

**GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT
PERNIAGAAN DI NEGERI KEDAH DARUL
AMAN**

RAM AL JAFFRI SAAD

**DOKTOR FALSAFAH
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA
SEPTEMBER 2010**

**GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT
PERNIAGAAN DI NEGERI KEDAH DARUL
AMAN**

Oleh

Ram Al Jaffri Saad

**Suatu Tesis untuk diserahkan kepada bahagian
Penyelidikan dan Pascasiswazah Kolej
Perniagaan Universiti Utara Malaysia bagi
memenuhi syarat ijazah Doktor Falsafah
Universiti Utara Malaysia**

KEBENARAN MENGGUNA (PERMISSION TO USE)

Dalam membentangkan tesis ini, bagi memenuhi syarat sepenuhnya untuk ijazah lanjutan Universiti Utara Malaysia, saya bersetuju bahawa Perpustakaan Universiti boleh secara bebas membenarkan sesiapa sahaja untuk memeriksa. Saya juga bersetuju bahawa penyelia-penyelia saya atau, jika ketiadaan mereka, Dekan Penyelidikan dan Pasca Siswazah, diberi kebenaran untuk membuat salinan tesis ini dalam sebarang bentuk, sama ada keseluruhannya atau sebahagiannya, bagi tujuan kesarjanaan. Adalah dimaklumkan bahawa sebarang penyalinan atau penerbitan atau kegunaan tesis ini sama ada sepenuhnya atau sebahagian daripadanya bagi tujuan keuntungan kewangan, tidak dibenarkan kecuali setelah mendapat kebenaran secara bertulis. Juga dimaklumkan bahawa pengiktirafan harus diberi kepada saya dan Universiti Utara Malaysia dalam sebarang kegunaan kesarjanaan terhadap sebarang petikan daripada tesis saya.

Sebarang permohonan untuk menyalin atau mengguna mana-mana bahan dalam tesis ini, sama ada sepenuhnya atau sebahagiannya, hendaklah dialamatkan kepada:

Dekan Penyelidikan dan Pasca Siswazah
Kolej Perniagaan
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok
Kedah Darul Aman

In representing this thesis in fulfillment of the requirements for a post graduate degree from Universiti Utara Malaysia, I agree that the University Library may make it freely available for inspection. I further agree that permission for copying of this thesis in any manner, in whole or in part, for scholarly purposes may be granted by my supervisors or, in their absence, by the Dean of Research and Postgraduate. It is understood that any copying or publication or use of this thesis or parts thereof for financial gain shall not be allowed without my written permission. It is also understood that due recognition shall be given to me and to Universiti Utara Malaysia for any scholarly use which may be made of any material from my thesis.

Request for permission to copy or to make other use of materials in this thesis, in whole or in part, should be addressed as above.

ABSTRAK

Kutipan zakat perniagaan di seluruh negara berada pada paras yang mendukacitakan walaupun setiap negeri mempunyai peraturan yang mewajibkan pembayarannya melalui institusi zakat. Beberapa laporan dan kajian menunjukkan bahawa punca utama masalah ini ialah gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang sangat rendah di kalangan peniaga. Literatur dalam bidang zakat sebelum ini kurang menjelaskan fenomena ini. Keadaan ini menggugat kutipan zakat memandangkan potensi zakat perniagaan dalam meningkatkan kutipan zakat pada masa akan datang adalah sangat besar. Justeru, kajian ini menyiasat faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Dengan menggunakan teori gelagat terancang, kajian ini menyingkap sama ada asas-asas teori ini seperti sikap, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap dapat menerangkan niat dan gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan.

Pendekatan penguraian dimensi dan pembentukan konsep dua aras serta pengujian konstruk moderasi dilaksanakan. Pendekatan ini diambil bagi membentuk model gelagat kepatuhan yang berhemah dan pemahaman kepada niat dan gelagat dengan lebih jelas. Secara amnya, sebanyak enam objektif digarap. Objektif pertama adalah untuk menyiasat asas-asas dimensi dalam konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Objektif kedua pula ialah untuk membina konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan objektif pertama yang mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang mantap bagi mewakili konstruk aras kedua. Seterusnya, objektif ketiga kajian bertujuan untuk menentukan pengaruh konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat. Ini diikuti pula dengan objektif keempat, iaitu menentukan pengaruh konstruk moderasi aliran tunai dan nilai agama

terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat gelagat. Objektif kelima pula mengkaji hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat kepatuhan dan diakhiri dengan objektif terakhir, iaitu menentukan pengaruh konstruk moderasi keyakinan peniaga terhadap institusi zakat ke atas hubungan antara niat dengan gelagat.

Kaedah tinjauan dan soal selidik telah digunakan bagi tujuan kutipan data. Analisis faktor penerokaan, analisis faktor pengesahan dan pemodelan persamaan berstruktur diaplikasikan ke atas data yang diperoleh daripada 227 responden yang terpilih melalui persampelan rawak mudah. Keputusan analisis faktor penerokaan menunjukkan pembentukan asas-asas dimensi sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Asas-asas dimensi ini diuji pula melalui analisis faktor pengesahan bagi tujuan memantapkan kedudukan kebolehppercayaan, unidimensi dan kesahihan konstruk. Konstruk-konstruk yang bermasalah digugurkan daripada analisis seterusnya. Hasil analisis model berstruktur menunjukkan konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap yang diwakili oleh keberkesanan-kendiri, rebat cukai, kemudahan pembayaran zakat dan persepsi peniaga terhadap amil, mempunyai perkaitan positif yang signifikan dengan niat gelagat. Konstruk aras kedua sikap yang terdiri daripada sikap bersetuju dan sikap menolak ditemui mempunyai hubungan langsung yang signifikan ke atas gelagat kepatuhan. Sementara itu, konstruk moderasi aliran tunai didapati mempunyai pengaruh yang signifikan ke atas hubungan antara sikap dan norma subjektif dengan niat, manakala ibadat sunat mempengaruhi secara signifikan hubungan antara norma subjektif dengan niat. Seterusnya, niat dan kawalan gelagat ditanggap didapati mempengaruhi gelagat kepatuhan secara positif dan signifikan.

Penemuan ini memberi beberapa implikasi kepada teori, pengukuran dan dasar. Secara amnya, dapatan kajian adalah selari dengan saranan teori gelagat terancang dan konsisten dengan kajian-kajian terdahulu sama ada dalam bidang zakat mahupun bidang-bidang lain. Keadaan ini sekaligus mengukuhkan lagi andaian bahawa teori gelagat terancang secara efektifnya sesuai digunakan bagi memahami gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan yang unik, iaitu mempunyai peruntukkan undang-undang namun penguatkuasaannya tidak dijalankan secara serius. Pendekatan penguraian dimensi, pembentukan konsep dua aras dan pengaruh konstruk moderasi menjadikan model gelagat kepatuhan mempunyai kedudukan kebagusuaian model yang baik dan berhemah. Bagi pihak berkuasa zakat, penemuan kajian ini menyediakan asas yang baik bagi membentuk strategi dan usaha untuk menarik lebih ramai peniaga untuk membayar zakat perniagaan pada masa akan datang.

ABSTRACT

Collection of zakat on business throughout the country is at very disappointing, although all states have regulations which obligate zakat payment through zakat institution. Previous zakat reports and researches have shown that the main factor that contributes to this problem was a low level of compliance behavior of zakat on business among business owner. Prior literatures in zakat have less to clarify this phenomenon. This condition adversely affects the zakat collection since the potential of zakat on business in increasing the zakat collection in the future was enormous. Thus, this study attempts to investigate the factors that influence compliance behavior on business zakat.

By using the theory of planned behavior, this study identify whether the basics of the theory such as attitudes, subjective norms and perceived behavioral controls could explain intention and compliance behavior in business zakat environment. The decomposition approach and higher-order conceptualization as well as moderation construct tests were employed in this study. These approaches were adapted to develop a compliance model that is parsimonious and to understand the intention and compliance behavior in clearer manner. In general, there were six objectives in this study. The first objective was to investigate the basics dimension in attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls constructs. The second objective was to develop the first order construct which was established in the first objective that achieved the reliability and validity degree to qualify it as a second order factor. Further, the third objective was to determine the influence of the second order factor of attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls on intention to comply. This was followed by the fourth objective which was to determine the influence of moderation construct of cash flow and

religiosity on the relationship between attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls with the behavioral intention. The fifth objective was to investigate the relationship between intention and perceived behavioral controls on the compliance behavior, and ended with the last objective which was to determine the influence of moderation construct of the level of businessman's confidence towards zakat institution over the relationship between intention and behavior.

The survey and questionnaire methods were used for collecting data. Exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis, and structural equation modeling were applied on the data collected from 227 respondents, who were selected through simple random sampling. Exploratory factor analysis result showed that several dimensions emerged in the attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls. These basics dimensions were further tested in the confirmatory factor analysis for the purpose of establishing reliability, unidimensionality, and validity of the construct. Construct with problem were dropped from the further analysis. Result from the structural model showed that second order construct of perceived behavioral controls which represented by self-efficacy, tax rebate, zakat payment facility and businessmen perception towards amil zakat were found to have significant positive relationship with the intention to comply. Second order attitudes construct which consist of agreed and rejected dimensions were found to have a direct significant correlation towards compliance behavior. Meanwhile, moderation construct of cash flow was found to have significant influence on the relationship between attitude and subjective norm with intention, while optional religious worship significantly influence the relationship between subjective

norm and intention. Further, intention and perceived behavioral control influence compliance behavior positively and significantly.

The above findings have several implications towards theory, measurement and policy. In general, the finding of the study is consistent with the theory of planned behavior as well as prior researches either in zakat area or other fields. This finding strengthens the assumption that the theory of planned behavior is appropriate for the study in understanding the compliance behavior in zakat on business environment, which is considered unique because laws are exist, but its enforcement is not implemented seriously. Decomposition approach, typical conceptualization and the influence of moderation construct have made the model of zakat on business compliance behavior having better goodness-of-fit and more parsimonious. For the zakat authority, the findings of this study shall provide a good foundation to form new strategy and effort to attract more businessman to pay business zakat in the future.

PENGHARGAAN

Dengan nama Allah S.W.T. yang Maha Pemurah lagi Maha Mengasihani. Selawat dan salam ke atas junjungan besar Nabi Muhammad S.A.W dan keluarga serta para sahabat baginda. Terlebih dahulu, saya memanjatkan rasa syukur kehadiran Allah S.W.T. kerana dengan limpah dan rahmat-Nya saya dapat menyempurnakan tesis ini. Penghargaan yang tidak terhingga ditujukan kepada penyelia saya, iaitu Prof. Madya Dr. Kamil Md. Idris dan Dr. Zainol Bidin di atas masa, sokongan, kesabaran dan motivasi yang diberikan sepanjang saya menyiapkan tesis ini. Juga kepada rakan-rakan yang banyak membantu seperti Prof. Madya Dr. Nik Kamariah, Dr. Shamharir Abidin dan lain-lain lagi. Hanya Allah S.W.T sahaja yang mampu membalas jasa baik kalian.

Penghargaan ini juga ditujukan kepada pihak-pihak yang terlibat sama ada secara langsung atau tidak langsung sepanjang pengajian saya. Pihak-pihak ini termasuklah Univeristi Utara Malaysia, Kolej Perniagaan UUM, Pejabat Zakat Negeri Kedah dan semua peniaga tunggal dan perkongsian yang terlibat dalam penyelidikan ini. Buat kedua ibu bapa, En. Saad Din dan Pn. Siti Aminah Ahmad, jutaan terima kasih di atas dorongan dan doa yang tak pernah putus-putus buat saya. Penghargaan yang tidak terhingga juga buat isteri saya, iaitu Pn Jawahir Soffian dan anak-anak Fudhla 'Auni dan Jawhar Al-Fardi, di atas keprihatinan, sokongan dan inspirasi sepanjang tempoh saya menyiapkan tesis ini. Tidak lupa juga buat rakan-rakan akademik dan pentadbiran di UUM yang sentiasa memberi sokongan dan bantuan yang diperlukan sepanjang pengajian saya. Terima kasih semua. Wassalam.

ISI KANDUNGAN

	Halaman
KEBENARAN MENGGUNA.....	i
ABSTRAK.....	ii
ABTRACT.....	v
PENGHARGAAN.....	viii
KANDUNGAN.....	ix
SENARAI JADUAL.....	xvi
SENARAI RAJAH.....	xix
SENARAI SINGKATAN DAN GLOSARI.....	xx
 BAB 1: PENGENALAN.....	 1
1.0 Latar Belakang.....	1
1.1 Penyataan Masalah	12
1.2 Soalan Kajian.....	15
1.3 Objektif Kajian	16
1.4 Sumbangan Kajian.....	17
1.5 Skop Kajian	20
1.6 Andaian Kajian	22
1.7 Batasan Kajian	22
 BAB 2: SISTEM PENTADBIRAN ZAKAT DAN ZAKAT KE ATAS HARTA	
PERNIAGAAN	23
2.0 Pengenalan	23
2.1 Pentadbiran Zakat	24
2.1.1 Sejarah	24
2.1.2 Struktur Organisasi dan Pentadbiran Zakat	25
2.1.3 Pentadbiran Zakat Peringkat Persekutuan	26
2.1.4 Undang-undang Zakat	27
2.1.5 Penguatkuasaan.....	29

2.1.6 Pentadbiran Zakat di Beberapa Negara Islam	31
2.2 Zakat ke Atas Harta Perniagaan	32
2.2.1 Definasi Zakat Perniagaan	32
2.2.2 Hukum Zakat Perniagaan	33
2.2.3 Syarat-Syarat Wajib Zakat Perniagaan	34
2.2.4 Kaedah Taksiran Zakat Perniagaan	35
2.3 Ringkasan	37
BAB 3: SOROTAN LITERATUR	39
3.0 Pengenalan	39
3.1 Gelagat Kepatuhan.....	40
3.2 Andaian Teoretikal	41
3.2.1 Teori Gelagat Terancang (TPB)	41
3.2.2 Niat Gelagat	45
3.2.3 Faktor-Faktor Penentu Niat Gelagat	47
3.2.4 Sikap Terhadap Gelagat.....	48
3.2.5 Norma Subjektif.....	50
3.2.6 Kawalan Gelagat Ditanggap	54
3.3 Pengubahsuaian Model TPB.....	57
3.3.1 Penguraian TPB	59
3.3.2 Peranan Pemboleh Ubah Moderasi.....	63
3.4 Pengubahsuaian dan Peranan Pemboleh Ubah Moderasi dalam TPB.....	64
3.5 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Perniagaan Secara Sah	70
3.6 Norma Subjektif Dalam Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	77
3.7 Kawalan Gelagat Ditanggap Dalam Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan....	80
3.7.1 Kedudukan Pendapatan Perniagaan.....	84

3.7.2 Rebat Cukai	85
3.7.3 Rekod Simpan Kira.....	87
3.7.4 Kemudahan Pembayaran Zakat	88
3.7.5 Interaksi Peniaga Dengan Amil	90
3.7.6 Pengetahuan Zakat Perniagaan	91
3.7.7 Pendedahan Promosi Zakat.....	93
3.7.8 Keberkesanan-Kendiri	95
3.7.9 Persepsi Terhadap Undang-Undang Dan Penguatkuasaan Zakat.....	97
3.7.10 Persepsi Kesaksamaan Penggunaan Dan Agihan Zakat	98
3.7.11 Persepsi Terhadap Amil Zakat.....	100
3.7.12 Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat.....	102
3.8 Pemboleh Ubah Moderasi.....	104
3.8.1 Situasi Aliran Tunai Perniagaan	104
3.8.2 Nilai Agama.....	106
3.9 Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan.....	110
3.9.1 Pemboleh Ubah Moderasi Antara Niat Dengan Gelagat	112
3.9.2 Keyakinan Peniaga Terhadap Institusi Zakat	113
BAB 4: METODOLOGI KAJIAN.....	118
4.0 Pengenalan	118
4.1 Perumusan Model Konseptual dan Hipotesis	118
4.1.1 Penguraian Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah.....	123
4.1.2 Konstruk Aras Kedua Sikap	124
4.1.3 Pengaruh Sikap Terhadap Niat Gelagat.....	125
4.1.4 Penguraian Norma Subjektif.....	126
4.1.5 Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif.....	127

4.1.6 Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Niat	128
4.1.7 Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap	129
4.1.8 Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap	130
4.1.9 Pengaruh Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat dan Gelagat	134
4.1.10 Pemboleh Ubah Moderasi.....	135
4.1.11 Niat Membayar Zakat Perniagaan	140
4.2 Pengukuran Pemboleh Ubah.....	142
4.2.1 Definisi Persepsi	142
4.2.2 Pemboleh Ubah Endogen (Bersandar).....	143
4.2.3 Pemboleh Ubah Niat.....	144
4.2.4 Pemboleh Ubah Eksogen.....	144
4.2.5 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah.....	145
4.2.6 Norma subjektif	147
4.2.7 Kawalan Gelagat Ditanggap	148
4.2.8 Persepsi Terhadap Undang-Undang Zakat	154
4.2.9 Persepsi Terhadap Penguatkuasaan Zakat	155
4.2.10 Persepsi Terhadap Kesaksamaan Agihan Zakat	155
4.2.11 Persepsi Terhadap Amil.....	156
4.2.12 Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat.....	157
4.2.13 Pemboleh Ubah Moderasi.....	158
4.3 Kutipan Data	161
4.3.1 Pengumpulan data.....	161
4.3.2 Penyusunan Soal Selidik.....	161
4.3.3 Persampelan	162

4.3.4 Saiz Sampel	162
4.3.5 Prosedur	163
4.3.6 Pentadbiran dan Kerja-kerja Lapangan	165
4.4 Analisis Data.....	165
4.4.1 Proses Saringan Data dan Andaian-Andaian Multivariat	166
4.4.2 Analisis Faktor Penerokaan	169
4.4.3 Analisis Faktor Pengesahan	173
4.4.4 Model Berstruktur Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	184
4.4.5 Analisis Pemboleh Ubah Moderasi	185
4.5 Tinjauan Rintis.....	187
BAB 5: PENEMUAN KAJIAN	191
5.0 Pengenalan	191
5.1 Profil Sampel	192
5.2 Profil Responden	192
5.3 Analisis Pemboleh Ubah-Pemboleh Ubah Kajian	195
5.4 Penyaringan Data dan Andaian-Andaian Multivariat.....	196
5.5 Analisis Faktor Penerokaan	203
5.6 Dimensi-Dimensi Sikap.....	204
5.7 Kedudukan Akhir Matriks Faktor bagi Konstruk Sikap.....	206
5.8 Dimensi-Dimensi Norma Subjektif.....	208
5.9 Kedudukan Akhir Konstruk Norma Subjektif.....	209
5.10 Dimensi-Dimensi Kawalan Gelagat Ditanggap.....	210
5.11 Kedudukan Akhir Matriks Faktor bagi Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap	212
5.12 Pemboleh Ubah Moderasi.....	215

5.12.1 Nilai Agama	216
5.12.2 Aliran Tunai	217
5.12.3 Keyakinan Terhadap Institusi Zakat	218
5.13 Analisis Faktor Pengesahan	219
5.13.1 Model Aras Pertama Konstruk Sikap	220
5.13.2 Model Aras Kedua Konstruk Sikap	224
5.13.3 Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif	227
5.13.4 Model Aras Kedua Konstruk Norma Subjektif	231
5.13.5 Model Aras Pertama Kawalan Gelagat Ditanggap	232
5.13.6 Model Aras Kedua Dimensi Kawalan Gelagat Ditanggap	238
5.13.7 Model Pengukuran Pemboleh Ubah Endogen	242
5.13.8 Model Pengukuran Pemboleh Ubah Moderasi	245
5.14 Analisis Model Berstruktur	248
5.15 Keputusan Analisis Pemboleh Ubah Moderasi	251
BAB 6: RINGKASAN, PERBINCANGAN DAN KESIMPULAN	255
6.0 Pengenalan	255
6.1 Ringkasan Kajian	255
6.2 Perbincangan dan Rumusan	260
6.2.1 Objektif Pertama	260
6.2.2 Objektif Kedua	263
6.2.3 Objektif Ketiga	264
6.2.4 Objektif Keempat	269
6.2.5 Objektif Kelima	271
6.2.6 Objektif Keenam	274
6.3 Implikasi Kepada Teori	275

6.4 Implikasi Kepada Pengukuran	279
6.5 Implikasi Kepada Dasar	280
6.5.1 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah	280
6.5.2 Kawalan Gelagat Ditanggap	282
6.5.3 Peranan Aliran Tunai	284
6.5.4 Peranan Nilai Agama	286
6.5.5 Niat	287
6.6 Cadangan Kajian Lanjutan	289
6.7 Kesimpulan	290
 RUJUKAN.....	292
LAMPIRAN 4.1.....	307
LAMPIRAN 5.1.....	324
LAMPIRAN 5.20 – 5.29.....	336-391

SENARAI JADUAL

Jadual 1.1: Analisis Perbandingan Jumlah Pembayar Zakat Perniagaan dengan Jumlah Perniagaan yang Berdaftar.....	6
Jadual 2.1: Contoh Pengiraan Zakat Perniagaan	38
Jadual 4.1: Tahap Kebolehpercayaan Instrumen (N=71)	189
Jadual 4.2: Keputusan Analisis Kesahihan Konstruk (N=71)	190
Jadual 5.1: Statistik Deskriptif bagi Taburan Kekerapan Responden (N=227).....	194
Jadual 5.2: Statistik Deskriptif bagi Setiap Pemboleh Ubah (N=227)	195
Jadual 5.3: Hasil Statistik Kepencongan dan Kurtosis bagi Semua Pemboleh Ubah (N=227).....	197
Jadual 5.4: Hasil Ujian Kehomoskedatian.....	199
Jadual 5.5: Korelasi Pearson bagi Semua Pemboleh Ubah Bebas (N=227).....	201
Jadual 5.6: Pengujian Multikolineariti bagi Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan (N=227)	202
Jadual 5.7: Ujian Kesesuaian Penggunaan Analisis Faktor (N=227).....	204
Jadual 5.8: Matriks Faktor Diputar bagi Pemboleh Ubah Sikap (N=227)	207
Jadual 5.9: Matriks Komponen Diputarkan (Varimax) bagi Konstruk Norma Subjektif (N=227).....	210
Jadual 5.10: Matriks Komponen Diputarkan bagi Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap (N=227).....	213
Jadual 5.11: Matriks Komponen Diputar (Varimax) bagi Konstruk Nilai Agama (N=227)	217

Jadual 5.12: Matriks Komponen Diputar (Varimax) bagi Konstruk Keyakinan (N=227)	219
Jadual 5.13: Kesahihan Memusat bagi Model Aras Pertama Konstruk Sikap	223
Jadual 5.14: Purata Varian Dipetik Model Aras Pertama Konstruk Sikap	223
Jadual 5.15: Koefisien Korelasi Model Aras Pertama Konstruk Sikap	224
Jadual 5.16: Kesahihan Memusat bagi Model Aras Kedua Konstruk Sikap	226
Jadual 5.17: Purata Varian Dipetik Model Aras Kedua Konstruk Sikap	227
Jadual 5.18: Koefisien Korelasi Model Aras Kedua Konstruk Sikap	227
Jadual 5.19: Kesahihan Memusat bagi Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif	230
Jadual 5.20: Purata Varian Dipetik Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif	230
Jadual 5.21: Koefisien Korelasi Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif	230
Jadual 5.22: Kesahihan Memusat Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat	
Ditanggap	235
Jadual 5.23: Purata Varian Dipetik Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat	
Ditanggap	236
Jadual 5.24: Koefisien Korelasi Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat	
Ditanggap	237
Jadual 5.25: Kesahihan Memusat Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat	
Ditanggap	241
Jadual 5.26: Purata Varian Dipetik Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat	
Ditanggap	241

Jadual 5.27: Koefisien Korelasi Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat	
Ditanggap.....	242
Jadual 5.28: Kesahihan Memusat Model Konstruk Niat dan Gelagat.....	244
Jadual 5.29: Purata Varian Dipetik Model Konstruk Niat dan Gelagat	244
Jadual 5.30: Koefisien Korelasi Model Konstruk Niat dan Gelagat	244
Jadual 5.31: Kesahihan Memusat Model Konstruk Moderasi.....	247
Jadual 5.32: Purata Varian Dipetik Model Konstruk Moderasi	248
Jadual 5.33: Kesahihan Memusat Model Konstruk Moderasi.....	248
Jadual 5.34: Keputusan Ujian Hipotesis Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	250
Jadual 5.35: Keputusan Nilai Korelasi Berganda Kuasa Dua (SMC)	251
Jadual 5.36: Keputusan Ujian Hipotesis Bagi Konstruk Moderasi Situasi Tunai (N=227)	
.....	252
Jadual 5.37: Keputusan Ujian Hipotesis Bagi Konstruk Moderasi Nilai Agama (N=227)	
.....	253
Jadual 5.38: Keputusan Ujian Hipotesis Bagi Konstruk Moderasi Keyakinan (N=227)	254

SENARAI RAJAH

Rajah 3.1. Teori Gelagat Terancang (TPB)	44
Rajah 3.2. Penguraian Teori Gelagat Terancang (DTPB)	66
Rajah 3.3. Teori Gabungan Penerimaan dan Penggunaan Teknologi (UTAUT)	67
Rajah 4.1. Kerangka Teori Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	120
Rajah 4.2. Contoh Model Pengukuran Aras Pertama	177
Rajah 4.3. Contoh Model Pengukuran Aras Kedua	178
Rajah 4.4. Contoh Model Interaksi (Moderasi)	186
Rajah 5.1. Plot Serakan bagi Faktor Keberkesanan Diri Dengan Niat Gelagat	198
Rajah 5.2. Spesifikasi Model Aras Pertama Konstruk Sikap	222
Rajah 5.3. Spesifikasi Semula Model Aras Kedua Konstruk Sikap	225
Rajah 5.4. Spesifikasi Semula Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif	229
Rajah 5.5. Spesifikasi Model Aras Kedua Konstruk Norma Subjektif	232
Rajah 5.6. Spesifikasi Semula Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap	239
Rajah 5.7. Spesifikasi Semula Model Konstruk Niat dan Gelagat	243
Rajah 5.8. Spesifikasi Semula Model Konstruk Moderasi	246
Rajah 6.1. Model Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	278

SENARAI SINGKATAN DAN GLOSARI

Singkatan

TPB	: <i>Theory of Planned Behavior</i>
TRA	: <i>Theory of Reasoned Action</i>
LHDN	: Lembaga Hasil Dalam Negeri
SSM	: Suruhanjaya Syarikat Malaysia
JZNK	: Jabatan Zakat Negeri Kedah
MAIN	: Majlis Agama Islam Negeri
PUZ	: Pusat Urus Zakat
DTPB	: Penguraian Teori Gelagat Terancang
UTAUT	: Teori Gabungan Penerimaan dan Penggunaan Teknologi
TLS	: Teori Latitud Sikap
UND	: Persepsi Terhadap Undang-Undang Zakat
KUAT	: Persepsi Terhadap Penguatkuasaan Zakat
AGIH	: Persepsi Terhadap Agihan Zakat
AMIL	: Amil Zakat
REBAT	: Rebate Cukai
YAKIN	: Keyakinan Peniaga Terhadap Institusi Zakat
KUAL	: Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat
AGA	: Nilai Agama
KESAN	: Keberkesanan-Kendiri
NORM	: Norma Subjektif
MUDAH	: Kemudahan
REKOD	: Rekod Simpan Kira
INTER	: Interaksi Antara Amil Dengan Peniaga
TAHU	: Pengetahuan
PROMO	: Promosi Zakat
DAPAT	: Pendapatan
TUNAI	: Aliran Tunai
RMSEA	: <i>Root Mean-square Error of Approximation</i>
TLI	: <i>Tucker-Lewis Index</i>
NFI	: <i>Normed Fit Index</i>
CFI	: <i>Comparative Fit Index</i>
DF	: <i>Degree of Freedom</i>
SEM	: <i>Structural Equation Modeling</i>

Glosari

Asnaf : Lapan kumpulan orang yang layak menerima zakat seperti ditetapkan syarak.
Haul : Tempoh asas bagi sesuatu sumber zakat layak dikeluarkan.
Nisbah : Kadar minimum pendapatan yang ditetapkan bagi kelayakan berzakat.

BAB 1: PENGENALAN

1.0 Latar Belakang

Zakat merupakan satu daripada rukun Islam yang wajib ditunaikan oleh umat Islam yang cukup syarat-syaratnya. Kewajipannya telah ditetapkan oleh Allah S.W.T. Hal ini telah disebut di dalam al-Quran sebanyak 60 kali dan 27 kali daripadanya dinyatakan bersama-sama perintah solat. Satu daripadanya ialah firman Allah S.W.T dalam Surah al-Baqarah ayat 43 yang bermaksud: *Dan dirikanlah akan kamu sembahyang dan keluarkanlah zakat dan rukuklah kamu semua (berjemaah) bersama-sama orang yang rukuk (Al Quran dan Terjemahannya, 2000)*. Perintah mengeluarkan zakat ini menunjukkan bahawa zakat memainkan peranan penting terutama dalam pembangunan masyarakat dan negara. Zakat merupakan pemangkin kepada pembangunan dan keadilan ekonomi di sesebuah negara (Patmawati, 2009). Zakat bukan hanya berperanan sebagai lambang manifestasi hubungan antara golongan kaya dengan miskin, malah ia juga mampu meningkatkan taraf hidup ummah (Abdul-Hakim-Amir, 2009; Abdul-Rahim, 2002). Sekiranya diuruskan dengan baik dan berkesan, zakat akan menjadi medium kepada kesejahteraan ekonomi, politik dan sosial.

Di Malaysia, kepentingan hasil zakat kepada negara dan masyarakat tidak dapat dinafikan selepas cukai. Wang zakat digunakan untuk tujuan pembangunan ummah terutamanya dalam usaha membantu kerajaan untuk mengurangkan kadar kemiskinan. Secara umumnya, hasil zakat berpunca daripada dua sumber, iaitu zakat fitrah dan zakat harta. Zakat fitrah atau zakat diri merupakan zakat yang difardukan ke atas setiap

individu lelaki dan perempuan yang berkemampuan dengan syarat-syarat yang ditetapkan. Sambutan masyarakat Islam di negara ini terhadap zakat fitrah adalah baik dan tidak pernah menjadi persoalan di kalangan masyarakat (Hasan & Mohd-Shahnaz, 2005). Hal ini adalah kerana tahap kesedaran dan amalan pembayaran zakat fitrah telah dipupuk sejak dari kecil lagi (Samad, 2005).

Zakat harta adalah zakat yang berasaskan pada jenis harta yang berpunca daripada berbagai-bagai sumber seperti perniagaan, pendapatan, ternakan, wang simpanan, saham, emas dan padi ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008). Zakat perniagaan merupakan penyumbang kedua terbesar selepas zakat pendapatan bagi keseluruhan kutipan zakat di seluruh negara (*Laporan Zakat*, 2005). Oleh itu, sekiranya kutipan zakat perniagaan dapat dipertingkatkan dari semasa ke semasa, maka pembangunan ummah dapat dilaksanakan dengan lebih baik. Namun, wujud persoalan penting bagaimana zakat boleh berperanan untuk menjana ekonomi umat Islam sedangkan kutipan zakat terutamanya zakat perniagaan masih lagi rendah. Secara perbandingannya, jumlah kutipan zakat seluruh negara adalah jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan kutipan cukai oleh Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN). Ahmad-Radzuan (2006) melaporkan bahawa kutipan zakat hanyalah 1% sahaja berbanding kutipan cukai oleh LHDN bagi tahun 2004 (RM48,634 juta hasil cukai berbanding RM473 juta hasil zakat).

Dewasa ini, isu mengenai kutipan zakat perniagaan seringkali menjadi topik perbincangan di negara kita, Malaysia. Hal ini turut diakui bukan sahaja oleh masyarakat dan pusat urus zakat negeri malah turut menarik perhatian Yang Amat Berhormat (YAB) Perdana Menteri Malaysia, Dato' Seri Abdullah Hj. Ahmad Badawi. Dalam Persidangan Zakat Asia Tenggara 2006, beliau menyarankan bahawa betapa perlunya usaha-usaha

digerakkan secara komprehensif bagi meningkatkan kutipan zakat terutamanya zakat perniagaan. Hal ini adalah kerana potensi zakat perniagaan bagi meningkatkan kutipan zakat adalah sangat besar (Abdul-Rahim, 2004; Azizah & Abd-Halim, 2009). Usaha bersepadu dan komprehensif wajar dilaksanakan bagi menarik lebih ramai peniaga untuk membayar zakat.

Hukum wajib zakat perniagaan bukanlah merupakan satu perkara yang baru. Hukum pembayarannya adalah bersandarkan *nas qat'i* dan disepakati kewajibannya. Firman Allah S.W.T dalam Surah al-Baqarah ayat 267 yang bermaksud: *Hai orang-orang yang beriman, nafkahkanlah (di jalan Allah) sebahagian daripada hasil usahamu yang baik-baik dan sebahagian daripada Kami keluarkan dari bumi untukmu (Al Quran dan Terjemahannya, 2000)*. Sabda Rasulullah S.A.W, dari Samurah ibn Jundud: *Rasulullah S.A.W meminta kami membayar zakat ke atas barang-barang perniagaan* (Abu-Dawud, 1984). Berdasarkan hukum yang jelas yang disebut di dalam al-Quran dan hadis Rasulullah S.A.W serta disepakati oleh ijmak ulama, maka semua negeri di Malaysia telah mewajibkan pembayaran zakat perniagaan ke atas peniaga. Umpamanya, negeri Kedah mewajibkan zakat perniagaan ke atas hasil daripada harta perniagaan ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008). Harta perniagaan ini meliputi semua harta atau aset semasa perniagaan sama ada berasaskan pembuatan, perlombongan, perikanan, perkapalan, pembekalan, pertanian, perkhidmatan atau sebagainya dengan tujuan diperniagakan. Perniagaan ini dijalankan sama ada dalam bentuk perniagaan persendirian, perniagaan perkongsian sesama Islam atau dengan bukan Islam, perniagaan semua jenis syarikat, koperasi atau perniagaan saham dan sebagainya ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008).

Pelbagai usaha telah dijalankan oleh institusi zakat untuk meningkatkan kutipan zakat seperti memudahkan urusan pembayaran zakat dan kempen kesedaran berzakat. Antara kemudahan pembayaran zakat ialah melalui potongan tetap secara bulanan, secara pos dalam bentuk cek, kiriman wang, wang pos, bank draf, arahan tetap melalui bank dan potongan melalui biro angkasa. Pembayaran juga boleh dilaksanakan melalui penggunaan kad kredit dan mesin juruwang automatik (ATM). Malah, yang terkini, zakat juga boleh dibayar melalui sistem pesanan ringkas (SMS). Dengan adanya pelbagai kemudahan pembayaran zakat ini, sepatutnya tiada lagi alasan untuk masyarakat tidak membayar zakat. Kaedah pembayaran yang dipermudahkan dengan penyediaan kaunter pembayaran zakat di semua institusi zakat seluruh negara seharusnya mampu meningkatkan kutipan zakat.

Menariknya, walaupun hukum zakat perniagaan adalah jelas dan pelbagai kemudahan pembayaran zakat disediakan, namun masih terdapat banyak pihak yang tidak mempedulikannya. Sambutan masyarakat terhadap zakat perniagaan adalah amat mendukacitakan. Rekod yang diperolehi daripada pusat zakat negeri dan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) menunjukkan bahawa ramai peniaga tidak membayar zakat perniagaan. Sehingga akhir tahun 2006, rekod pembayar zakat di pusat pungutan zakat jika dibandingkan dengan jumlah syarikat yang berdaftar di SSM menunjukkan bahawa, bilangan peniaga yang membayar zakat perniagaan adalah amat rendah. Perkara ini boleh disaksikan dalam Jadual 1.1. Walaupun perbandingan dalam Jadual 1.1 ini mengambilkira semua syarikat yang berdaftar dengan SSM tanpa mengenal pasti sama ada pemiliknya Muslim atau tidak, namun peratusan pembayar zakat masih lagi rendah walaupun diandaikan hanya 10% sahaja syarikat berdaftar tersebut adalah peniaga

Muslim¹. Sebagai contoh, bagi Wilayah Persekutuan, iaitu kawasan yang mencatatkan kutipan zakat yang tertinggi di Malaysia, peratusan bilangan pembayar zakat jika diandaikan hanya 10% daripada jumlah 435,709 peniaga adalah Islam, terdapat kira-kira hanya 1.7% atau 747 pengusaha sahaja yang membayar zakat ($747/43,709 \times 100\%$). Bagi Pulau Pinang pula, terdapat hanya 1.8% sahaja peniaga yang menunaikan zakat perniagaan. Hal yang sama turut direkodkan bagi negeri Johor yang mana pembayar zakat perniagaan hanyalah sekitar 2.24%. Fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang rendah ini begitu ketara di setiap negeri di Semenanjung Malaysia.

Persoalannya, mengapa terjadi sedemikian? Memang tidak dinafikan bahawa undang-undang cukai adalah jelas dan LHDN diberi kuasa yang mencukupi untuk menguatkuasakannya. Perkara ini tidak berlaku dalam pelaksanaan undang-undang zakat. Walaupun terdapat peruntukkan undang-undang zakat dan telah diwartakan (seperti di Kedah dan Sabah), namun dari segi penguatkuasaannya masih lagi lemah. Sehingga ke hari ini, masih tiada tindakan undang-undang dikenakan terhadap mana-mana pihak yang ingkar membayar zakat (Hairunnizam, Sanep, & Mohd-Ali, 2007). Namun, faktor undang-undang dan penguatkuasaan bukan satu-satunya faktor yang menentukan gelagat kepatuhan. Malah, Frey (1992) menyatakan bahawa penguatkuasaan berlebihan boleh menjejaskan gelagat kepatuhan cukai. Oleh yang demikian, adalah wajar untuk menjangkakan bahawa terdapat faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

¹ Andaian ini dibuat bagi menunjukkan bilangan peniaga Muslim yang paling minima dalam senarai berdaftar di SSM. Andaian yang sama turut dibuat oleh Ahmad Radzuan (2006).

Jadual 1.1

Analisis Perbandingan Jumlah Pembayar Zakat Perniagaan dengan Jumlah Perniagaan Berdaftar dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) pada tahun 2005 di Semenanjung Malaysia

Negeri	Bilangan Pembayar Zakat Perniagaan	Jumlah Perniagaan Berdaftar di SSM
Johor	1,033*	461,141
Kedah	738	219,287
Kelantan	212*	192,911
Melaka	867	151,409
Negeri Sembilan	313*	134,425
Pahang	1,306	172,814
Perak	Tiada Maklumat	313,027
Perlis	102	32,266
Pulau Pinang	521	277,571
Selangor	1,816	553,864
Terengganu	1,602	114,104
Wilayah Persekutuan	747	435,709

Nota. *Sumber daripada pihak berkuasa negeri tersebut untuk maklumat sehingga September 2006. Daripada "Kepatuhan Zakat Perniagaan di Kalangan Kontraktor Perniagaan Tunggal Pulau Pinang: Satu Kajian Pembentukan," oleh Ahmad-Radzuan G., 2006, Persidangan Siswazah ISDEV II, USM Pulau Pinang.

Secara teorinya, kutipan zakat perniagaan yang rendah mungkin berlaku disebabkan oleh pengurusan institusi zakat yang lemah atau aras kepatuhan zakat yang rendah. Namun, masalah pengurusan zakat bukanlah punca utama kepada permasalahan ini (Kamil, 2002). Kajian-kajian oleh Hairunnizam, Mohd-Ali dan Sanep (2005), Hasan dan Mohd-Shahnaz (2005), Kamil (2002), Kamil, Chek dan Engku-Ismail (1997) dan Kamil et al. (2006) menunjukkan bahawa gelagat kepatuhan zakat yang lemah di kalangan masyarakat merupakan penyumbang utama kepada permasalahan kutipan zakat yang rendah.

Hairunnizam, Mohd-Ali dan Sanep (2005) mendedahkan bahawa kesedaran umat Islam di Malaysia mengenai pembayaran zakat masih lagi rendah. Kamil (2002) dan

Kamil et al. (1997) mendapati bahawa hanya 35% sahaja pekerja Islam di negeri Kedah dan Perlis membayar zakat gaji. Kamil et al. (2006) pula melaporkan antara 40% hingga 60% pekerja Islam di negeri-negeri di Malaysia membayar zakat gaji. Hasan dan Mohd-Shahnaz (2005) mendapati bahawa masih ramai peniaga di Kuala Terengganu tidak membayar zakat perniagaan. Sementara itu, menurut Datuk Abdul Hamid Zainal Abidin (Menteri di Jabatan Perdana Menteri), sebanyak 80% syarikat milikan Muslim dikenalpasti tidak mengeluarkan zakat (Foad, 2002). Keadaan ini menunjukkan bahawa, hanya 20% sahaja peniaga Muslim membayar zakat perniagaan (Hasan & Mohd-Shahnaz, 2005). Begitu juga dengan kenyataan Pengerusi Pusat Pungutan Zakat (PPZ), Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan (MAIWP), Datuk Mustafa Abdul Rahman, yang mendedahkan bahawa hanya 27 peratus atau 1,062 daripada 3,954 buah syarikat yang layak mengeluarkan zakat di Kuala Lumpur, Putrajaya dan Labuan berbuat demikian pada tahun 2008 ("Hanya 27% syarikat tunai zakat," 2009).

Laporan dan kajian-kajian yang dinyatakan di atas jelas menunjukkan bahawa kutipan zakat perniagaan yang rendah berpunca daripada aras kepatuhan peniaga yang rendah terhadap hukum zakat perniagaan. Kedudukan gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang rendah ini mencetuskan satu fenomena untuk dikaji. Fenomena yang tercetus ini agak menarik kerana terdapat pandangan dalam gelagat masyarakat yang boleh membayar cukai tetapi tidak membayar zakat (Hairunnizam et al., 2007).

Hal ini ditambahkan lagi dengan penemuan kajian bahawa langkah penswastan institusi zakat tidak dapat meningkatkan kutipan yang signifikan (Nor-Ghani, Mariani, Jaafar, & Nahid, 2001; Sanep, Hairunnizam, & Adnan, 2006). Bahkan isu yang lebih penting, iaitu tuntutan hukum, iman dan moral, dilihat tidak dapat meningkatkan gelagat

kepatuhan zakat. Taraf kewajipan pembayaran zakat bukan hanya tertakluk kepada kewajipan undang-undang semata-mata seperti cukai, malah hukumnya adalah sama dengan rukun-rukun Islam yang lain (M. N. Mohd-Ali, Hairunnizam, & Nor-Ghani, 2004). Tambahan pula, pembayaran zakat diberi keistimewaan oleh kerajaan melalui potongan rebat dan pelepasan cukai. Namun, masih lagi terdapat ketidakpatuhan dan kebocoran pembayaran zakat.

Oleh itu, adalah wajar satu kajian dijalankan bagi menyingkap faktor-faktor yang mempunyai kaitan dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Memandangkan kajian kepatuhan dalam bidang zakat adalah terhad dan kebanyakannya hanya tertumpu kepada zakat gaji (Hairunnizam et al., 2005; Hairunnizam et al., 2007; Kamil, 2002; Kamil et al., 2006; Sanep & Hairunnizam, 2005; Zainol, 2008), maka adalah wajar kajian yang sama dijalankan dalam konteks zakat perniagaan. Hal ini adalah kerana persekitaran zakat perniagaan adalah berbeza dengan persekitaran zakat gaji. Perbezaan ini meliputi beberapa aspek. Antaranya ialah jumlah pendapatan yang diterima adalah berbeza. Pendapatan daripada perniagaan adalah berbeza-beza dalam tempoh setahun, iaitu berdasarkan untung atau rugi perniagaan yang dijalankan. Namun, pendapatan daripada penggajian adalah hampir sama dalam tempoh setahun. Dalam bidang percukaian, Ali, Cecil dan Knoblett (2001) dan Joulfaian dan Rider (1998) menegaskan bahawa gelagat kepatuhan sukarela adalah berbeza-beza di kalangan mereka yang bekerja sendiri dengan golongan makan gaji. Gelagat kepatuhan cukai golongan bekerja sendiri adalah lebih rendah berbanding golongan berpendapatan tetap. Justeru, kepentingan untuk memahami gelagat kepatuhan di kalangan golongan bekerja sendiri tidak harus diabaikan (Ali et al., 2001).

Perbezaan yang seterusnya ialah dari segi pemilikan, iaitu peniaga tunggal dan perkongsian diuruskan oleh pemilik perniagaan tersebut. Pemilik perniagaan merupakan majikan kepada perniagaan tersebut. Namun, dalam pendapatan gaji, terdapat majikan yang mengawal dan menguruskan perjalanan operasi entiti. Pendapatan penggajian tertakluk kepada majikan. Menurut Bobek dan Hatfield (2003), jika pelaporan pendapatan adalah tertakluk kepada pelaporan oleh pihak ketiga, iaitu majikan, maka peranan sikap dan norma subjektif tidak mempunyai peluang untuk mempengaruhi gelagat kepatuhan. Sudah tentu perbezaan persekitaran kedua-dua jenis zakat ini akan mempengaruhi gelagat kepatuhan pembayaran zakat. Faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat gaji sudah pasti tidak dapat menerangkan sepenuhnya faktor-faktor yang berkaitan dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Selain itu, wujud juga perbezaan dari segi hukum wajib pengeluaran zakat. Hukum pembayaran zakat perniagaan adalah berdasarkan *nas qat'i*, iaitu dengan jelas termaktub di dalam al-Quran dan hadis Rasulullah S.A.W serta disepakati oleh ijmak ulamak. Namun, zakat pendapatan gaji diwajibkan berdasarkan fatwa ulama yang bersandarkan kepada *illah* kekayaan. Perbezaan kedudukan hukum ini dijangka akan mempengaruhi sikap, persepsi, penerimaan dan tahap keyakinan peniaga dalam membuat keputusan untuk mengeluarkan zakat. Perbezaan-perbezaan lain yang wujud antara kedua-dua jenis zakat ini adalah seperti kaedah pengiraan, struktur zakat, struktur perniagaan yang kompleks, keperluan kepada amil zakat, kaedah penentuan pengeluaran zakat dan keyakinan zakat perniagaan menambah berkat. Faktor-faktor ini dipercayai mempengaruhi secara langsung perbezaan antara gelagat kepatuhan zakat perniagaan dengan zakat gaji.

Dari segi kutipan pula, dalam percukaian, komponen utama yang menyumbang kepada hasil cukai negara ialah pendapatan perniagaan. Sebagai contoh, bagi tahun 2004, LHDN melaporkan cukai daripada pendapatan perniagaan menyumbang lebih separuh (lebih 50%) daripada jumlah keseluruhan kutipan cukai (Ahmad-Radzuan, 2006). Keadaan ini sangat berbeza dengan kutipan zakat. Komponen zakat pendapatan gaji merupakan penyumbang utama kutipan zakat di seluruh negara berbanding zakat perniagaan. Sebagai contoh, laporan zakat oleh Pusat Pungutan Zakat Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan menunjukkan bahawa bagi Wilayah Persekutuan sahaja jumlah kutipan zakat pendapatan gaji bagi tahun 2005 ialah RM76,704,119.69 (*Laporan Zakat*, 2005). Jumlah ini adalah melebihi tiga kali ganda atau 381% lebih tinggi berbanding jumlah kutipan zakat perniagaan yang hanya mencatatkan kutipan sebanyak RM20,123,320.27 bagi tahun yang sama. Keadaan ini amat menghairankan dan tidak sepatutnya berlaku memandangkan potensi zakat perniagaan dalam meningkatkan kutipan zakat adalah lebih besar berbanding zakat gaji (Abdul-Rahim, 2004). Rasulullah S.A.W pernah menyebut bahawa sembilan daripada sepuluh bahagian rezeki adalah berpunca daripada perniagaan. Hal ini menunjukkan bahawa zakat perniagaan adalah sumber yang sangat lumayan (Mahmood-Zuhdi, 2009). Sepatutnya, kutipan zakat perniagaan mestilah melebihi kutipan zakat gaji. Oleh yang demikian, adalah wajar satu kajian dijalankan bagi memahami fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang rendah ini.

Literatur menunjukkan bahawa terdapat berbagai-bagai kaedah boleh digunakan bagi mengkaji gelagat kepatuhan. Menurut Carrol (dalam nukilan Hanno & Violette, 1996), kajian mengenai gelagat haruslah difokuskan kepada individu yang terlibat dengan

gelagat yang dikaji. Justeru, dalam konteks gelagat kepatuhan zakat perniagaan, kajian haruslah ditumpukan di kalangan peniaga kerana merekalah individu yang terlibat dengan pembayaran zakat tersebut. Proses untuk membuat keputusan sama ada untuk membayar atau tidak membayar zakat adalah satu gelagat yang berada di bawah kawalan diri seseorang peniaga. Oleh itu, bagi memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan, perlu dilihat kepada niat peniaga. Hal ini sejajar dengan hadis Rasulullah S.A.W yang bermaksud: *Katakanlah setiap orang itu beramal menurut bentuk kehendaknya, iaitu menurut apa yang menjadi niatnya* (Terjemahan Hadis Sahih Bukhary, 1989).

Kepentingan pengaruh niat terhadap gelagat turut diperjelaskan dalam Teori Gelagat Terancang (TPB) (Ajzen, 1985)². TPB (iaitu lanjutan daripada Teori Tindakan Beralasan -TTB)³ adalah satu teori asas dan satu bentuk model kajian yang baik yang telah banyak diuji dan didapati berpengaruh untuk meramal gelagat manusia dalam pelbagai persekitaran. Model TPB menjelaskan bahawa untuk memahami sesuatu gelagat perlu dilihat kepada niat kerana ia merupakan penentu paling hampir bagi gelagat. Individu akan melakukan sesuatu berdasarkan niatnya untuk melakukan perkara tersebut (Ajzen, 2005). Niat pula dipengaruhi oleh tiga faktor, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Literatur TPB telah mengesahkan peranan niat, sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap sebagai faktor yang mempengaruhi gelagat seseorang. Oleh yang demikian, adalah munasabah untuk menjangkakan bahawa faktor-faktor tersebut juga dapat menerangkan gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan.

² Bagi tujuan keseragaman (*consistency*), teori gelagat terancang akan ditulis sebagai TPB (*Theory of Planned Behavior*) dalam keseluruhan tesis ini.

³ Juga dikenali sebagai TRA (*Theory of Reasoned Actions*).

1.1 Penyataan Masalah

Kedudukan kepatuhan zakat perniagaan di kalangan peniaga Muslim berada pada tahap yang rendah. Beberapa laporan dan kajian telah memperlihatkan tahap kepatuhan yang rendah dan amat menyedihkan terhadap zakat perniagaan. Rekod yang diperolehi daripada SSM dan pusat zakat negeri menyokong dakwaan ini. Kajian-kajian mengenai gelagat kepatuhan zakat juga menunjukkan perkara yang sama (Hasan & Mohd-Shahnaz, 2005; Kamil, 2002; Kamil et al., 2006; Kamil et al., 1997).

Dalam pada itu, menurut laporan Jabatan Zakat Negeri Kedah yang diperolehi daripada Mohd-Sani (komunikasi peribadi, Julai 22, 2007), daripada jumlah 43,017 perniagaan tunggal dan perkongsian Muslim yang aktif menjalankan perniagaan di negeri Kedah pada tahun 2006, terdapat hanya 685 pengusaha atau 1.63% sahaja yang membayar zakat perniagaan. Bagi negeri Perlis pula, terdapat hanya 58 peniaga daripada 1,329 peniaga yang berdaftar dengan Majlis Perbandaran Kangar pada tahun 2007 (*Majlis Perbandaran Kangar: Senarai Nama Perniagaan Mengikut Kawasan*, 2007) yang membayar zakat perniagaan (*Data Kutipan Zakat Perniagaan*, 2007). Hal ini jelas menunjukkan bahawa masih ramai peniaga Muslim tidak menunaikan tanggungjawab membayar zakat perniagaan walaupun diketahui bahawa membayar zakat termasuk zakat perniagaan adalah salah satu rukun Islam yang wajib dilaksanakan. Perbuatan ini juga menyalahi hukum Allah S.W.T dan peraturan zakat negeri yang menghendaki peniaga melaksanakan tanggungjawab zakat ("Hukum zakat harta zahir," 2008; "Undang-undang Zakat (Tugas Jawatankuasa)," 1955).

Bertitik-tolak daripada fenomena aras kepatuhan zakat perniagaan yang rendah seperti yang dibincangkan di atas, maka timbul pelbagai persoalan berkaitan dengan

gelagat kepatuhan. Walaupun kewajiban mengeluarkan zakat perniagaan telah ditentukan oleh Allah S.W.T dan pelbagai insentif telah disediakan bagi meningkatkan kutipannya, namun gelagat kepatuhan di kalangan peniaga masih lagi rendah. Persoalan mengapa terjadi demikian masih belum dapat diterangkan oleh literatur zakat secara khusus. Isu ini harus diselidiki bagi mencari faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan terhadap zakat perniagaan dan seterusnya diharap dapat merungkai persoalan yang berhubung dengannya.

Gelagat kepatuhan bukanlah suatu isu yang baru, malah ia telah dikaji dalam pelbagai bidang termasuk zakat. Namun, fokus kajian sebelum ini tidak menjurus kepada zakat perniagaan. Gelagat kepatuhan zakat agak unik berbanding dengan gelagat kepatuhan yang lain. Gelagat kepatuhan zakat bukan sahaja berkait dengan agama malah persekitaran zakat adalah longgar dari aspek undang-undang dan penguatkuasaannya. Walaupun kajian lalu pernah menjelaskan niat gelagat (Zainol, 2008) dan gelagat kepatuhan zakat (Kamil, 2002), namun fokus kajian mereka tertumpu kepada zakat pendapatan penggajian. Meskipun ada kemungkinan faktor-faktor penjelas dalam kajian tersebut boleh digunakan untuk menerangkan gelagat kepatuhan zakat perniagaan, namun banyak lagi faktor penjelas yang belum diterokai. Tambahan lagi sumber pendapatan (asas penentuan zakat) perniagaan bersifat berubah berbanding penggajian yang bersifat tetap.

Kajian untuk mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembayaran zakat perniagaan secara sah⁴ boleh dikaji melalui TPB (Ajzen, 1991). TPB merupakan satu model teoritikal yang popular di kalangan penyelidik psikologi sosial.

⁴ Pembayaran zakat hanya sah jika dibayar kepada institusi zakat atau amil yang dilantik.

KEBENARAN MENGGUNA (PERMISSION TO USE)

Dalam membentangkan tesis ini, bagi memenuhi syarat sepenuhnya untuk ijazah lanjutan Universiti Utara Malaysia, saya bersetuju bahawa Perpustakaan Universiti boleh secara bebas membenarkan sesiapa sahaja untuk memeriksa. Saya juga bersetuju bahawa penyelia-penyelia saya atau, jika ketiadaan mereka, Dekan Penyelidikan dan Pasca Siswazah, diberi kebenaran untuk membuat salinan tesis ini dalam sebarang bentuk, sama ada keseluruhannya atau sebahagiannya, bagi tujuan kesarjanaan. Adalah dimaklumkan bahawa sebarang penyalinan atau penerbitan atau kegunaan tesis ini sama ada sepenuhnya atau sebahagian daripadanya bagi tujuan keuntungan kewangan, tidak dibenarkan kecuali setelah mendapat kebenaran secara bertulis. Juga dimaklumkan bahawa pengiktirafan harus diberi kepada saya dan Universiti Utara Malaysia dalam sebarang kegunaan kesarjanaan terhadap sebarang petikan daripada tesis saya.

Sebarang permohonan untuk menyalin atau mengguna mana-mana bahan dalam tesis ini, sama ada sepenuhnya atau sebahagiannya, hendaklah dialamatkan kepada:

Dekan Penyelidikan dan Pasca Siswazah
Kolej Perniagaan
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok
Kedah Darul Aman

In representing this thesis in fulfillment of the requirements for a post graduate degree from Universiti Utara Malaysia, I agree that the University Library may make it freely available for inspection. I further agree that permission for copying of this thesis in any manner, in whole or in part, for scholarly purposes may be granted by my supervisors or, in their absence, by the Dean of Research and Postgraduate. It is understood that any copying or publication or use of this thesis or parts thereof for financial gain shall not be allowed without my written permission. It is also understood that due recognition shall be given to me and to Universiti Utara Malaysia for any scholarly use which may be made of any material from my thesis.

Request for permission to copy or to make other use of materials in this thesis, in whole or in part, should be addressed as above.

ABSTRAK

Kutipan zakat perniagaan di seluruh negara berada pada paras yang mendukacitakan walaupun setiap negeri mempunyai peraturan yang mewajibkan pembayarannya melalui institusi zakat. Beberapa laporan dan kajian menunjukkan bahawa punca utama masalah ini ialah gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang sangat rendah di kalangan peniaga. Literatur dalam bidang zakat sebelum ini kurang menjelaskan fenomena ini. Keadaan ini menggugat kutipan zakat memandangkan potensi zakat perniagaan dalam meningkatkan kutipan zakat pada masa akan datang adalah sangat besar. Justeru, kajian ini menyiasat faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Dengan menggunakan teori gelagat terancang, kajian ini menyingkap sama ada asas-asas teori ini seperti sikap, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap dapat menerangkan niat dan gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan. Pendekatan penguraian dimensi dan pembentukan konsep dua aras serta pengujian konstruk moderasi dilaksanakan. Pendekatan ini diambil bagi membentuk model gelagat kepatuhan yang berhemah dan pemahaman kepada niat dan gelagat dengan lebih jelas. Secara amnya, sebanyak enam objektif digarap. Objektif pertama adalah untuk menyiasat asas-asas dimensi dalam konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Objektif kedua pula ialah untuk membina konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan objektif pertama yang mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang mantap bagi mewakili konstruk aras kedua. Seterusnya, objektif ketiga kajian bertujuan untuk menentukan pengaruh konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat. Ini diikuti pula dengan objektif keempat, iaitu menentukan pengaruh konstruk moderasi aliran tunai dan nilai agama

terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat gelagat. Objektif kelima pula mengkaji hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat kepatuhan dan diakhiri dengan objektif terakhir, iaitu menentukan pengaruh konstruk moderasi keyakinan peniaga terhadap institusi zakat ke atas hubungan antara niat dengan gelagat.

Kaedah tinjauan dan soal selidik telah digunakan bagi tujuan kutipan data. Analisis faktor penerokaan, analisis faktor pengesahan dan pemodelan persamaan berstruktur diaplikasikan ke atas data yang diperoleh daripada 227 responden yang terpilih melalui persampelan rawak mudah. Keputusan analisis faktor penerokaan menunjukkan pembentukan asas-asas dimensi sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Asas-asas dimensi ini diuji pula melalui analisis faktor pengesahan bagi tujuan memantapkan kedudukan kebolehpercayaan, unidimensi dan kesahihan konstruk. Konstruk-konstruk yang bermasalah digugurkan daripada analisis seterusnya. Hasil analisis model berstruktur menunjukkan konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap yang diwakili oleh keberkesanan-kendiri, rebat cukai, kemudahan pembayaran zakat dan persepsi peniaga terhadap amil, mempunyai perkaitan positif yang signifikan dengan niat gelagat. Konstruk aras kedua sikap yang terdiri daripada sikap bersetuju dan sikap menolak ditemui mempunyai hubungan langsung yang signifikan ke atas gelagat kepatuhan. Sementara itu, konstruk moderasi aliran tunai didapati mempunyai pengaruh yang signifikan ke atas hubungan antara sikap dan norma subjektif dengan niat, manakala ibadat sunat mempengaruhi secara signifikan hubungan antara norma subjektif dengan niat. Seterusnya, niat dan kawalan gelagat ditanggap didapati mempengaruhi gelagat kepatuhan secara positif dan signifikan.

Penemuan ini memberi beberapa implikasi kepada teori, pengukuran dan dasar. Secara amnya, dapatan kajian adalah selari dengan saranan teori gelagat terancang dan konsisten dengan kajian-kajian terdahulu sama ada dalam bidang zakat mahupun bidang-bidang lain. Keadaan ini sekaligus mengukuhkan lagi andaian bahawa teori gelagat terancang secara efektifnya sesuai digunakan bagi memahami gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan yang unik, iaitu mempunyai peruntukkan undang-undang namun penguatkuasaannya tidak dijalankan secara serius. Pendekatan penguraian dimensi, pembentukan konsep dua aras dan pengaruh konstruk moderasi menjadikan model gelagat kepatuhan mempunyai kedudukan kebugusuaian model yang baik dan berhemah. Bagi pihak berkuasa zakat, penemuan kajian ini menyediakan asas yang baik bagi membentuk strategi dan usaha untuk menarik lebih ramai peniaga untuk membayar zakat perniagaan pada masa akan datang.

ABSTRACT

Collection of zakat on business throughout the country is at very disappointing, although all states have regulations which obligate zakat payment through zakat institution.

Previous zakat reports and researches have shown that the main factor that contributes to this problem was a low level of compliance behavior of zakat on business among business owner. Prior literatures in zakat have less to clarify this phenomenon. This condition adversely affects the zakat collection since the potential of zakat on business in increasing the zakat collection in the future was enormous. Thus, this study attempts to investigate the factors that influence compliance behavior on business zakat.

By using the theory of planned behavior, this study identify whether the basics of the theory such as attitudes, subjective norms and perceived behavioral controls could explain intention and compliance behavior in business zakat environment. The decomposition approach and higher-order conceptualization as well as moderation construct tests were employed in this study. These approaches were adapted to develop a compliance model that is parsimonious and to understand the intention and compliance behavior in clearer manner. In general, there were six objectives in this study. The first objective was to investigate the basics dimension in attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls constructs. The second objective was to develop the first order construct which was established in the first objective that achieved the reliability and validity degree to qualify it as a second order factor. Further, the third objective was to determine the influence of the second order factor of attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls on intention to comply. This was followed by the fourth objective which was to determine the influence of moderation construct of cash flow and

religiosity on the relationship between attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls with the behavioral intention. The fifth objective was to investigate the relationship between intention and perceived behavioral controls on the compliance behavior, and ended with the last objective which was to determine the influence of moderation construct of the level of businessman's confidence towards zakat institution over the relationship between intention and behavior.

The survey and questionnaire methods were used for collecting data. Exploratory factor analysis, confirmatory factor analysis, and structural equation modeling were applied on the data collected from 227 respondents, who were selected through simple random sampling. Exploratory factor analysis result showed that several dimensions emerged in the attitudes, subjective norms, and perceived behavioral controls. These basics dimensions were further tested in the confirmatory factor analysis for the purpose of establishing reliability, unidimensionality, and validity of the construct. Construct with problem were dropped from the further analysis. Result from the structural model showed that second order construct of perceived behavioral controls which represented by self-efficacy, tax rebate, zakat payment facility and businessmen perception towards amil zakat were found to have significant positive relationship with the intention to comply. Second order attitudes construct which consist of agreed and rejected dimensions were found to have a direct significant correlation towards compliance behavior. Meanwhile, moderation construct of cash flow was found to have significant influence on the relationship between attitude and subjective norm with intention, while optional religious worship significantly influence the relationship between subjective

norm and intention. Further, intention and perceived behavioral control influence compliance behavior positively and significantly.

The above findings have several implications towards theory, measurement and policy. In general, the finding of the study is consistent with the theory of planned behavior as well as prior researches either in zakat area or other fields. This finding strengthens the assumption that the theory of planned behavior is appropriate for the study in understanding the compliance behavior in zakat on business environment, which is considered unique because laws are exist, but its enforcement is not implemented seriously. Decomposition approach, typical conceptualization and the influence of moderation construct have made the model of zakat on business compliance behavior having better goodness-of-fit and more parsimonious. For the zakat authority, the findings of this study shall provide a good foundation to form new strategy and effort to attract more businessman to pay business zakat in the future.

PENGHARGAAN

Dengan nama Allah S.W.T. yang Maha Pemurah lagi Maha Mengasihani. Selawat dan salam ke atas junjungan besar Nabi Muhammad S.A.W dan keluarga serta para sahabat baginda. Terlebih dahulu, saya memanjatkan rasa syukur kehadiran Allah S.W.T. kerana dengan limpah dan rahmat-Nya saya dapat menyempurnakan tesis ini. Penghargaan yang tidak terhingga ditujukan kepada penyelia saya, iaitu Prof. Madya Dr. Kamil Md. Idris dan Dr. Zainol Bidin di atas masa, sokongan, kesabaran dan motivasi yang diberikan sepanjang saya menyiapkan tesis ini. Juga kepada rakan-rakan yang banyak membantu seperti Prof. Madya Dr. Nik Kamariah, Dr. Shamharir Abidin dan lain-lain lagi. Hanya Allah S.W.T sahaja yang mampu membalas jasa baik kalian.

Penghargaan ini juga ditujukan kepada pihak-pihak yang terlibat sama ada secara langsung atau tidak langsung sepanjang pengajian saya. Pihak-pihak ini termasuklah Univeristi Utara Malaysia, Kolej Perniagaan UUM, Pejabat Zakat Negeri Kedah dan semua peniaga tunggal dan perkongsian yang terlibat dalam penyelidikan ini. Buat kedua ibu bapa, En. Saad Din dan Pn. Siti Aminah Ahmad, jutaan terima kasih di atas dorongan dan doa yang tak pernah putus-putus buat saya. Penghargaan yang tidak terhingga juga buat isteri saya, iaitu Pn Jawahir Soffian dan anak-anak Fudhla 'Auni dan Jawhar Al-Fardi, di atas keprihatinan, sokongan dan inspirasi sepanjang tempoh saya menyiapkan tesis ini. Tidak lupa juga buat rakan-rakan akademik dan pentadbiran di UUM yang sentiasa memberi sokongan dan bantuan yang diperlukan sepanjang pengajian saya. Terima kasih semua. Wassalam.

ISI KANDUNGAN

	Halaman
KEBENARAN MENGGUNA.....	i
ABSTRAK.....	ii
ABTRACT.....	v
PENGHARGAAN.....	viii
KANDUNGAN.....	ix
SENARAI JADUAL.....	xvi
SENARAI RAJAH.....	xix
SENARAI SINGKATAN DAN GLOSARI.....	xx
 BAB 1: PENGENALAN.....	 1
1.0 Latar Belakang.....	1
1.1 Penyataan Masalah	12
1.2 Soalan Kajian.....	15
1.3 Objektif Kajian	16
1.4 Sumbangan Kajian.....	17
1.5 Skop Kajian	20
1.6 Andaian Kajian	22
1.7 Batasan Kajian	22
 BAB 2: SISTEM PENTADBIRAN ZAKAT DAN ZAKAT KE ATAS HARTA PERNIAGAAN	 23
2.0 Pengenalan	23
2.1 Pentadbiran Zakat	24
2.1.1 Sejarah	24
2.1.2 Struktur Organisasi dan Pentadbiran Zakat	25
2.1.3 Pentadbiran Zakat Peringkat Persekutuan	26
2.1.4 Undang-undang Zakat	27
2.1.5 Penguatkuasaan.....	29

2.1.6 Pentadbiran Zakat di Beberapa Negara Islam	31
2.2 Zakat ke Atas Harta Perniagaan	32
2.2.1 Definasi Zakat Perniagaan	32
2.2.2 Hukum Zakat Perniagaan	33
2.2.3 Syarat-Syarat Wajib Zakat Perniagaan	34
2.2.4 Kaedah Taksiran Zakat Perniagaan	35
2.3 Ringkasan	37
BAB 3: SOROTAN LITERATUR	39
3.0 Pengenalan	39
3.1 Gelagat Kepatuhan	40
3.2 Andaian Teoretikal	41
3.2.1 Teori Gelagat Terancang (TPB)	41
3.2.2 Niat Gelagat	45
3.2.3 Faktor-Faktor Penentu Niat Gelagat	47
3.2.4 Sikap Terhadap Gelagat	48
3.2.5 Norma Subjektif	50
3.2.6 Kawalan Gelagat Ditanggap	54
3.3 Pengubahsuaian Model TPB	57
3.3.1 Penguraian TPB	59
3.3.2 Peranan Pemboleh Ubah Moderasi	63
3.4 Pengubahsuaian dan Peranan Pemboleh Ubah Moderasi dalam TPB	64
3.5 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Perniagaan Secara Sah	70
3.6 Norma Subjektif Dalam Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	77
3.7 Kawalan Gelagat Ditanggap Dalam Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	80
3.7.1 Kedudukan Pendapatan Perniagaan	84

3.7.2 Rebat Cukai	85
3.7.3 Rekod Simpan Kira.....	87
3.7.4 Kemudahan Pembayaran Zakat	88
3.7.5 Interaksi Peniaga Dengan Amil	90
3.7.6 Pengetahuan Zakat Perniagaan	91
3.7.7 Pendedahan Promosi Zakat.....	93
3.7.8 Keberkesanan-Kendiri	95
3.7.9 Persepsi Terhadap Undang-Undang Dan Penguatkuasaan Zakat.....	97
3.7.10 Persepsi Kesaksamaan Penggunaan Dan Agihan Zakat	98
3.7.11 Persepsi Terhadap Amil Zakat.....	100
3.7.12 Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat.....	102
3.8 Pemboleh Ubah Moderasi.....	104
3.8.1 Situasi Aliran Tunai Perniagaan	104
3.8.2 Nilai Agama.....	106
3.9 Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan.....	110
3.9.1 Pemboleh Ubah Moderasi Antara Niat Dengan Gelagat.....	112
3.9.2 Keyakinan Peniaga Terhadap Institusi Zakat	113
BAB 4: METODOLOGI KAJIAN.....	118
4.0 Pengenalan.....	118
4.1 Perumusan Model Konseptual dan Hipotesis	118
4.1.1 Penguraian Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah.....	123
4.1.2 Konstruk Aras Kedua Sikap	124
4.1.3 Pengaruh Sikap Terhadap Niat Gelagat.....	125
4.1.4 Penguraian Norma Subjektif.....	126
4.1.5 Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif.....	127

4.1.6 Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Niat	128
4.1.7 Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap	129
4.1.8 Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap	130
4.1.9 Pengaruh Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat dan Gelagat	134
4.1.10 Pemboleh Ubah Moderasi.....	135
4.1.11 Niat Membayar Zakat Perniagaan	140
4.2 Pengukuran Pemboleh Ubah.....	142
4.2.1 Definisi Persepsi	142
4.2.2 Pemboleh Ubah Endogen (Bersandar).....	143
4.2.3 Pemboleh Ubah Niat.....	144
4.2.4 Pemboleh Ubah Eksogen.....	144
4.2.5 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah.....	145
4.2.6 Norma subjektif	147
4.2.7 Kawalan Gelagat Ditanggap	148
4.2.8 Persepsi Terhadap Undang-Undang Zakat	154
4.2.9 Persepsi Terhadap Penguatkuasaan Zakat	155
4.2.10 Persepsi Terhadap Kesaksamaan Agihan Zakat	155
4.2.11 Persepsi Terhadap Amil.....	156
4.2.12 Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat.....	157
4.2.13 Pemboleh Ubah Moderasi.....	158
4.3 Kutipan Data	161
4.3.1 Pengumpulan data.....	161
4.3.2 Penyusunan Soal Selidik.....	161
4.3.3 Persampelan	162

4.3.4 Saiz Sampel	162
4.3.5 Prosedur	163
4.3.6 Pentadbiran dan Kerja-kerja Lapangan	165
4.4 Analisis Data.....	165
4.4.1 Proses Saringan Data dan Andaian-Andaian Multivariat	166
4.4.2 Analisis Faktor Penerokaan	169
4.4.3 Analisis Faktor Pengesahan.....	173
4.4.4 Model Berstruktur Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan	184
4.4.5 Analisis Pemboleh Ubah Moderasi	185
4.5 Tinjauan Rintis.....	187
BAB 5: PENEMUAN KAJIAN	191
5.0 Pengenalan.....	191
5.1 Profil Sampel	192
5.2 Profil Responden	192
5.3 Analisis Pemboleh Ubah-Pemboleh Ubah Kajian.....	195
5.4 Penyaringan Data dan Andaian-Andaian Multivariat.....	196
5.5 Analisis Faktor Penerokaan	203
5.6 Dimensi-Dimensi Sikap.....	204
5.7 Kedudukan Akhir Matriks Faktor bagi Konstruk Sikap.....	206
5.8 Dimensi-Dimensi Norma Subjektif	208
5.9 Kedudukan Akhir Konstruk Norma Subjektif.....	209
5.10 Dimensi-Dimensi Kawalan Gelagat Ditanggap.....	210
5.11 Kedudukan Akhir Matriks Faktor bagi Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap	212
5.12 Pemboleh Ubah Moderasi.....	215

5.12.1 Nilai Agama.....	216
5.12.2 Aliran Tunai.....	217
5.12.3 Keyakinan Terhadap Institusi Zakat.....	218
5.13 Analisis Faktor Pengesahan.....	219
5.13.1 Model Aras Pertama Konstruk Sikap	220
5.13.2 Model Aras Kedua Konstruk Sikap.....	224
5.13.3 Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif.....	227
5.13.4 Model Aras Kedua Konstruk Norma Subjektif	231
5.13.5 Model Aras Pertama Kawalan Gelagat Ditanggap	232
5.13.6 Model Aras Kedua Dimensi Kawalan Gelagat Ditanggap	238
5.13.7 Model Pengukuran Pemboleh Ubah Endogen.....	242
5.13.8 Model Pengukuran Pemboleh Ubah Moderasi	245
5.14 Analisis Model Berstruktur.....	248
5.15 Keputusan Analisis Pemboleh Ubah Moderasi	251
BAB 6: RINGKASAN, PERBINCANGAN DAN KESIMPULAN.....	255
6.0 Pengenalan.....	255
6.1 Ringkasan Kajian.....	255
6.2 Perbincangan dan Rumusan.....	260
6.2.1 Objektif Pertama.....	260
6.2.2 Objektif Kedua.....	263
6.2.3 Objektif Ketiga	264
6.2.4 Objektif Keempat.....	269
6.2.5 Objektif Kelima	271
6.2.6 Objektif Keenam.....	274
6.3 Implikasi Kepada Teori	275

6.4 Implikasi Kepada Pengukuran.....	279
6.5 Implikasi Kepada Dasar.....	280
6.5.1 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah.....	280
6.5.2 Kawalan Gelagat Ditanggap.....	282
6.5.3 Peranan Aliran Tunai.....	284
6.5.4 Peranan Nilai Agama.....	286
6.5.5 Niat	287
6.6 Cadangan Kajian Lanjutan	289
6.7 Kesimpulan	290
 RUJUKAN.....	292
LAMPIRAN 4.1.....	307
LAMPIRAN 5.1.....	324
LAMPIRAN 5.2 – 5.29.....	336-391

Peranan utamanya adalah meramalkan gelagat. TPB menjelaskan bahawa niat merupakan praketerangan terdekat (*immediate antecedent*) bagi gelagat dan niat ditentukan oleh sikap terhadap gelagat, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Kajian-kajian terdahulu yang menggunakan TPB sebagai kerangka teori mendapati bahawa ia dapat memberikan penjelasan yang baik terhadap gelagat dalam pelbagai bidang kajian (Notani, 1998). Dengan itu, teori ini mungkin dapat menyediakan asas yang baik dalam menyiasat gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan. Walaubagaimanapun, terdapat kajian yang menunjukkan kelemahan konstruk asas TPB dalam memberikan kefahaman yang lebih mendalam mengenai gelagat (Taylor & Todd, 1995a). Hal ini adalah kerana konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap adalah kompleks dan berbilang dimensi. Tambahan pula varian diterang dalam niat adalah rendah bagi kajian yang hanya berdasarkan faktor asas TPB. Justeru, pembentukan konsep TPB telah ditambahbaik bagi meningkatkan darjah kebolehppercayaan dan kesahihan konstruk di samping memasukkan beberapa pemboleh ubah tambahan (moderasi). Pendekatan ini telah meningkatkan pemahaman mengenai gelagat yang dikaji. Namun, kajian-kajian dalam bentuk ini masih lagi terhad dan hanya tertumpu dalam bidang-bidang tertentu sahaja. Walaupun Zainol (2008) telah mengkaji faktor-faktor penentu niat berdasarkan TPB dalam persekitaran zakat, namun kajiannya khusus kepada zakat gaji dan tidak mengkaji kesan pemboleh ubah moderasi (*moderating variable*) serta pengukuran konstruk yang dilakukannya masih belum mantap. Penekanan pengukuran konstruk oleh Zainol (2008) hanya tertumpu kepada konstruk aras pertama (*first-order construct*) dan tidak kepada konstruk aras kedua (*second-order construct*).

Aras kedua model membolehkan penghuraian yang lebih baik dibuat bagi pelbagai faktor dalam fenomena yang kompleks seperti zakat perniagaan (Ajzen, 2002).

Oleh yang demikian, kajian ini cuba membina model gelagat kepatuhan zakat perniagaan dengan mengubahsuai TPB bagi menyelidik gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Bagi kajian ini, adalah dipercayai bahawa niat menjadi penentu paling hampir bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Niat pula dipengaruhi oleh sikap, pengaruh sosial seperti suami/isteri, ibubapa dan lain-lain lagi (norma subjektif) dan tanggapan peniaga terhadap faktor dalaman dan luaran dalam persekitaran zakat perniagaan (kawalan gelagat ditanggap). Faktor-faktor ini juga diuraikan kepada beberapa dimensi khusus bagi memahami dengan lebih jelas tentang fokus kajian. Aras kedua model diperkenalkan bagi mengambilkira dimensi-dimensi dalam sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap seperti yang disarankan oleh literatur. Selain faktor-faktor asas tersebut, terdapat juga faktor-faktor lain yang dijangka memberi kesan kepada gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Faktor-faktor seperti situasi aliran tunai dan nilai agama serta keyakinan terhadap institusi zakat juga dijangka dapat memainkan peranan sebagai pemboleh ubah moderasi dalam mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

1.2 Soalan Kajian

Berdasarkan perbincangan di atas, kajian ini cuba mencari jawapan kepada persoalan-persoalan berikut:

1. Apakah asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama dalam pemboleh ubah sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan?
2. Adakah konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan persoalan 1 mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik bagi mewakili konstruk aras kedua?
3. Adakah konstruk aras kedua bagi sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan?
4. Adakah pemboleh ubah moderasi, iaitu situasi aliran tunai dan nilai agama memberi kesan ke atas hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat membayar zakat perniagaan?
5. Apakah kedudukan hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan?
6. Adakah keyakinan terhadap institusi zakat memberi kesan kepada hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan?

1.3 Objektif Kajian

Secara umumnya, kajian ini bertujuan untuk mendapat penjelasan dan kefahaman yang menyeluruh tentang gelagat kepatuhan zakat perniagaan di kalangan peniaga milikan tunggal dan perkongsian Muslim berdasarkan pengubahsuaian model TPB dengan menerima pakai model dua aras bagi konstruk sikap, pengaruh normatif dan kawalan gelagat ditanggap selain mengambil kira kesan faktor moderasi ke atas model tersebut.

Secara khususnya, objektif kajian ini adalah seperti berikut:

1. Menyasat asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.
2. Membina konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan objektif 1 yang mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik bagi mewakili konstruk aras kedua.
3. Menentukan sama ada konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat membayar zakat perniagaan.
4. Menentukan sama ada pemboleh ubah moderasi, iaitu situasi aliran tunai dan nilai agama memberi kesan ke atas hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat membayar zakat perniagaan.
5. Mengkaji hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan.
6. Menentukan sama ada keyakinan terhadap institusi zakat memberi kesan kepada hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

1.4 Sumbangan Kajian

Terdapat beberapa bentuk sumbangan yang difikirkan boleh diperolehi melalui hasil kajian ini. Sumbangan pertama ialah memberikan input berguna mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan kepada pihak berkuasa zakat sama ada Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) atau Jabatan Zakat Negeri (JZN). Input mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan di kalangan peniaga boleh membantu institusi zakat untuk mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan. Hasil kajian ini dipercayai dapat dijadikan garis panduan untuk merancang dan melaksana strategi yang boleh

meningkatkan kutipan zakat perniagaan pada masa akan datang. Peningkatan berterusan kutipan zakat dapat menyumbang kepada pembangunan ekonomi umat Islam di negara kita terutama dalam usaha membantu golongan miskin, menjamin keselamatan sosial, meningkatkan kuasa beli masyarakat, menjaga maruah dan kehormatan insan dan meningkatkan taraf hidup ummah.

Seperti sedia maklum, persoalan mengenai gelagat kepatuhan yang rendah terhadap zakat perniagaan dapat dirungkaikan melalui kajian tentang niat gelagat peniaga untuk membayar zakat. Maklumat tentang faktor-faktor yang mempengaruhi niat peniaga Muslim terhadap zakat perniagaan adalah penting supaya beberapa langkah dapat diambil dalam usaha meningkatkan gelagat kepatuhan dan seterusnya meningkatkan hasil zakat. Perkara ini sejajar dengan penekanan oleh Allah S.W.T di dalam al-Quran, hadis Rasulullah S.A.W dan TPB yang menjelaskan kepentingan niat terhadap gelagat. Justeru, niat dan gelagat membayar zakat perlu diberi lebih perhatian oleh institusi zakat kerana ia merupakan petunjuk sama ada hasil zakat mampu ditingkatkan atau sebaliknya, pada masa hadapan.

Terdapat beberapa kajian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi niat (Zainol, 2008) dan gelagat kepatuhan (Hairunnizam et al., 2005; Kamil, 2002) dalam bidang zakat. Namun, kajian-kajian tersebut hanya berkisar tentang zakat gaji. Kajian mengenai niat dan gelagat terhadap zakat perniagaan masih sukar ditemui. Oleh yang demikian, kajian ini merupakan cubaan pertama bagi mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan. Di samping faktor-faktor asal dalam TPB, terdapat beberapa faktor baru yang diuji dalam kajian ini. Faktor-faktor ini merangkumi faktor ekonomi seperti aliran tunai, kedudukan

kewangan perniagaan dan faktor psikologi seperti kemudahan rebat cukai, persepsi terhadap amil zakat, interaksi peniaga dengan amil dan lain-lain lagi. Sehubungan itu, hasil kajian ini diharap dapat memberi sumbangan kepada pemahaman yang jelas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat peniaga Muslim untuk membayar zakat perniagaan.

Sumbangan seterusnya ialah dari segi mengaplikasikan TPB dalam usaha untuk memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Adalah dipercayai bahawa dengan mengaplikasikan teori ini, penambahan literatur berkaitan zakat terutamanya dalam konteks zakat perniagaan yang mempunyai perbezaan dengan kategori-kategori zakat yang lain seperti zakat gaji, dapat diterjemahkan. Sebelum ini, TPB banyak digunakan dalam kajian pelbagai bidang seperti pemasaran, kesihatan, teknologi, percukaian dan sebagainya. Dalam bidang zakat, TPB hanya diuji bagi memahami niat gelagat kepatuhan zakat gaji (Zainol, 2008). Justeru, kajian ini diharap akan memberi sumbangan ke atas TPB dalam memahami bukan sahaja niat malah gelagat kepatuhan peniaga Muslim terhadap zakat perniagaan.

Selanjutnya, kajian ini boleh memberikan input kepada penyelidik-penyelidik lain yang ingin menggunakan TPB sebagai kerangka teori dalam kajian mereka. Hal ini adalah kerana kajian ini mengambilkira konstruk-konstruk dalam TPB berdasarkan aras tertinggi model, iaitu aras pertama dan kedua. Literatur sebelum ini mendapati bahawa pembentukan konsep konstruk ini dapat meningkatkan pemahaman dan penjelasan yang lebih baik mengenai sesuatu gelagat. Walaubagaimanapun, kajian-kajian tersebut hanya diuji dalam bidang-bidang lain seperti latihan (Rhodes & Courneya, 2003). Oleh itu, kajian ini menguji sama ada pembentukan konsep tersebut turut berkesan dalam memberi

gambaran menyeluruh mengenai peranannya terhadap niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Selain itu, kajian ini juga mengkaji kesan faktor-faktor moderasi yang dimuatkan dalam model TPB. Faktor-faktor seperti situasi aliran tunai dan nilai agama peniaga Muslim yang berinteraksi dengan konstruk-konstruk asas TPB dapat meningkatkan kefahaman tentang faktor-faktor yang mempengaruhi niat gelagat. Selain itu, faktor keyakinan terhadap institusi zakat turut dipercayai memberi kesan kepada hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Justeru, kajian ini memberi sumbangan ke atas TPB dengan mengintegrasikan kesan pemboleh ubah-pemboleh ubah moderasi tersebut bagi memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

1.5 Skop Kajian

Skop kajian meliputi peniaga tunggal dan perkongsian di negeri Kedah. Organisasi-organisasi perniagaan lain seperti syarikat sendirian berhad, syarikat berhad, koperasi dan sebagainya tidak termasuk dalam kajian. Fokus kepada peniaga tunggal dan perkongsian dilakukan memandangkan golongan ini dikenali sebagai golongan peniaga yang paling ramai dalam sektor perniagaan di negeri Kedah (Mohd-Sani, komunikasi peribadi, Julai 22, 2007). Walaupun jumlahnya adalah yang paling ramai, namun jumlah peniaga yang membayar zakat perniagaan adalah yang paling sedikit (Mohd-Sani, komunikasi peribadi, Julai 22, 2007). Namun, golongan ini mempunyai potensi yang tinggi untuk meningkatkan kutipan zakat sekiranya usaha berterusan dilakukan bagi menyedarkan mereka untuk membayar zakat perniagaan.

Selain itu, golongan ini diberikan keistimewaan oleh kerajaan melalui potongan rebat dalam pengiraan cukai pendapatan bagi keseluruhan jumlah bayaran zakat yang dibuat (*Income Tax Act 1967*, 2006). Organisasi-organisasi perniagaan yang lain seperti syarikat sendirian berhad hanya diberikan pelepasan cukai (*tax relief*) sebanyak 2.5% daripada jumlah pendapatan agregat syarikat. Potongan rebat dipercayai dapat mempengaruhi aliran tunai sesebuah perniagaan. Dalam pada itu, bagi syarikat sendirian berhad, syarikat berhad dan koperasi pula, masih terdapat perbezaan pendapat ulama berkenaan pihak yang sepatutnya membayar zakat, iaitu sama ada pihak syarikat atau pemegang saham. Justeru, organisasi-organisasi perniagaan ini tidak dimasukkan dalam kajian ini.

Negeri Kedah dipilih sebagai lokasi kajian atas beberapa sebab. Pertama, negeri Kedah merupakan negeri pertama yang mempunyai undang-undang zakat dan diwartakan sekitar tahun 1955. Pewartaan undang-undang ini memberikan kuasa kepada institusi zakat Kedah untuk mengambil tindakan ke atas sesiapa sahaja yang engkar dan melakukan kesalahan berkaitan zakat. Kedua, negeri Kedah juga menetapkan bahawa tidak sah dari segi undang-undang dan syarak jika zakat tidak dibayar melalui institusi zakat atau amil yang sah. Perkara ini berbeza dengan negeri-negeri lain yang tidak mempunyai fatwa mengenai kedudukan zakat jika terus dibayar kepada asnaf. Ketiga, pentadbiran zakat di negeri Kedah agak unik berbanding negeri-negeri lain kerana ia diletakkan terus di bawah kuasa Sultan. Perbezaan ini dijangka sedikit sebanyak akan mempengaruhi gelagat kepatuhan pembayaran zakat di kalangan masyarakat. Keempat, ciri-ciri perniagaan tunggal dan perkongsian di negeri Kedah adalah sama dengan negeri-negeri lain di Malaysia. Oleh itu, tiada perbezaan ketara bagi sampel kajian yang hanya

terdiri daripada peniaga-peniaga sekitar negeri Kedah. Akhir sekali, undang-undang zakat Kedah yang telah diwartakan boleh dijadikan contoh oleh negeri-negeri lain bagi menggubal undang-undang zakat mereka sendiri. Oleh yang demikian, kajian berkaitan gelagat kepatuhan di negeri Kedah dapat membantu negeri-negeri lain untuk menggubal undang-undang atau menggunakan strategi paling berkesan bagi meningkatkan kutipan zakat.

1.6 Andaian Kajian

Kajian ini dijalankan dengan membuat beberapa andaian seperti berikut:

1. Sampel kajian ini diandaikan mencukupi untuk mewakili populasi dan populasi diandaikan *homogeneous* antara daerah-daerah.
2. Kebolehpercayaan dan kesahihan instrumen diandaikan setara dengan output yang diperolehi daripada kajian-kajian terdahulu.
3. Semua soalan dalam soal selidik dijawab oleh responden secara bebas dan tersendiri tanpa dipengaruhi oleh mana-mana pihak atau membuat sebarang tiruan.
4. Semua responden diandaikan memahami fungsi institusi zakat negeri Kedah.

1.7 Batasan Kajian

Populasi terdiri daripada peniaga tunggal dan perkongsian di negeri Kedah. Mengikut rekod Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), terdapat kira-kira 43,017 perniagaan jenis ini yang aktif menjalankan perniagaan di negeri Kedah pada tahun 2006. Oleh sebab itu, kajian ini tidak mungkin dapat merangkumi 100% populasi kajian. Justeru, kaedah persampelan dilakukan bagi mewakili populasi di bawah kajian.

BAB 2: SISTEM PENTADBIRAN ZAKAT DAN ZAKAT KE ATAS HARTA PERNIAGAAN

2.0 Pengenalan

Sistem pentadbiran zakat telah wujud sejak zaman Rasulullah S.A.W lagi. Sistem ini kemudiannya berkembang dengan pesat pada zaman pemerintahan Khalifah. Di Malaysia, sistem zakat telah bertapak sejak kedatangan Islam. Pada waktu tersebut, sistem zakat menjadi sebahagian daripada sistem pentadbiran negara. Namun setelah dijajah, sistem zakat telah diletakkan di bawah kuasa negeri dan sistem ini terus diamalkan sehingga sekarang.

Sistem zakat di Malaysia telah berkembang dengan begitu pesat. Cita-cita kerajaan untuk menjadikan Malaysia sebagai pusat rujukan dalam bidang zakat di peringkat Asia dan juga negara-negara Islam, sedang giat diusahakan. Antara perkembangan yang telah dilakukan termasuklah usaha memantapkan sistem pentadbiran dan pengurusan institusi-institusi zakat selain mengkorporatkan urusan kutipan dan agihan wang zakat. Walaubagaimanapun, usaha-usaha yang berlaku menghadapi pelbagai cabaran terutamanya sambutan masyarakat terhadap kewajipan zakat. Hal ini dapat dilihat dalam konteks zakat perniagaan yang mana kutipannya masih lagi rendah, namun ia mempunyai potensi kutipan yang besar jika peniaga sedar dan patuh terhadap tanggungjawab melaksanakannya.

2.1 Pentadbiran Zakat

2.1.1 Sejarah

Pada zaman Rasulullah S.A.W, beberapa petugas telah dilantik untuk memungut, melapor dan mengagih wang zakat kepada asnaf (Mahmood-Zuhdi, 2009; Syauqi, 1987). Sistem pentadbiran ini diteruskan pada zaman pemerintahan khalifah.

Walaubagaimanapun, setelah kewafatan Khalifah Uthman Affan, masyarakat mula berselisih pendapat. Antara perkara yang dipersoalkan ialah sama ada zakat perlu dibayar kepada petugas-petugas zakat atau diagihkan terus kepada asnaf yang layak. Hal ini telah menyebabkan masyarakat keliru dan akhirnya ada golongan yang membayar kepada baitul mal dan ada golongan yang membayar terus kepada asnaf. Keadaan ini berlanjutan sehingga masa sekarang.

Di Malaysia, sistem zakat telah wujud sejak zaman awal Islam bertapak (Mahmood-Zuhdi, 2009; Siti-Mashitoh, 2009). Pada waktu tersebut, pentadbirannya dilakukan secara formal dan tidak formal. Secara formal, peraturan-peraturan zakat diwujudkan dan diuruskan di bawah pentadbiran negeri. Umpamanya, undang-undang negeri Kedah yang memperuntukkan undang-undang berkaitan zakat padi dan emas serta hukuman yang boleh dikenakan jika ada di kalangan masyarakat yang enggan membayar zakat (Siti-Mashitoh, 2009).

Dalam bentuk tidak formal, pembayaran zakat dibuat bukan kepada pihak pemerintah. Bayarannya dilakukan kepada tok guru agama di kampung masing-masing. Beliau bertanggungjawab sepenuhnya untuk mengagihkan wang zakat terus kepada asnaf. Kebiasaannya, wang zakat tersebut akan diagihkan kepada fakir miskin yang

terdapat di sekitar kampung masing-masing. Menurut Aidit et al. (1990), bayaran zakat pada masa ini kebanyakannya melibatkan pembayaran zakat padi.

2.1.2 Struktur Organisasi dan Pentadbiran Zakat

Perkara 74(1)(2) Perlembagaan Persekutuan memperuntukkan kuasa Parlimen dan Badan Perundangan Negeri untuk menggubal undang-undang berkenaan perkara-perkara yang diletakkan di bawah Jadual Kesembilan, Perlembagaan Persekutuan berkaitan agama Islam. Butiran (1) Senarai Kedua, Jadual Kesembilan, Perlembagaan Persekutuan telah memperuntukkan bahawa perkara berkaitan zakat terletak di bawah bidang kuasa negeri-negeri. Berdasarkan peruntukan yang diberikan tersebut, setiap negeri bebas membentuk struktur pentadbiran hal ehwal Islam termasuk pentadbiran zakat, mengikut kesesuaian masing-masing (Aidit et al., 1990).

Secara umumnya, Majlis Agama Islam Negeri (MAIN) telah ditubuhkan di setiap negeri bagi mengendalikan segala urusan berkaitan agama Islam. Antara tanggungjawab MAIN ialah menguruskan pentadbiran zakat dan menguatkuasakan peraturan-peraturan tertentu bagi pihak Sultan (iaitu bagi negeri-negeri yang mempunyai Raja atau Sultan) dan bagi pihak Yang di-Pertuan Agong (iaitu bagi negeri-negeri yang tidak mempunyai Raja atau Sultan). Di bawah MAIN, terdapat sebuah jabatan yang diamanahkan untuk menjalankan semua arahan dan dasar yang telah ditetapkan. Jabatan ini dikenali sebagai Jabatan Agama Islam Negeri atau JAIN. Bagi kebanyakan negeri, tugas MAIN (termasuklah dalam urusan pentadbiran zakat) akan dilaksanakan oleh JAIN. Di bawah JAIN pula ditubuhkan satu unit khas iaitu, Baitul Mal. Fungsi utama unit ini ialah mentadbir dan mengurus segala perkara berkaitan zakat.

Pada masa sekarang, terdapat juga negeri-negeri yang telah menswastakan unit baitul mal dengan menubuhkan pusat-pusat urus zakat (PUZ) di negeri masing-masing (Siti-Mashitoh, 2009). Tujuannya ialah bagi memastikan pengurusan dan pentadbiran zakat dilaksanakan secara lebih profesional dan berkesan. Antara PUZ yang ditubuhkan di negeri-negeri ialah Pusat Pungutan Zakat (PPZ) Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan, Pusat Kutipan Zakat Pahang (PKZP) Majlis Agama Islam Pahang, Pusat Urus Zakat (PUZ) Majlis Agama Islam Pulau Pinang dan lain-lain lagi. Bagi negeri Selangor pula, tugas dan tanggungjawab ini terletak di bawah pentadbiran Lembaga Zakat Selangor (LZS) di bawah Majlis Agama Islam Negeri Selangor (MAIS).

Berbanding dengan negeri-negeri lain, pengurusan zakat di negeri Kedah adalah berbeza. Hal ini adalah kerana Kedah telah menubuhkan satu jabatan khas bagi tujuan ini. Jabatan ini dikenali sebagai Jabatan Zakat Negeri Kedah (JZNK) dan ia adalah organisasi yang berbeza dengan MAIN atau JAIN. JZNK telah menubuhkan jawatankuasa khas bagi mentadbir dan mengurus zakat, iaitu Jawatankuasa Zakat Negeri Kedah. Jawatankuasa ini diketuai oleh seorang Yang Di Pertua yang dilantik oleh Sultan Kedah. Yang Di Pertua Jabatan Zakat Kedah bertanggungjawab untuk melapor terus kepada Sultan bagi hal bersangkutan dengan zakat.

2.1.3 Pentadbiran Zakat Peringkat Persekutuan

Di peringkat persekutuan, kerajaan telah menubuhkan Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR) yang bertujuan untuk memastikan perancangan, penyelarasan dan pelaksanaan dasar pembangunan institusi wakaf, zakat, mal dan haji dipantau dengan berkesan demi kemajuan ummah. JAWHAR terdiri daripada empat bahagian, iaitu

wakaf, zakat, mal dan haji. Bahagian zakat ditubuhkan di bawah JAWHAR bertujuan untuk mengukuhkan pengurusan institusi zakat yang teratur, seragam dan berkesan selaras dengan syariah dalam usaha untuk meningkatkan taraf sosio-ekonomi ummah⁵.

Antara fungsi bahagian ini ialah seperti berikut:

1. Merancang, menyelaraskan, menyeragamkan dan memantapkan perundangan, peraturan, prosedur pengurusan kutipan dan agihan zakat untuk kegunaan MAIN dan JZN.
2. Mewujudkan tatacara standard pengurusan kewangan dan perakaunan untuk kegunaan MAIN/JZN dan PUZ.
3. Memberi khidmat nasihat dan mudah cara dalam pembangunan institusi dan pengurusan zakat.
4. Mengendali kajian, menyediakan laporan dan mengemukakan perakuan-perakuan mengenai isu-isu zakat.
5. Mewujud dan menyelaraskan pembangunan dan guna pakai sistem standard teknologi maklumat dan komunikasi oleh semua MAIN dan JZN.

2.1.4 Undang-undang Zakat

Perkara 74(1)(2) Perlembagaan Persekutuan telah memperuntukkan bahawa Parlimen dan Badan Perundangan Negeri mempunyai kuasa untuk membuat undang-undang berkaitan perkara-perkara yang terkandung dalam Jadual Kesembilan Perlembagaan Persekutuan (Siti-Mashitoh, 2009). Perkara ini termasuklah hal mengenai zakat dan fitrah.

Berdasarkan peruntukan ini, undang-undang zakat telah dikanunkan di bawah Undang-Undang Pentadbiran Agama Islam negeri-negeri di Malaysia dan bagi Wilayah-wilayah

⁵ Sila rujuk http://www.jawhar.gov.my/baru/zakat_jwzh.php (akses pada 28 Februari 2008).

Persekutuan, ia tertakluk di bawah Akta Pentadbiran Undang-undang Islam (Wilayah-wilayah Persekutuan) 1993 (Akta 505) (Siti-Mashitoh, 2009).

Bagi pentadbiran undang-undang zakat, kuasa yang diperuntukkan adalah terkandung di bawah Enakmen Pentadbiran Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu atau Enakmen Zakat Negeri (B. Mohd-Ali, 1989). Daripada enakmen-enakmen tersebut, maka terbitlah peraturan-peraturan zakat yang boleh dikuatkuasakan. Pada kebiasaannya, langkah penguatkuasaan dipertanggungjawabkan kepada Jabatan Hal Ehwal Islam Negeri (JHEIN). Baitul mal atau jabatan zakat negeri yang ditubuhkan di bawah JHEIN diberi kuasa untuk mengendalikan urusan zakat. Antara bentuk kuasa yang terletak di bawah baitul mal atau jabatan zakat negeri termasuklah hal taksiran, pungutan dan pengagihan zakat.

Walaupun terdapat peruntukan bagi negeri untuk menggubal undang-undang berkaitan zakat, namun pada masa kini terdapat hanya dua negeri sahaja yang mengkodifikasikan statut zakat secara khusus, iaitu negeri Kedah dan Sabah (Siti-Mashitoh, 2009). Enakmen zakat bagi kedua-dua negeri ini adalah terpisah daripada Enakmen Pentadbiran Agama Islam dan Adat Istiadat Melayu Negeri (Mohd-Daud, 1998). Enakmen Zakat Kedah telah digubal pada tahun 1955 manakala Enakmen Zakat Sabah diperkenalkan sekitar tahun 1993. Walaubagaimanapun, hanya undang-undang zakat Kedah sahaja yang diwartakan dan dikuatkuasakan manakala enakmen di Sabah telah diwartakan tetapi belum dikuatkuasakan (Siti-Mashitoh, 2009).

Bagi negeri Kedah, urusan zakat dikendalikan oleh Jabatan Zakat Negeri Kedah yang diselaraskan oleh Jawatankuasa Zakat Negeri Kedah⁶ (Mohd-Daud, 1998). Jawatankuasa ini bertanggungjawab mengeluarkan fatwa-fatwa mengenai zakat untuk diwartakan dan dikuatkuasakan. Bagi negeri-negeri lain, mereka telah memperkenalkan undang-undang subsidiari sebagai peruntukan lanjutan dalam undang-undang zakat di negeri masing-masing (Siti-Mashitoh, 2009). Antara negeri yang memperkenalkan undang-undang tambahan tersebut ialah Perak (Peraturan-peraturan Zakat dan Fitrah 1975), Johor (Peraturan-peraturan Zakat dan Fitrah 1962), dan Wilayah Persekutuan (Kaedah Baitul Mal-Perbelanjaan dan Penggunaan 1980).

2.1.5 Penguatkuasaan

Secara umumnya, penguatkuasaan undang-undang zakat dijalankan oleh Pegawai Penguatkuasa Agama di jabatan-jabatan agama Islam negeri (Siti-Mashitoh, 2009). Walaubagaimanapun, pihak penguatkuasaan adalah berbeza-beza mengikut negeri. Bagi negeri Sabah, misalnya, tugas pendakwaan dikendalikan oleh Setiausaha dan Pegawai yang diberikan kuasa melalui Enakmen Zakat dan Fitrah Sabah 1993. Bagi negeri Kedah dan Perlis pula, tugas tersebut diserahkan kepada Merinyu Zakat (Kamil, 2002). Bagi negeri-negeri lain seperti Selangor, Wilayah Persekutuan dan Pulau Pinang, tugas dakwaan atas kesalahan-kesalahan zakat diserahkan kepada Pendakwa Raya.

⁶ Jawatankuasa ini terdiri daripada Setiausaha Kerajaan Negeri (sebagai pengerusi), empat pegawai daerah daripada kawasan utama penanaman padi, Kadi Besar dan empat Kadi daripada kawasan utama penanaman padi, Setiausaha Majlis Agama dan Adat Istiadat Melayu Negeri Kedah, Setiausaha Sulit Sultan dan lapan orang alim ulama.

Terdapat laporan yang menunjukkan bahawa penguatkuasaan dan pendakwaan bagi kes-kes berkaitan zakat dilaksanakan di beberapa negeri. Pendakwaan ini adalah bagi kesalahan-kesalahan yang berkaitan dengan zakat padi dan fitrah. Antara kesalahan-kesalahan tersebut ialah keengganan memberi maklumat sebenar kepada amil zakat, keengganan membayar zakat harta dan fitrah dan keengganan membayar zakat secara sah kepada pihak pemerintah (Siti-Mashitoh, 2009). Sebagai contoh, di negeri Pahang, terdapat 28 kes yang didakwa di mahkamah pada tahun 1985, 13 kes 1986 dan 126 kes tahun 1987. Bagi negeri Perak, didapati seramai 52 orang telah didakwa kerana gagal membayar zakat fitrah sekitar tahun 1953. Sementara itu, bagi negeri Kedah, terdapat 36 kes dibawa kepada pihak pendakwaan sekitar tahun 1965-1966.

Dalam pada itu, penguatkuasaan peraturan zakat di setiap negeri adalah dikatakan masih lemah dan tidak dilaksanakan secara menyeluruh. Antara puncanya seperti yang dilaporkan oleh B. Mohd-Ali (1989) ialah kekurangan kakitangan institusi zakat, ketiadaan pegawai penguatkuasaan dan undang-undang zakat yang belum lengkap. Bagi Siti Mashitoh (2009) pula, punca penguatkuasaan yang lemah adalah kerana pendekatan pihak berkuasa zakat yang menggunakan pendekatan dakwah bagi menyedarkan masyarakat mengenai tanggungjawab berzakat. Pendekatan ini dikatakan lebih berkesan dan sejajar dengan fitrah dan perkembangan manusia yang tidak suka dipaksa (Mahmood-Zuhdi, 2009). Perkara ini turut disokong berdasarkan pengalaman pusat urus zakat negeri seperti Melaka (Ismail, 2006) dan Pahang (Halidan, 2006).

2.1.6 Pentadbiran Zakat di Beberapa Negara Islam

Selain Malaysia, negara-negara Islam yang lain turut mempunyai sistem pentadbiran zakat yang tersendiri. Secara amnya, negara-negara Islam menguruskan zakat secara formal dan sukarela (Omar, 1990). Pentadbiran secara formal bermaksud terdapat undang-undang dan penguatkuasaan undang-undang zakat dilaksanakan di negara-negara tersebut. Antaranya ialah Pakistan, Sudan, Libya, Arab Saudi dan Yaman. Pentadbiran zakat di negara-negara seperti Kuwait, Jordan, Iran, Bangladesh, Mesir dan Bahrain dilakukan secara sukarela.

Dari segi struktur organisasi dan pentadbiran zakat, terdapat perbezaan yang jelas antara negara-negara Islam. Sebagai contoh, pentadbiran zakat di Malaysia diletakkan di bawah bidang kuasa MAIN atau JZN dan diketuai oleh Sultan atau Raja negeri masing-masing. Sementara di Kuwait⁷, pentadbiran zakat diletakkan di bawah naungan Perbadanan Zakat, iaitu sebuah perbadanan kerajaan yang bebas berkaitan zakat. Di Arab Saudi, pentadbiran zakat diletakkan di bawah kuasa Suruhanjaya Diraja manakala pentadbiran zakat di Libya diuruskan oleh Lembaga Menteri melalui Menteri Keadilan yang dibantu oleh satu jawatankuasa yang dianggotai oleh ulama dan kaunselor perundangan (Omar, 1990).

⁷ <http://zakat.al-islam.com/def/default.asp?l=mal&filename=def/desc/item7/item1/desc2>, akses pada 6 Mac 2008.

2.2 Zakat ke Atas Harta Perniagaan

2.2.1 Definasi Zakat Perniagaan

Dari segi bahasa, perkataan zakat adalah berasal dari kata dasar *zaka*. Menurut Qardawi (1988), *zaka* bermaksud berkah, tumbuh, bersih, baik dan terpuji. Dari segi istilah, zakat bererti mengeluarkan sejumlah harta tertentu yang diwajibkan oleh Allah S.W.T untuk diserahkan kepada orang-orang yang berhak (Qardawi, 1988). Keadaan ini bermaksud bahawa zakat adalah keberkatan, kesucian, perkembangan dan kebaikan ke atas harta selepas dikeluarkan zakat pada kadar tertentu kepada asnaf.

Secara umumnya, zakat terbahagi kepada dua kategori, iaitu zakat fitrah dan zakat harta. Zakat fitrah atau dikenali sebagai zakat badan merupakan zakat yang dikenakan ke atas setiap individu Islam yang hidup sewaktu bulan Ramadhan hinggalah sebelum solat hari raya puasa. Zakat harta pula adalah zakat yang dikenakan ke atas harta yang dimiliki oleh seseorang Muslim. Zakat harta berpunca daripada beberapa jenis sumber. Satu daripadanya ialah perniagaan.

Menurut Qardawi (1988), harta perniagaan merujuk kepada harta yang disediakan untuk dijual dan dibeli dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Hailani (2005) mendefinisikan perniagaan dalam konteks zakat sebagai proses jual beli yang bertujuan untuk mendapatkan untung. Dari sudut istilah, perniagaan merupakan proses memperolehi dan menukarkan harta yang merangkumi barangan atau manfaat dari sesuatu harta. Jabatan Zakat Negeri Kedah pula mentakrifkan zakat perniagaan sebagai zakat yang wajib dikeluarkan hasil daripada harta perniagaan sama ada berasaskan pembuatan, perlombongan, perikanan, perkapalan, pembekalan, pertanian, perkhidmatan

atau sebagainya dengan tujuan diperniagakan, sama ada dalam bentuk perniagaan persendirian, perniagaan perkongsian sesama Islam atau dengan bukan Islam, perniagaan semua jenis syarikat, koperasi atau perniagaan saham dan sebagainya ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008). Justeru, zakat perniagaan ialah zakat yang wajib dikeluarkan ke atas harta atau barangan atau perkhidmatan yang diniagakan untuk mendapat keuntungan. Zakat perniagaan wajib dikeluarkan jika tujuan pemilikan sesuatu harta adalah untuk diperniagakan sama ada dalam bentuk perniagaan persendirian, perniagaan perkongsian sesama Islam atau dengan bukan Islam, perniagaan semua jenis syarikat, koperasi atau perniagaan saham ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008).

2.2.2 Hukum Zakat Perniagaan

Perniagaan adalah satu daripada sumber zakat yang disepakati hukum pengeluarannya oleh para fuqaha (Hailani, 2005; Mohd-Salleh, 2006; Qardawi, 1988). Kewajipan zakat perniagaan telah lama difardukan kepada seluruh umat Islam. Menurut sejarah, pembayaran zakat perniagaan telah diwajibkan sejak tahun kedua Hijrah. Antara dalil-dalil syarak yang menjadi asas kepada kawajipan zakat perniagaan adalah seperti berikut:

1. Al-Quran

Firman Allah S.W.T dalam Surah Al-Baqarah ayat 267 yang bermaksud:

Hai orang-orang yang beriman! Nafkahkanlah (di jalan Allah) sebahagian dari hasil usahamu yang baik-baik dan sebahagian dari apa-apa yang kami keluarkan dari bumi untuk kamu.

Berdasarkan ayat di atas, jumhur ulama telah membuat tafsiran bahawa hasil usaha yang baik itu adalah merujuk kepada usaha yang baik daripada perniagaan yang telah diusahakan (Qardawi, 1988).

2. Al-Sunnah

Hadis yang diriwayatkan oleh Abu Dawud yang bersandarkan kepada Samurah bin Jundud, beliau menyatakan bahawa: *Adalah Rasulullah S.A.W sering menyuruh kami mengeluarkan sadaqah (zakat) dari harta yang kami sediakan untuk dijual.*

3. Ijmak Ulama (Sepakat Ulama)

Beberapa laporan menyebut bahawa jumhur ulama sepakat bahawa zakat diwajibkan ke atas harta perniagaan. Umpamanya, Abu Ubaid (dalam nukilan Mohd-Salleh, 2006) telah menegaskan bahawa para ulama Muslimin bersependapat bahawa zakat adalah difardukan ke atas harta perniagaan. Ibn Qudamah (dalam nukilan Mohd-Salleh, 2006) turut menyatakan bahawa para ilmuwan Islam telah sepakat bahawa harta-harta yang hendak diniagakan adalah dikenakan zakat apabila cukup haul.

2.2.3 Syarat-Syarat Wajib Zakat Perniagaan

Menurut Jabatan Zakat Negeri Kedah, syarat-syarat wajib zakat perniagaan boleh dibahagikan kepada empat, iaitu:

1. Zakat perniagaan hanya diwajibkan ke atas orang-orang Islam yang merdeka sepenuhnya. Orang bukan Islam tidak tertakluk kepada tuntutan zakat dan tidak dikira sebagai hutang yang perlu dijelaskan apabila seseorang itu memeluk Islam (Qardawi, 1988).

2. Harta yang hendak dizakat hendaklah dimiliki dan dikawal sepenuhnya oleh pemiliknya dan pemilik bebas menggunakan segala faedah dan manfaat daripada harta tersebut.
3. Sesuatu harta perniagaan wajib dizakatkan apabila cukup haul dan nisab (Hailani, 2005). Cukup haul bermaksud genap setahun, iaitu selama 354 hari mengikut tahun Hijrah atau 365 hari mengikut tahun Masihi. Cukup nisab bermaksud nisbah ataupun paras minimum yang menentukan sesuatu harta itu wajib dikeluarkan zakat atau tidak. Nisab bagi zakat perniagaan menggunakan nilai emas harga semasa, iaitu 20 misqal emas bersamaan 85 gram emas atau 196 gram perak⁸.
4. Zakat perniagaan hanya diwajibkan ke atas sesuatu harta sekiranya tujuan asal pemilikan harta tersebut adalah untuk dijual dan mendapat untung daripadanya (Mohd-Salleh, 2006).

2.2.4 Kaedah Taksiran Zakat Perniagaan

Secara umumnya, terdapat dua kaedah yang menjadi amalan penaksiran zakat perniagaan di Malaysia. Kedua-dua kaedah ini diterimapakai dalam membuat pengiraan zakat perniagaan bagi negeri Kedah ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008). Kaedah pertama ialah kaedah modal kerja. Kaedah ini mengambil kira kedudukan harta/aset semasa perniagaan ditolak dengan tanggungan semasa perniagaan dan dibuat pelarasan dengan beberapa perkara yang berkaitan dengan zakat (Zahri, 2006). Pelarasan dibuat ke atas aset semasa dan liabiliti semasa sama ada dengan mencampurkan item-item yang telah

⁸ Nisab semasa bagi negeri Kedah ialah RM7,861.83, www.zakatkedah.com, akses pada 2 Mac 2008.

dikenalpasti atau membuat tolakan ke atas item-item tersebut. Kaedah ini boleh ditunjukkan seperti persamaan berikut:

$$\text{Zakat Perniagaan} = 2.5\% \times (\text{Aset semasa} - \text{Liabiliti semasa} \pm \text{Pelarasan})$$

Kaedah kedua taksiran zakat perniagaan ialah kaedah modal berkembang. Kaedah ini mengambil kira ekuiti pemilik entiti perniagaan tersebut, sumber-sumber pembiayaan kewangan dan dibuat pelarasan ke atas baki-baki tersebut (Zahri, 2006). Dengan kata lain, kaedah ini adalah berdasarkan pengiraan modal dicampur dengan keuntungan. Persamaan berikut menunjukkan formula bagi kaedah modal berkembang:

$$\text{Zakat Perniagaan} = 2.5\% \times (\text{Ekuiti pemilik} + \text{Liabiliti jangka panjang} - \text{Aset tetap} - \text{Aset bukan semasa} \pm \text{Pelarasan})$$

Berdasarkan formula kedua-dua kaedah di atas, dapat disimpulkan bahawa ianya mempunyai persamaan kerana kedua-duanya adalah berasaskan persamaan perakaunan, iaitu:

$$\begin{aligned} & \text{Ekuiti pemilik} + \text{Liabiliti jangka panjang} - \text{Aset tetap} - \text{Aset bukan semasa} \\ & = \text{Aset semasa} - \text{Liabiliti semasa} \end{aligned}$$

Selain itu, pelarasan juga perlu dibuat ke atas aset semasa dan liabiliti semasa bagi kedua-dua kaedah ini. Bagi pelarasan aset semasa, antara perkara yang perlu dibuat pelarasan ialah barang-barang tidak wajib zakat seperti barang-barang atau hasil-hasil haram seperti judi, riba dan arak, harta perniagaan bukan milik sempurna, aset semasa yang tidak produktif dan lain-lain lagi. Bagi pelarasan liabiliti semasa, ianya melibatkan item-item seperti liabiliti bukan berbentuk operasi perniagaan (contohnya pinjaman

kewangan dan pembiayaan semula pinjaman berjangka), dividen yang dicadangkan, overdraf bank dan pajakan kewangan/modal (*financial/capital lease*).

Sebarang lebihan setelah pelarasan dibuat bagi menentukan jumlah harta perniagaan akan dikenakan zakat. Kadar zakat seperti yang ditetapkan oleh Jabatan Zakat Negeri Kedah ialah 2.5% (1/40) daripada jumlah harta perniagaan bersih ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008). Kadar zakat ini ditentukan berdasarkan harga emas semasa sebanyak 85 gram. Pihak LHDN membenarkan tolakan (rebat) daripada cukai pendapatan perniagaan tunggal dan perkongsian jika disertakan resit rasmi pembayaran zakat bersama-sama dengan borang nyata cukai. Jadual 2.1 menunjukkan contoh pengiraan zakat perniagaan secara lebih terperinci.

2.3 Ringkasan

Sejak zaman Rasulullah S.A.W, sistem zakat telah wujud dan berkembang dengan pesat sehingga ke hari ini. Di Malaysia, sistem zakat wujud sejak zaman sebelum penjajah. Semasa penjajahan, bidang kuasa pentadbiran zakat diletakkan dibawah tanggungjawab negeri dan ianya berkekalan sehinggalah pada masa sekarang. Bagi setiap negeri, undang-undang zakat ditubuhkan sama ada di bawah Enakmen Negeri atau Enakmen Zakat. Selain Malaysia, negara-negara Islam lain turut mempunyai sistem pentadbiran zakat yang tersendiri. Antara negara-negara yang mempunyai undang-undang dan penguatkuasaan zakat ialah Arab Saudi, Sudan dan Libya. Bagi negara-negara seperti Kuwait dan Jordan, pentadbiran zakat diuruskan secara sukarela.

Hukum zakat terhadap harta perniagaan dengan jelas disebutkan di dalam al-Quran dan Sunnah. Kewajipan pembayarannya tidak pernah menjadi isu dan

dipersoalkan. Walaubagaimanapun, dari segi pelaksanaannya pembayaran zakat perniagaan dipatuhi secara sukarela, iaitu dengan menggunakan sistem taksiran sendiri.

Jadual 2.1

Contoh Pengiraan Zakat Perniagaan

A. Aset semasa (tertakluk kepada zakat sahaja)	RM
Stok niaga	30,500
Penghutang perniagaan (pelarasan hutang lapuk)	10,500
Sekuriti pelaburan jangka pendek	20,000
Tunai di bank	10,000
Tunai di tangan	5,000
Deposit tetap (tidak bersyarat)	20,000
Jumlah aset semasa	96,000
B. Liabiliti semasa (liabiliti operasi)	
Pemiutang perniagaan	15,000
Belanja terakru (kos operasi sahaja)	10,000
Peruntukan cukai (cukai tahun semasa sahaja)	15,000
Jumlah liabiliti semasa	40,000
C. Aset semasa bersih (A-B)	56,000
Pelarasan (+/-)	
(-) Hasil haram (faedah bank)	(5,000)
(-) Hasil dividen bersih zakat (dividen tabung haji)	(5,000)
(+) Pembelian asset tetap pada akhir haul	10,000
(+) Pembahagian keuntungan (dividen, honorarium pengarah, gaji pemilik dan ambilan)	20,000
D. Nilai yang dikenakan zakat perniagaan (mesti melebihi nisab zakat pada tahun semasa)	76,000
E. Kadar zakat	2.5%
F. Peratus pemilikan Muslim	100%
G. Jumlah zakat yang dikenakan	1,900

BAB 3: SOROTAN LITERATUR

3.0 Pengenalan

Seksyen ini membincangkan sorotan literatur yang berhubungkait dengan objek kajian, iaitu gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Penumpuan akan diberikan kepada perbincangan mengenai model gelagat kepatuhan dengan membincangkan Teori Gelagat Terancang (TPB) (Ajzen, 1985, 1991) dan hasil-hasil kajian yang mengaplikasikannya dalam bidang-bidang seperti psikologi sosial, pemasaran, penggunaan teknologi maklumat, percukaian dan sebagainya. Secara umumnya, bahagian ini digarap bagi mengenal pasti beberapa pemboleh ubah yang menjadi punca kepada niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Kefahaman tentang faktor-faktor penentu kepada niat, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap juga diketengahkan memandangkan faktor-faktor ini adalah kompleks dan berbilang dimensi. Penjelasan tentang kompleksiti dan dimensi-dimensi dalam konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dapat membantu kajian ini untuk dikaitkan dengan niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Di samping itu, peranan pemboleh ubah moderasi dalam model TPB turut dimuatkan dalam bab ini. Justeru, kajian-kajian lepas yang bersangkutan dengan situasi aliran tunai, nilai agama dan keyakinan terhadap institusi zakat dibincangkan secara terperinci. Perbincangan ini bermatlamat untuk mendapat gambaran jelas mengenai kedudukan pemboleh ubah-pemboleh ubah dalam kajian dan seterusnya dapat merangka satu model gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

3.1 Gelagat Kepatuhan

Kajian mengenai gelagat kepatuhan dalam bidang zakat terutamanya dalam persekitaran zakat perniagaan sukar ditemui. Walaupun Hairunnizam et al. (2005), Kamil (2002) dan Zainol (2008) memberi penjelasan berkaitan gelagat kepatuhan zakat, namun kajian mereka hanya berpaksikan kepada zakat gaji. Di samping kajian dalam bidang zakat, terdapat literatur gelagat kepatuhan dilaporkan dalam pelbagai makalah. Hasil-hasil kajian tersebut boleh ditimba dan disesuaikan dengan kajian ini.

Secara amnya, terdapat pelbagai definisi kepatuhan dibincangkan oleh para penyelidik terdahulu. Dalam bidang percukaian, Alm (1991) mentakrifkan kepatuhan sebagai pelaporan semua maklumat tentang pendapatan dan membayar semua cukai menurut undang-undang, peraturan dan keputusan mahkamah. Dalam bidang zakat gaji, Kamil (2002) mentakrifkan kepatuhan sebagai membayar zakat gaji menurut fatwa dan peraturan yang dikeluarkan oleh pihak berkuasa zakat, iaitu Baitulmal tempatan.

Persoalan mengenai gelagat kepatuhan telah lama dibincangkan dan banyak dilaporkan dalam pelbagai bidang terutamanya bidang percukaian. Penjelasan terperinci mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan adalah bergantung kepada sebab mengapa peniaga patuh atau gagal patuh kepada hukum Allah S.W.T dan peraturan yang dikeluarkan oleh institusi zakat. Secara amnya, terdapat dua kategori teori digunakan bagi memahami sesuatu gelagat seperti gelagat kepatuhan cukai, iaitu teori-teori berasaskan ekonomi; yang mengaitkan faktor-faktor seperti kadar cukai, pendapatan dan insentif sebagai penentu gelagat kepatuhan dan teori berasaskan psikologi; yang meliputi faktor-faktor seperti sikap dan persepsi sebagai mempengaruhi gelagat kepatuhan cukai (Trivedi, Shehata, & Mestelman, 2005). Walaubagaimanapun, Richardson (2006)

mendakwa bahawa teori berdasarkan faktor-faktor psikologi merupakan pendekatan terbaik bagi memahami gelagat kepatuhan cukai. Hal yang sama turut disokong oleh Kamil (2002), Kamil et al. (2006) dan Zainol (2008) dalam gelagat kepatuhan zakat gaji. Justeru, kajian ini juga akan turut menggunakan teori psikologi dalam usaha memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

3.2 Andaian Teoretikal

3.2.1 Teori Gelagat Terancang (TPB)

Dalam usaha untuk mendapatkan keterangan empirik bagi menjelaskan fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan, teori psikologi yang menjadi dasar kepada kajian ini ialah TPB. Teori ini telah diperkenalkan oleh Ajzen (1985) dan merupakan lanjutan daripada TRA (Ajzen & Fishbein, 1980; Fishbein & Ajzen, 1975). TPB adalah satu teori asas dan merupakan satu model kajian yang baik untuk meramal pelbagai jenis gelagat (Pavlou & Fygenson, 2006). Sebagai satu model yang umum, TPB dibentuk untuk menerangkan kebanyakan kelakuan manusia (Ajzen, 1991) dan telah diuji dan didapati berpengaruh untuk meramal, menganalisa dan memahami gelagat manusia dalam pelbagai bentuk persekitaran (Ajzen, 1991, 2005; Armitage & Conner, 2001a; Bobek & Hatfield, 2003; Notani, 1998; Randall & Wolff, 1994; Shephard, Hartwick, & Warshaw, 1988; Shih & Fang, 2004; Taylor & Todd, 1995a, 1995b; Trivedi et al., 2005). Bobek dan Hatfield (2003) turut menjelaskan bahawa TPB merupakan teori yang komprehensif dalam memberi penjelasan mengenai gelagat kepatuhan cukai. Oleh yang demikian, adalah munasabah untuk menjangkakan bahawa model kajian berdasarkan TPB adalah secara efektifnya dapat menerangkan gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan.

Model TPB menjelaskan bahawa pelaksanaan sesuatu gelagat adalah bergantung kepada niat dan kawalan gelagat ditanggap seseorang. Banyak kajian yang mengaplikasikan TPB dalam pelbagai bidang telah menyokong fakta ini (Ajzen, 2005, 2008)⁹. Hal ini menunjukkan bahawa perlakuan sesuatu gelagat adalah dipengaruhi oleh niat dan kawalan gelagat ditanggapnya terhadap faktor-faktor yang berada di bawah atau di luar kawalannya. Dalam keadaan tertentu, kawalan gelagat ditanggap boleh bertindak sebagai proksi bagi kawalan sebenar yang dimiliki seseorang dan boleh meramal gelagat secara langsung (Ajzen & Madden, 1986; Taylor & Todd, 1995b). Keadaan ini bermakna hubungan antara nilai peribadi dan faktor dalaman dan luaran dengan gelagat adalah berlaku secara spontan atau tidak sengaja (Hanno & Violette, 1996).

Walaupun, hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat adalah tidak jelas kerana ia bergantung kepada ketepatan pengukuran kawalan yang dibuat ke atas sesuatu gelagat (Armitage & Conner, 2001a).

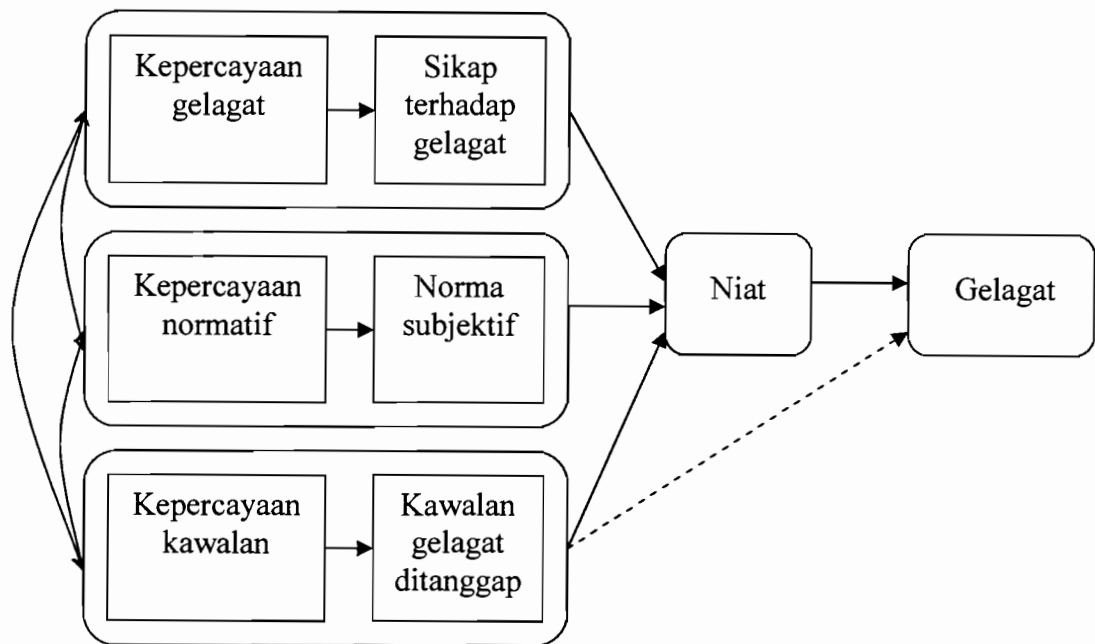
Seperti yang dijelaskan di atas, niat merupakan penentu paling hampir bagi sesuatu gelagat (Ajzen, 2005). Niat merupakan keinginan dan kesediaan seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat. Bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan, adalah dipercayai bahawa ia turut dipengaruhi oleh niat. Semakin kuat niat peniaga untuk membayar zakat perniagaan secara sah, semakin kuat kebarangkalian untuk mereka membayarnya. Sebaliknya, semakin kurang niat mereka, semakin kurangnya kebarangkalian untuk mereka berbuat demikian. Walaupun, Hanno dan Violette (1996) mendakwa bahawa dengan hanya melihat kepada hubungan antara niat dengan gelagat, sesuatu kajian tidak mampu memberi penjelasan menyeluruh mengenai

⁹ Bibliografi kajian-kajian yang menggunakan TPB sebagai kerangka teori.

mengapa gelagat itu dilakukan. Oleh sebab itu, bagi memahami sesuatu gelagat seperti gelagat kepatuhan zakat perniagaan dengan lebih komprehensif, maka adalah perlu bagi kajian ini untuk mengenal pasti faktor-faktor yang menjadi penentu kepada niat gelagat (Hanno & Violette, 1996).

Secara umumnya, model TPB menjelaskan bahawa niat melakukan sesuatu dipengaruhi oleh tiga faktor: (1) sikap terhadap gelagat; (2) norma subjektif; dan (3) kawalan gelagat ditanggap. Ajzen (2005) mendakwa bahawa setiap penentu niat gelagat ini merupakan fungsi kepercayaan menonjol (*salient belief*) seseorang ke atas sesuatu gelagat. Kepercayaan menonjol bagi menentukan sikap dikenali sebagai kepercayaan gelagat manakala kepercayaan normatif akan menentukan norma subjektif. Kepercayaan kawalan pula akan menjadi penentu kepada kawalan gelagat ditanggap. Rajah 3.1 menunjukkan lakaran TPB.

Secara keseluruhannya, kajian-kajian terdahulu yang menggunakan TPB telah diuji dan didapati berkesan untuk memahami gelagat di dalam dua bentuk persekitaran. Pertama, TPB digunakan dalam persekitaran kajian yang tidak mempunyai peruntukkan undang-undang seperti kesihatan dan latihan (Ajzen & Driver, 1992; Godin, Valois, Lepage, & Desharnais, 1992; Hagger, Chatzisarantis, Biddle, & Orbell, 2001; Rhodes & Blanchard, 2006; Rhodes & Courneya, 2003), penggunaan kondom (Albarracin, Johnson, Fishbein, & Muellerleile, 2001), teknologi maklumat (Mathieson, 1991; Morris & Venkatesh, 2000; Taylor & Todd, 1995a, 1995b; Venkatesh, Morris, Davis, & Davis, 2003), pembelian produk (Rah, Hasler, Painter, & Chapman-Novakofski, 2004) dan pembelian melalui internet (George, 2002, 2004; Khalifa & Limayem, 2003; Pavlou & Chai, 2002; Pavlou & Fygenson, 2006; Tan & Teo, 2000).



Rajah 3.1. Teori Gelagat Terancang (TPB)

Daripada "Attitudes, personality and behavior", oleh Ajzen, I., 2005, Open University Press, NY, USA, m.s. 126.

Kedua, TPB diuji dalam persekitaran yang mempunyai peruntukkan undang-undang seperti percukaian (Bobek, 1997; Bobek & Hatfield, 2003; Trivedi et al., 2005), dan pematuhan had laju di jalan raya (Elliot & Armitage, 2006; Elliott, Armitage, & Baughan, 2003). Dalam bidang zakat gaji, Zainol (2008) turut menggunakan TPB sebagai teori asas kajian, namun model kajiannya adalah tidak menyeluruh kerana hanya tertumpu kepada niat bukannya gelagat kepatuhan.

Kajian-kajian yang dijumpai dalam pelbagai bidang seperti yang dipaparkan di atas menunjukkan bahawa TPB sesuai digunakan untuk mengkaji gelagat dalam pelbagai persekitaran sama ada yang mempunyai peraturan ataupun tidak. Sebagai suatu teori yang umum, adalah munasabah teori ini sesuai digunakan bagi mengkaji gelagat kepatuhan

dalam persekitaran zakat perniagaan. Hal ini adalah kerana persekitaran zakat perniagaan adalah unik, iaitu mempunyai peruntukkan undang-undang tetapi pelaksanaannya tidak dilaksanakan secara serius.

3.2.2 Niat Gelagat

Menurut Ajzen dan Fishbein (1980), niat ialah kesediaan gambaran kognitif seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat. Bagi Ajzen (1991) pula, niat adalah kesanggupan dan motivasi seseorang untuk cuba melakukan sesuatu gelagat kerana niat adalah faktor penyumbang ke arah pembentukan gelagat. Niat juga dirujuk sebagai petunjuk kepada kesediaan seseorang untuk melaksanakan gelagat. TPB menjelaskan betapa pentingnya pengaruh niat terhadap gelagat memandangkan niat merupakan penentu paling hampir bagi gelagat (Ajzen, 2005). Justeru, dalam konteks kepatuhan zakat perniagaan, niat merupakan suatu bentuk motivasi yang menunjukkan sejauhmana kesediaan seseorang peniaga untuk berusaha bagi membuat pembayaran zakat secara sah.

Dalam Islam, niat merupakan perkara utama yang ditekankan dalam melakukan ibadah seperti pembayaran zakat perniagaan. Qardawi (1988) mentakrifkan niat sebagai keyakinan seseorang bahawa zakat yang dikeluarkan itu adalah daripada harta yang dimilikinya. Tempat niat adalah di dalam hati kerana tempat semua perkara yang diiktikadkan adalah hati (Qardawi, 1988). Niat merupakan syarat yang sangat penting dalam melaksanakan sesuatu ibadah termasuklah dalam urusan mengeluarkan zakat perniagaan. Jika peniaga tidak mempunyai niat untuk mengeluarkan zakat perniagaan, maka zakat yang dikeluarkan itu adalah tidak sah. Qardawi memetik firman Allah S.W.T dan hadis Rasulullah S.A.W berkenaan niat untuk menyokong pandangannya.

Perbincangan di atas menunjukkan bahawa dalam Islam, pembayaran zakat perniagaan tidak akan dikira sebagai ibadah dan tidak memenuhi syarat jika dilakukan tanpa niat (Qardawi, 1988). Dengan demikian, zakat yang dikeluarkan tanpa niat adalah tidak menunjukkan bahawa seseorang itu telah mengabdikan dirinya kepada Allah S.W.T dan amal yang dilakukan adalah tidak bermakna di sisi-Nya (Qardawi, 1988). Oleh itu, niat merupakan penentu sama ada ibadah yang dilakukan adalah sah atau diterima oleh Allah S.W.T ataupun sebaliknya. Keadaan ini menunjukkan bahawa kedudukan niat dalam zakat perniagaan adalah perkara pokok yang wajar diberi perhatian oleh peniaga dalam menunaikan tanggungjawab zakat perniagaan.

Dalam TPB, niat merupakan penentu paling berpengaruh bagi sesuatu gelagat. Seseorang individu akan melakukan sesuatu berdasarkan apa yang diniatkannya (Ajzen, 2005; Pavlou & Fygenson, 2006). Dengan kata lain, niat merupakan peramal terbaik mengenai gelagat (Ajzen, 1991; Fishbein & Ajzen, 1975). Kajian-kajian lalu telah mengesahkan pengaruh niat terhadap gelagat. Analisis meta yang dilakukan oleh Armitage dan Conner (2001a), Notani (1998), Randall dan Wolff (1994) dan Sheppard et al. (1988) menunjukkan kajian-kajian tentang hubungan yang kuat antara niat dengan gelagat. Sebagai contoh, laporan oleh Sheppard et al. (1988) menunjukkan sebanyak 87 kajian yang menggunakan TRA melaporkan bahawa niat mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat. Kajian-kajian yang secara khusus terhadap sesuatu gelagat turut menyokong pengaruh niat terhadap gelagat seperti gelagat pemilihan pelaburan (East, 1993), penggunaan kondom (Godin & Kok, 1996), mematuhi had laju (Elliott et al., 2003), derma darah (Giles & Cairns, 1995), melibatkan diri dalam aktiviti masa lapang (Ajzen & Driver, 1992), penggunaan teknologi maklumat (Taylor & Todd,

1995b), membeli produk soya (Rah et al., 2004), membeli barangan secara elektronik (Pavlou & Fygenon, 2006) dan lain-lain lagi. Oleh yang demikian, adalah munasabah untuk menjangkakan bahawa hubungan antara niat dengan gelagat turut wujud dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Walaupun Zainol (2008) cuba menjelaskan niat gelagat dalam persekitaran zakat, namun kajiannya hanya tertumpu kepada niat tanpa cuba melihat pengaruh niat terhadap gelagat zakat gaji. Justeru, kajian ini akan cuba mendapatkan pengesahan mengenai hubungan antara niat dengan gelagat dalam persekitaran zakat perniagaan.

3.2.3 Faktor-Faktor Penentu Niat Gelagat

Walaupun TPB menjelaskan bahawa niat menjadi penentu utama terhadap gelagat, namun penjelasan mengenai gelagat tidak komprehensif jika faktor-faktor penentu kepada niat tidak dikaji. Hanno dan Violette (1996) mendakwa bahawa dengan hanya melihat kepada hubungan antara niat dengan gelagat, sesuatu kajian mengenai gelagat menjadi tidak lengkap. Hubungan antara niat dengan gelagat semata-mata tidak mampu memberi penjelasan yang konkrit mengenai mengapa sesuatu gelagat itu dilaksanakan. Oleh yang demikian, kajian mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan perlu mengenal pasti faktor-faktor penentu kepada niat bagi memahaminya dengan lebih mendalam. TPB menjelaskan bahawa niat (dan gelagat) adalah ditentukan oleh tiga faktor (Ajzen, 2005). Faktor pertama ialah faktor personal yang berkait dengan sikap terhadap gelagat. Faktor kedua ialah faktor persepsi sosial yang dikenali sebagai norma subjektif dan faktor ketiga ialah kawalan gelagat ditanggap.

Bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan, faktor-faktor ini (sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap) dipercayai akan mempengaruhi niat membayar zakat perniagaan. Sikap yang positif terhadap pembayaran zakat secara sah, persepsi sosial yang menyokong pembayaran zakat dan kawalan gelagat ditanggap yang tinggi dimiliki oleh peniaga ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan akan membentuk niat yang kuat untuk membayar zakat. Namun, jika sikap peniaga adalah negatif terhadap pembayaran zakat secara sah, persepsi sosial yang tidak menggalakkan dan kawalan gelagat ditanggap peniaga adalah rendah, maka niat untuk membayar zakat perniagaan akan menjadi lemah. Ketiga-tiga faktor penentu niat ini akan dibincangkan dalam seksyen seterusnya.

3.2.4 Sikap Terhadap Gelagat

Dalam TPB, sikap adalah satu pemboleh ubah yang memainkan peranan utama dalam mempengaruhi niat (Ajzen & Fishbein, 1980). Menurut Ajzen (2005), sikap merupakan penilaian menguntungkan (*favorable*) atau tidak menguntungkan (*unfavorable*) seseorang terhadap sesuatu objek sikap yang khusus. Sikap yang positif terhadap sesuatu gelagat akan menghasilkan niat yang positif dan seterusnya mendorong kepada pelaksanaan gelagat tersebut. Sebaliknya, sikap negatif terhadap gelagat akan menyumbang kepada niat yang negatif dan tidak akan mendorong pelaksanaan gelagat tersebut.

Bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan, faktor sikap dijangka dapat memainkan peranan penting dalam mempengaruhi niat. Sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah merujuk kepada satu penilaian yang dibuat oleh peniaga sama ada menguntungkan atau tidak menguntungkan, jika beliau membayar zakat perniagaan kepada institusi zakat atau amil yang dilantik. Sikap yang positif terhadap pembayaran

zakat secara sah dapat membentuk niat yang positif dan seterusnya mendorong peniaga untuk membayar zakat. Namun, sikap yang negatif dapat membantutkan niat mereka untuk membayar zakat.

Secara umumnya, sikap adalah terhasil daripada satu bentuk kepercayaan. Sikap seseorang mengenai pelaksanaan sesuatu gelagat adalah ditentukan oleh kepercayaan menonjolnya ke atas gelagat tersebut (Ajzen, 2005). Menurut Hanno dan Violette (1996), setiap kepercayaan yang terhasil ke atas sesuatu gelagat adalah berkait dengan hasil atau kos yang berhubung dengan perlakuan gelagat tersebut. Kepercayaan yang menunjukkan sikap seseorang terhadap sesuatu gelagat dikenali sebagai kepercayaan gelagat.

Kajian-kajian lepas banyak menyentuh hubungan antara sikap terhadap gelagat dengan niat. Kajian-kajian ini meliputi pelbagai bidang. Umpamanya, Conner dan McMillan (1999) mendapati bahawa sikap seseorang terhadap penggunaan dadah jenis kanabis mempunyai hubungan dengan niatnya untuk menggunakan dadah tersebut. Giles dan Cairns (1995) pula melaporkan hubungan antara sikap terhadap derma darah dengan niat seseorang untuk menderma darah. Sikap juga didapati berhubung secara signifikan dengan niat penggunaan produk soya (Rah et al., 2004). Dalam bidang percukaian, Bobek (1997), Bobek dan Hartfield (2003), Hanno dan Violette (1996), Trivedi et al. (2005) dan Troutman (1993) mendapati sikap terhadap pembayaran cukai menjadi penentu kepada niat seseorang untuk membayar cukai.

Hubungan antara sikap dengan gelagat turut dijumpai dalam persekitaran zakat. Kamil (2002) dan Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) melaporkan bahawa sikap terhadap zakat gaji merupakan faktor penentu kepada gelagat kepatuhan zakat gaji. Walaupun kajian Kamil dan Kamil dan Ahmad Mahdzan tidak melihat hubungan antara sikap

dengan niat, namun Zainol (2008) melaporkan bahawa sikap juga berpengaruh terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Oleh sebab itu, adalah dipercayai bahawa sikap terhadap pembayaran zakat secara sah turut mempengaruhi niat untuk membayar zakat perniagaan.

Faktor sikap dijangka menjadi satu pemboleh ubah utama yang menentukan niat membayar zakat perniagaan. Sebagai contoh, peniaga akan mempunyai sikap positif terhadap pembayaran zakat secara sah jika mereka percaya bahawa tindakan tersebut adalah mengikut hukum yang ditetapkan dan ia merupakan faktor penting bagi memastikan keberkatan rezeki yang diperolehi. Sikap yang positif ini akan menguatkan niat peniaga untuk membayar zakat perniagaan secara sah. Sebaliknya, sikap peniaga menjadi negatif jika menilai bahawa pembayaran zakat secara sah adalah merugikan dan beranggapan bahawa institusi zakat tidak telus dan tidak cekap dalam menjalankan tanggungjawab mereka. Sikap negatif peniaga akan mengurangkan niat untuk membayar zakat perniagaan.

3.2.5 Norma Subjektif

Terdapat banyak literatur yang membincangkan peranan norma subjektif dalam mempengaruhi niat (Bobek & Hatfield, 2003; Hanno & Violette, 1996; Hsu & Chiu, 2004; Rah et al., 2004). Faktor ini juga turut dibincangkan dalam teori pembelajaran sosial yang mengfokuskan kepada hubungan antara individu dengan persekitaran (Bandura, 1977, 1982). Faktor sosial atau norma subjektif ini merujuk kepada tanggapan seseorang terhadap persetujuan individu atau kumpulan tertentu bagi perlakuan sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Ia juga berkaitan dengan sejauh mana individu tersebut terdorong

untuk mengikut pandangan individu atau kumpulan sosial terbabit (Ajzen, 1991). Hal ini menunjukkan bahawa norma subjektif adalah kepercayaan seseorang yang dipengaruhi oleh persekitaran masyarakat sekelilingnya. Kepercayaan kepada persekitarannya dapat mempengaruhi niat dan gelagatnya (Ajzen & Fishbein, 1970).

Ajzen (2005) pula melihat bahawa norma subjektif adalah satu fungsi kepercayaan seseorang terhadap pengaruh sosial atau kumpulan rujukan (*referent group*). Kepercayaan berdasarkan norma subjektif ini dikenali sebagai kepercayaan normatif. Kepercayaan normatif adalah suatu bentuk kepercayaan seseorang bahawa individu atau kumpulan tertentu yang dirujuk bersetuju atau sebaliknya bagi melakukan sesuatu gelagat. Kepercayaan ini juga dibuat bagi menilai sama ada kumpulan sosial ini melakukan atau tidak melakukan, gelagat tersebut. Apabila wujudnya penilaian ini, maka tercetuslah satu persepsi yang akan mendorong sama ada seseorang individu mahu atau tidak mahu melakukan sesuatu gelagat yang dirancang.

Secara umumnya, pertimbangan terhadap kumpulan rujukan dapat menentukan pelaksanaan sesuatu gelagat (Bobek & Hatfield, 2003). Jika kumpulan rujukan bersetuju dengan pelaksanaan sesuatu gelagat, maka ia akan mencetuskan persepsi positif sekaligus memotivasikan seseorang untuk turut melaksanakan gelagat tersebut. Motivasi ini tercetus sama ada dalam bentuk persetujuan, pendapat, sokongan atau nasihat daripada kumpulan rujukan tersebut. Bagi kebanyakan gelagat, kumpulan rujukan dapat diklasifikasikan sebagai keluarga, pasangan, kawan rapat, dan rakan sekerja. Ia juga bergantung kepada gelagat yang hendak dilakukan, iaitu mungkin meliputi pakar-pakar dalam gelagat tersebut seperti akauntan, amil zakat dan tokoh agama. Umpamanya, Taylor dan Todd (1995b) mengklasifikasikan kumpulan rujukan kepada pengaruh atasan

dan pengaruh rakan-rakan. Hsu dan Chiu (2004) pula menghuraikan norma subjektif kepada pengaruh perseorangan dan luaran. Zainol (2008) melaporkan dua kumpulan norma subjektif dalam persekitaran zakat gaji, iaitu kumpulan rujukan intim dan kumpulan rujukan pasangan. Dalam konteks zakat perniagaan, norma subjektif mencerminkan penilaian peniaga terhadap tanggapan orang terdekat yang selalu dirujuk mengenai zakat perniagaan. Orang terdekat ini mungkin terdiri daripada pasangan, keluarga, rakan-rakan, guru agama dan amil zakat. Jika tanggapan tekanan sosial adalah positif terhadap zakat perniagaan, maka ia dapat menguatkan niat peniaga untuk membayar zakat. Namun, jika tanggapan sosial terhadap zakat perniagaan adalah negatif, maka ia dapat melemahkan motivasi dan niat mereka untuk membayar zakat.

Literatur melaporkan hubungan yang tidak konsisten antara norma subjektif dengan niat. Hubungan positif signifikan dapat dilihat dalam kajian-kajian seperti Ajzen dan Madden (1986), East (1993), Courneya (1995), Davis, Ajzen, Saunders dan William (2002), Hrubes, Ajzen dan Daigle (2001), Hsu dan Chiu (2004), Karahanna, Straub dan Chervany (1999) dan Rah et al. (2004). Dalam bidang percukaian, kajian oleh Bobek dan Hatfield (2003), Hanno dan Violette (1996) dan Jackson dan Milliron (1986) turut melaporkan hubungan signifikan antara norma subjektif dengan niat gelagat kepatuhan cukai. Jackson & Milliron (1986) melaporkan beberapa kajian yang mendapati bahawa pengaruh rakan sebaya mempunyai kaitan dengan gelagat kepatuhan cukai. Hanno & Violette (1996) mengukur kepercayaan pembayar-pembayar cukai terhadap kumpulan rujukan mengenai gelagat kepatuhan cukai. Kumpulan rujukan yang dikenalpasti ialah ahli keluarga, majikan, rakan-rakan dan pasangan. Mereka mendapati bahawa pembayar cukai terdorong dengan persepsi kumpulan rujukan ini terhadap niat kepatuhan cukai.

Bobek dan Hatfield (2003) turut melaporkan bahawa norma subjektif mempengaruhi niat gelagat kepatuhan terhadap cukai. Sementara itu, kajian-kajian seperti Ajzen (1991), Mathieson (1991) dan Pavlou dan Fygenson (2006) melaporkan hubungan yang tidak signifikan antara norma subjektif dengan niat. Lebih separuh daripada kajian yang menggunakan TPB memperlihatkan pengaruh yang tidak signifikan faktor ini terhadap niat (Ajzen, 1991). Mathieson (1991) mendedahkan kurangnya pengaruh faktor sosial terhadap niat menggunakan teknologi. Begitu juga dengan Pavlou dan Fygenson (2006) yang mengesahkan pengaruh yang tidak signifikan antara norma subjektif dengan niat.

Dalam bidang zakat, satu-satunya kajian yang mengkaji hubungan antara norma subjektif dengan niat telah dilakukan oleh Zainol (2008). Beliau mendapati bahawa kumpulan rujukan intim dan pasangan mempunyai hubungan signifikan dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Oleh itu, pemboleh ubah ini dijangka turut mempengaruhi niat membayar zakat perniagaan. Sebagai contoh, peniaga yang percaya bahawa kumpulan rujukan yang penting kepadanya (seperti suami/isteri, ibubapa dan guru agama) bersetuju bahawa pembayaran zakat perniagaan secara sah adalah suatu tuntutan agama, maka ia akan mendorong peniaga tersebut untuk berniat dan seterusnya membayar zakat perniagaan. Sebaliknya, jika peniaga percaya bahawa orang penting yang selalu dirujuk tidak menggalakkan pembayaran zakat perniagaan dan mereka ini juga tidak membayar zakat perniagaan, maka peniaga tersebut akan mempunyai kepercayaan yang akan mendorong niat mereka untuk mengelak daripada membayar zakat perniagaan.

3.2.6 Kawalan Gelagat Ditanggap

Menurut TPB, kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada darjah kawalan yang diamati seseorang ke atas kemahiran atau kemampuan, sumber dan peluang yang dimilikinya untuk melaksanakan sesuatu gelagat (Ajzen, 1991; Ajzen & Driver, 1992; Ajzen & Madden, 1986). Sumber dan peluang ini wujud sama ada dari dalam atau luaran diri seseorang yang akan memudahkan atau menjadi penghalang kepada perlakuan gelagat tersebut (Ajzen, 1991). Kawalan gelagat ditanggap dimuatkan dalam model TPB bagi mengambil kira situasi yang mana seseorang tidak mempunyai kawalan sepenuhnya ke atas sesuatu gelagat (Ajzen, 1985, 2002; Ajzen & Madden, 1986). Oleh itu, kawalan gelagat ditanggap mencerminkan rasa keupayaan atau kemampuan diri seseorang untuk melakukan sesuatu perbuatan (Ajzen, 2005). Dalam konteks zakat perniagaan, kawalan gelagat ditanggap menggambarkan persepsi peniaga ke atas kekangan dalaman dan luaran terhadap pelaksanaan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Di antara faktor dalaman yang dimaksudkan ialah pengetahuan dan keberkesanan-diri. Faktor kawalan luaran pula melihat kepada faktor persekitaran seperti kualiti perkhidmatan di institusi zakat, kemudahan pembayaran dan sebagainya. Faktor dalaman dan luaran ini dapat mempengaruhi tanggapan peniaga sama ada mudah atau sukar bagi mereka untuk membayar zakat perniagaan secara sah.

Secara amnya, kawalan gelagat ditanggap adalah terhasil daripada satu bentuk kepercayaan yang dikenali sebagai kepercayaan kawalan (Ajzen, 2005). Kepercayaan kawalan merupakan kepercayaan sama ada wujud atau tidak faktor-faktor dalaman atau persekitaran yang dapat memudahkan atau menghalang pelaksanaan sesuatu gelagat. Kepercayaan ini terbentuk disebabkan oleh beberapa perkara. Antaranya seperti

pengalaman lepas, sumber kedua maklumat, pemerhatian terhadap pengalaman yang dilalui oleh teman atau rakan-rakan dan juga faktor-faktor lain (contohnya masa, wang atau teknologi) yang dapat meningkatkan atau mengurangkan kadar kesusahan yang ditanggap ke atas sesuatu gelagat (Ajzen, 2005; Taylor & Todd, 1995b). Dalam konteks zakat perniagaan, peniaga mengamati bahawa dirinya mempunyai banyak sumber untuk membayar zakat perniagaan dan pada masa yang sama terdapat hanya sedikit halangan yang dihadapi untuk berbuat demikian, maka semakin tinggilah kawalan ditanggapnya ke atas gelagat kepatuhan tersebut. Sebaliknya, peniaga yang merasakan bahawa sumber yang dimilikinya adalah terhad dan semakin banyak halangan yang dihadapinya untuk membayar zakat perniagaan, maka semakin berkuranglah kawalan ditanggapnya ke atas gelagat tersebut.

Kajian-kajian lepas ada melaporkan hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat dan gelagat. Sebagai contoh, analisis meta yang dilakukan oleh Armitage dan Conner (2001a) dan Notani (1998) melaporkan kajian-kajian yang menunjukkan bahawa konstruk ini dapat menambah penjelasan dan penerangan mengenai sesuatu gelagat. Perkara ini turut disokong oleh Madden, Ellen dan Ajzen (1992) yang mendapati bahawa kawalan gelagat ditanggap dapat meningkatkan ramalan terhadap gelagat pelajar kolej untuk melakukan aktiviti-aktiviti seperti menjalani latihan, membeli belah bersama rakan dan membasuh pakaian.

Hubungan kawalan gelagat ditanggap dengan niat dan gelagat turut dijumpai dalam pelbagai bidang kajian. Misalnya, Conner dan McMillan (1999) melaporkan bahawa wujudnya hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat penggunaan dadah jenis kanabis. Ajzen dan Driver (1992) melaporkan hubungan antara kawalan

gelagat ditanggap dengan niat untuk melakukan aktiviti-aktiviti rekreasi pada waktu lapang. Ajzen dan Madden (1986) pula mendapati bahawa konstruk ini mempengaruhi niat seseorang untuk hadir ke kelas pengajian. Dalam bidang teknologi maklumat, Mathieson (1991), Pavlou dan Fygenson (2006) dan Taylor dan Todd (1995b) melaporkan pengaruh faktor ini terhadap niat dan gelagat penggunaan sistem teknologi maklumat. Hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat dan gelagat turut disahkan oleh Courneya (1995), Davis et al. (2002) dan Hrubes et al. (2001).

Dalam bidang percukaian, terdapat beberapa kajian yang melaporkan pengaruh signifikan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat kepatuhan cukai. Antonides dan Robben (1995), Carnes dan Englebrecht (1995) dan Robben, Webley, Elffers dan Hessing (1990) mendedahkan bahawa kedudukan pendapatan (peluang kepatuhan) merupakan faktor penentu ketidakpatuhan cukai. Kemungkinan dikesan dan persepsi terhadap risiko dikesan (halangan kepada ketidakpatuhan) juga mempunyai kaitan dengan kepatuhan cukai (Carnes & Englebrecht, 1995; C. M. Fisher, Wartick, & Mark, 1992). Sementara itu, Bobek dan Hartfield (2003) turut melaporkan pengaruh kawalan gelagat ditanggap terhadap niat untuk lari daripada membayar cukai.

Dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat, kawalan gelagat ditanggap dijangka turut mempengaruhi niat membayar zakat perniagaan. Hal ini telah disokong oleh kajian yang dilakukan dalam persekitaran zakat gaji. Zainol (2008) yang mendefinisikan konstruk kawalan gelagat ditanggap sebagai faktor-faktor dalaman dan luaran pekerja Muslim telah melaporkan hubungan signifikan antara faktor-faktor tersebut dengan niat untuk membayar zakat gaji. Antara faktor dalaman yang dikaji ialah keberkesanan-kendiri dan pengetahuan manakala faktor luaran pula seperti kredibiliti

korporat, persepsi kesaksamaan agihan zakat dan sebagainya. Zainol dan Kamil (2009) turut melaporkan pengaruh signifikan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat membayar zakat gaji. Oleh yang demikian, adalah munasabah bagi kajian ini untuk menjangkakan bahawa konstruk kawalan gelagat ditanggap dapat memberi kesan terhadap niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Dalam konteks ini, kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada sejauh mana kawalan yang dimiliki oleh peniaga terhadap faktor-faktor dalaman dan luaran (contohnya untung rugi perniagaan, kebergantungan terhadap amil mengenai zakat perniagaan, rebat cukai dan sebagainya) bagi mematuhi arahan pembayaran zakat perniagaan. Jika kawalan ditanggap peniaga ke atas faktor-faktor tersebut adalah tinggi, maka niat mereka untuk membayar zakat perniagaan adalah kuat. Sebaliknya, jika kawalan ditanggap ke atas faktor-faktor tersebut adalah rendah, maka ia akan mengurangkan niat mereka untuk berbuat demikian.

3.3 Pengubahsuaian Model TPB

Sejak TPB diperkenalkan, banyak kajian telah mencadang, menguji, mengubahsuaikan dan menggabungkan model-model kajian bagi memahami sesuatu gelagat secara komprehensif. Model-model kajian ini telah menyumbang kepada pemahaman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat (Ajzen, 2008). Walaubagaimanapun, model-model kajian yang hanya berdasarkan faktor-faktor asas TPB (sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap) dikatakan tidak mampu memberi penjelasan secara terperinci mengenai niat dan gelagat (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Hsu & Chiu, 2004; Pavlou & Fygenon, 2006; Rhodes & Blanchard, 2006; Shih & Fang, 2004; Taylor & Todd, 1995a, 1995b).

Hagger dan Chatzisarantis (2005) menegaskan bahawa varian diterang bagi niat adalah rendah bagi kajian yang hanya berdasarkan faktor-faktor asas TPB semata-mata. Hal ini menunjukkan bahawa wujudnya pemboleh ubah-pemboleh ubah lain yang tidak diukur (*unmeasured variable*) dalam menentukan niat dan gelagat (Bentler & Speckart, 1981). Selain itu, Hagger dan Chatzisarantis (2005) dan Rhodes dan Courneya (2003) turut menyatakan bahawa masih terdapat persoalan mengenai pendekatan terbaik dalam pembentukan konsep khusus (*typical conceptualization*) konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Perkara ini turut disokong oleh Rhodes dan Blanchard (2006) yang mendakwa bahawa pengukuran konstruk-konstruk asas TPB dalam kajian-kajian lepas adalah belum mencukupi. Konsep dan pengukuran konstruk yang kurang jelas ini dipercayai dapat membayangi sifat sebenar dan peranan konstruk-konstruk ini dalam model TPB (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Sun dan Zhang (2006) menggariskan dua kelemahan yang dikenalpasti dalam model-model kajian penggunaan teknologi pengguna berdasarkan struktur asas TPB, iaitu kuasa penjelas yang rendah (*low explanatory power*) dan pengaruh faktor-faktor tersebut yang tidak konsisten dalam model-model kajian tertentu. Keadaan ini menunjukkan bahawa faktor-faktor penentu niat dan gelagat, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap adalah kompleks dan berbilang dimensi (*multidimensional*) (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Oleh sebab itu, munculnya beberapa kajian yang menggunakan pendekatan-pendekatan seperti penguraian model TPB (termasuklah pengukuran konstruk-konstruk TPB melalui konstruk dua aras) dan memasukkan pemboleh ubah moderasi bagi mengatasi kelemahan-kelemahan tersebut (Ajzen, 2002; Bagozzi, Lee, & Loo, 2001; Bobek & Hatfield, 2003; Conner & Armitage, 1998; Hagger & Chatzisarantis,

2005; Hsu & Chiu, 2004; Pavlou & Fygenson, 2006; Rhodes & Blanchard, 2006; Rhodes & Courneya, 2003; Shih & Fang, 2004; Sun & Zhang, 2006; Taylor & Todd, 1995a, 1995b). Kelebihan dan kepentingan kajian-kajian ini akan dibincangkan di dalam seksyen seterusnya.

3.3.1 Penguraian TPB

Kajian-kajian terdahulu dalam bidang psikologi sosial ada melaporkan perbezaan dua aras komponen, iaitu aras global dan khusus terhadap motivasi dan gelagat (Kehr, 2004; Marsh, 1996). Kemudiannya muncul model-model kognitif sosial yang baru seperti TPB yang memberi fokus kepada faktor-faktor khusus sebagai faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat (Ajzen, 1991). Hasilnya, kajian-kajian yang menggunakan TPB lebih cenderung untuk mengenal pasti komponen-komponen khusus dalam konstruk-konstruk asas TPB yang dapat meramal varian dalam niat dan gelagat dengan lebih baik. Hal ini telah menggalakkan penemuan sejumlah komponen khusus yang mempunyai kesahan diskriminan dan ramalan yang baik. Komponen-komponen ini menghuni konstruk-konstruk penentu asas TPB seperti sikap afektif dan instrumental (Ajzen & Driver, 1991), norma deskriptif (Rivis & Sheeran, 2003a) dan keberkesanan-kendiri (Terry & O'Leary, 1995). Zainol (2008) dan Zainol dan Kamil (2009) turut melaporkan beberapa faktor khusus dalam sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam persekitaran zakat gaji. Oleh sebab faktor-faktor ini telah didapati mampu memberikan ramalan yang lebih baik terhadap niat dan gelagat berbanding konstruk-konstruk asas TPB, penyelidik-penyelidik masa kini mula mencadangkan pembentukan konsep dua aras dalam model TPB. Pembentukan konsep ini menekankan bahawa komponen-komponen khusus dalam

model TPB merupakan kategori bagi konstruk-konstruk global yang mencerminkan asas-asas komponen bagi konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap (Ajzen, 2002; Bagozzi et al., 2001; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Pavlou & Fygenon, 2006; Rhodes & Blanchard, 2006; Rhodes & Courneya, 2003). Hal ini adalah kerana korelasi antara komponen-komponen ini adalah tinggi dan tidak dapat diterang (Ajzen, 1991).

Menurut Ajzen (2002), Bagozzi et al. (2001) dan Pavlou dan Fygenon (2006), konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap merupakan konstruk aras kedua (konstruk global) yang ditentukan oleh konstruk aras pertama (komponen-komponen khusus). Konstruk aras kedua merupakan konstruk yang abstraknya satu peringkat lebih tinggi (*higher abstraction level*) berbanding konstruk aras pertama. Hagger dan Chatzisarantis (2005) mendakwa bahawa komponen-komponen khusus bagi konstruk aras pertama merupakan kategori bagi konstruk-konstruk global yang mencerminkan asas komponen-komponen konstruk tersebut. Konstruk-konstruk global ini mewakili varian dikongsi bagi konstruk-konstruk aras pertama (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Pembentukan konsep ini mempunyai persamaan dengan model Penguraian TPB sepertimana yang dicadangkan oleh Taylor dan Todd (1995a; 1995b). Dalam kajian untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat penggunaan teknologi maklumat di kalangan pelajar, Taylor dan Todd telah mengemukakan model penguraian struktur kepercayaan dalam konstruk asas TPB. Dalam model kajian tersebut, konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap diuraikan kepada beberapa dimensi. Mereka mendapati bahawa penguraian TPB dapat meningkatkan keupayaan dan kefahaman terhadap niat dan gelagat penggunaan teknologi maklumat.

Secara keseluruhannya, pembentukan konsep model dua aras mempunyai beberapa kelebihan. Antaranya ialah, secara teorinya, konsep konstruk ini dapat menjadikan model sesuatu kajian lebih berhemah dan mempunyai ciri-ciri mudah dan berguna (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Konsep ini membolehkan struktur hubungan sebab-akibat yang lebih mudah dalam meramal niat dan gelagat dan ia sejajar dengan hipotesis asal TPB tanpa menyisihkan perbezaan yang dibuat di peringkat yang lebih khusus (Bagozzi et al., 2001). Kedua, kaedah ini membolehkan kemasukan konstruk-konstruk peringkat khusus yang lebih banyak dalam sesuatu model kajian. Model yang fleksibel ini membolehkan penambahan konstruk-konstruk khusus yang lain sama ada boleh atau tidak untuk dikategorikan oleh konstruk-konstruk global (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Taylor & Todd, 1995b). Justeru, hubungan antara faktor-faktor penentu ini dengan niat akan bertambah jelas dan lebih mudah difahami.

Kelebihan seterusnya ialah konstruk aras kedua boleh bertindak sebagai ringkasan eksekutif mengenai pengaruh konstruk aras pertama terhadap niat dan gelagat. Perkara ini adalah penting bagi kajian yang secara prinsipnya dilakukan bagi menilai kesan keseluruhan pemboleh ubah-pemboleh ubah asas TPB terhadap niat dan gelagat (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Dengan itu, penyelidik dapat melihat peranan pemboleh ubah ini terhadap gelagat yang khusus bagi tujuan tertentu seperti membuat perbandingan atau melihat kesan pindah silang (*crossover effect*) antara pemboleh ubah-pemboleh ubah tersebut.

Dalam pada itu, model dua aras adalah seiring dengan sistem kepercayaan yang menjadi asas kepada komponen-komponen TPB (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Konstruk aras pertama merupakan konstruk sokongan yang mencerminkan set

kepercayaan mengenai sesuatu gelagat. Oleh itu, kaedah penstrukturan konsep ini menyokong pola hierarki ramalan bagi komponen-komponen TPB (Ajzen, 2002). Hal ini adalah sejajar dengan konsep kepercayaan menonjol yang menjadi asas kepada penentuan konstruk-konstruk asal dalam model TPB, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap.

Selanjutnya, aplikasi model dua aras dapat menentukan varian dikongsi antara konstruk dan varian dalam keseluruhan konstruk yang dikongsi terhadap niat (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Oleh itu, beberapa kelemahan dalam model berbilang dimensi dapat dirungkaikan. Antara kelemahan tersebut ialah korelasi yang tinggi antara konstruk aras pertama, kesan *multicolinearity* dan ketiadaan makna kesan perantara (*mediation effects*) (Ajzen, 2002).

Di samping itu, model aras pertama dan kedua dapat menunjukkan kebagusuaian padanan model (*goodness of fit model*) yang lebih baik berbanding model berbilang dimensi dan model berdasarkan konstruk asas TPB (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Akhir sekali, kaedah ini dapat membantu meningkatkan keupayaan ramalan dan kefahaman yang lebih mendalam dan berkesan tentang sesuatu gelagat berbanding dengan konstruk asas TPB (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Dalam konteks zakat perniagaan, adalah dipercayai bahawa struktur penguraian dimensi dan konsep model dua aras dapat meningkatkan keupayaan ramalan terhadap niat dan gelagat kepatuhan. Model dua aras membolehkan penghuraian yang lebih baik dilakukan terhadap pelbagai faktor dalaman dan luaran bagi persekitaran yang kompleks (Ajzen, 2002) seperti gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Di samping itu, model ini juga dijangka dapat meningkatkan kefahaman dan kebagusuaian padanan model serta

membentuk model gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang berhemah. Dakwaan ini dibuat berdasarkan penemuan dalam kajian lepas (Hagger & Chatzisarantis, 2005) yang mendedahkan kelebihan model ini dalam mengintegrasikan banyak faktor (dalam konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap) bagi memahami gelagat. Faktor-faktor ini dijangka dapat memainkan peranan penting dalam mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

3.3.2 Peranan Pemboleh Ubah Moderasi

Terdapat beberapa kelemahan telah dikenalpasti bagi kajian yang menggunakan model asas TPB bagi menerangkan sesuatu gelagat (Sun & Zhang, 2006). Pertama, kelemahan dalam aspek kuasa penjelas yang rendah. Sebagai contoh, kebanyakan kajian dalam bidang teknologi yang dilaporkan oleh Sun dan Zhang menunjukkan kurang daripada 60% varian diterang dalam model kajian mereka. Kedua, hubungan antara konstruk-konstruk dalam TPB adalah tidak konsisten dan ini menyebabkan model-model tersebut mempunyai kelemahan untuk dijadikan sandaran am (*generalization*) dalam konteks kajian yang lain (Legris, Ingham, & Colletette, 2003). Kelemahan-kelemahan ini telah membuka ruang kepada para penyelidik untuk menambahbaik dan memperinci faktor-faktor lain dalam model TPB. Oleh itu, satu daripada pendekatan yang digunakan oleh penyelidik ialah dengan mengkaji peranan pemboleh ubah moderasi bagi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat dan gelagat.

Menurut Sun dan Zhang (2006), faktor-faktor moderasi dapat meningkatkan kuasa penjelas dan mengurangkan hubungan yang tidak konsisten antara dimensi-dimensi sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat dan gelagat. Beberapa

kajian seperti Bobek dan Hatfield (2003), Pavlou dan Chai (2002) dan Venkatesh et al. (2003) melaporkan pengaruh faktor moderasi dapat meningkatkan kuasa penjelas dan varian diterang terhadap niat gelagat. Sementara itu, Agarwal dan Prasad (1998) telah mengkritik Model Penerimaan Teknologi (TAM) kerana tidak memasukkan pengaruh moderasi dalam model tersebut. Venkatesh et al. (2003) pula telah menguji lapan model penggunaan teknologi dan mendapati bahawa kesahihan ramalan (*predictive validity*) enam daripada lapan model tersebut meningkat secara signifikan selepas dimasukkan pemboleh ubah moderasi. Pengaruh faktor moderasi juga turut dilaporkan oleh Sun dan Zhang (2006) dalam gelagat penerimaan teknologi dan Bobek dan Hatfield (2003) dalam niat gelagat kepatuhan cukai. Sehubungan itu, bagi mengukuhkan keterangan dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan, pemboleh ubah-pemboleh ubah moderasi turut diuji dalam kajian ini. Sebelum pembentukan model dua aras dan peranan pemboleh ubah moderasi dalam kajian ini dibuat, adalah wajar terlebih dahulu dibincangkan model-model pengubahsuaian TPB yang telah dikaji oleh penyelidik-penyelidik terdahulu. Model-model kajian ini akan dibincangkan dalam seksyen seterusnya.

3.4 Pengubahsuaian dan Peranan Pemboleh Ubah Moderasi dalam TPB

Terdapat beberapa literatur yang mengkaji kesan pembentukan model dua aras dan peranan pemboleh ubah moderasi dalam model kajian bagi menerangkan sesuatu gelagat secara menyeluruh. Kajian-kajian ini banyak didapati dalam bidang teknologi maklumat, latihan dan percukaian yang mengadaptasi TPB untuk disesuaikan dengan persekitaran masing-masing. Secara keseluruhannya, kajian-kajian ini mendapati bahawa dengan menstrukturkan dan menguraikan konstruk-konstruk asas TPB kepada beberapa dimensi

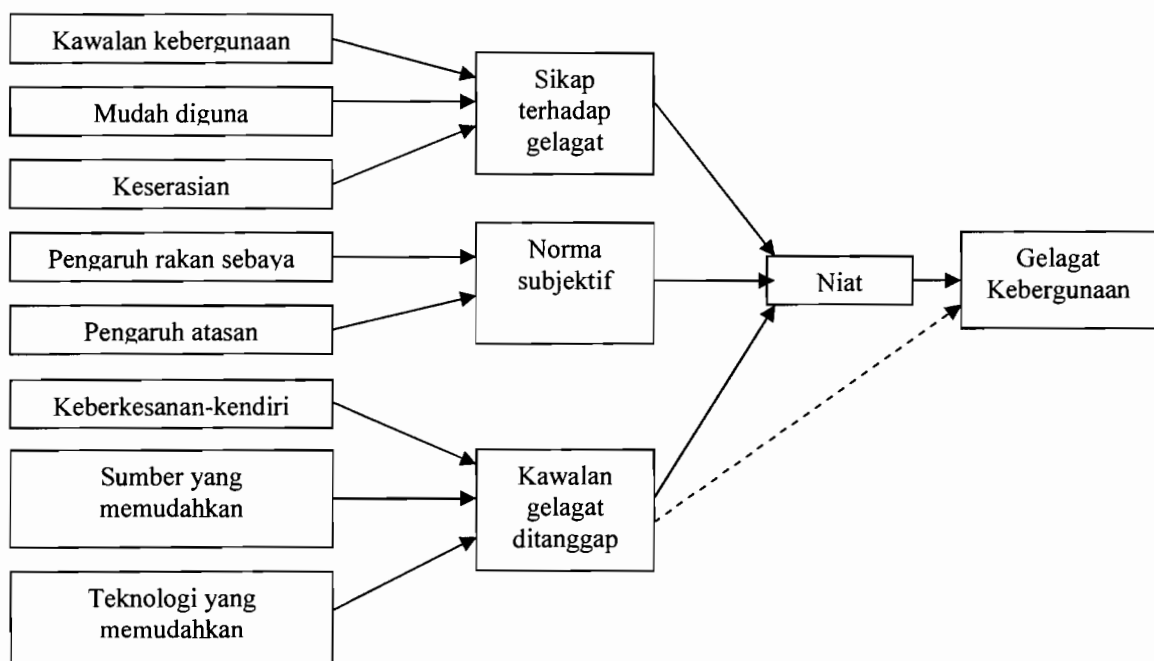
dan memasukkan pemboleh ubah moderasi dalam model kajian mereka, ia dapat meningkatkan keupayaan ramalan dan pemahaman yang lebih baik mengenai gelagat (Bobek & Hatfield, 2003; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Taylor & Todd, 1995b; Venkatesh et al., 2003; Zainol, 2008). Oleh itu, hasil-hasil kajian tersebut boleh ditimba dan disesuaikan dengan kajian gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Pendekatan ini akan dilakukan dalam kajian ini.

Sehingga kini, terdapat beberapa model kajian yang menggunakan pendekatan penguraian dan peranan pemboleh ubah moderasi. Model-model tersebut ialah model Penguraian Teori Gelagat Terancang (DTPB) (Taylor & Todd, 1995a, 1995b), Teori Gabungan Penerimaan dan Penggunaan Teknologi (UTAUT) (Venkatesh et al., 2003), Model Niat Penipuan Cukai (Bobek & Hatfield, 2003), Model Struktur Aras Pertama dan Kedua (Hagger & Chatzisarantis, 2005) dan Model Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Gaji (Zainol, 2008).

Model Penguraian Teori Gelagat Terancang (DTPB) telah diperkenalkan oleh Taylor dan Todd (1995a; 1995b) yang diadaptasi daripada model asal TPB. Mereka telah mengubahsuai dan mengurai konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap kepada beberapa dimensi. Perkara ini dilakukan dengan mengintegrasikan konstruk-konstruk yang terdapat dalam model Penyebarluasan Pembaharuan (*Diffusion of Innovation*) ke dalam model tersebut. Tujuan utama pembentukan model ini ialah untuk mengenal pasti sama ada penguraian konstruk-konstruk asas TPB kepada dimensi-dimensi tertentu mampu meningkatkan keupayaan ramalan dan kefahaman tentang gelagat penggunaan sesuatu sistem.

Taylor dan Todd (1995b) telah menguraikan konstruk sikap kepada tiga dimensi, iaitu kawalan kebergunaan, mudah guna dan keserasian manakala konstruk norma subjektif diuraikan kepada dua dimensi, iaitu pengaruh rakan sebaya dan pengaruh atasan. Sementara konstruk kawalan gelagat ditanggap pula diuraikan kepada tiga dimensi, iaitu keberkesanan-kendiri, sumber dan teknologi yang memudahkan. Secara keseluruhannya, Taylor dan Todd mendapati bahawa penguraian konstruk ini dapat membantu meningkatkan kebolehamalan dan pemahaman mengenai niat dan gelagat seseorang dalam menggunakan teknologi, jika dibandingkan dengan model asas TPB.

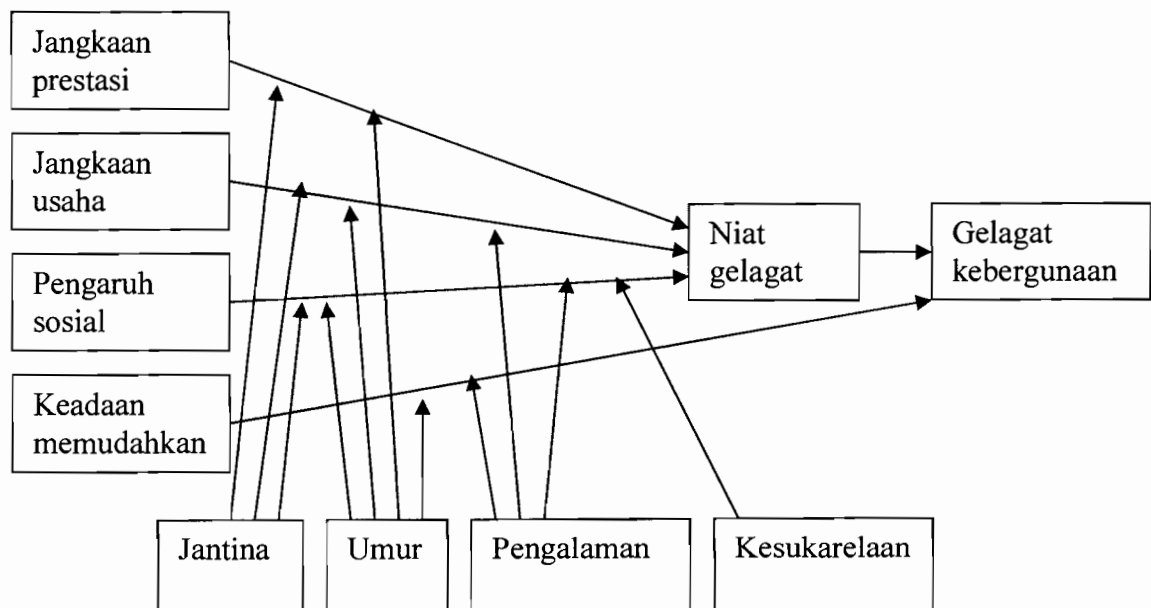
Lakaran model DTPB adalah seperti berikut:-



Rajah 3.2. Penguraian Teori Gelagat Terancang (DTPB)

Daripada "Understanding information technology usage: A test of competing models", oleh Taylor, S., dan Todd, P. (1995), Information Systems Research, 12, 2, m. 146.

Model Penguraian TPB ini seterusnya telah dijadikan asas oleh Venkatesh et al. (2003) dalam kajian mereka untuk membina model alternatif bagi memahami secara lebih mendalam mengenai gelagat penerimaan teknologi. Venkatesh et al. telah membincang dan mengintegrasikan dimensi-dimensi yang terdapat di dalam lapan model utama gelagat penerimaan teknologi. Model-model tersebut ialah TRA, TAM, Model Motivasi, TPB, Kombinasi Model TAM dan TPB, Model Penyebarluasan Pembaharuan, Model Penerimaan dalam Isirumah (MATH) dan Teori Kognitif Sosial. Hasil analisis ke atas lapan-lapan model ini, Venkatesh et al. telah mencadangkan satu model baru, iaitu Teori Gabungan Penerimaan dan Penggunaan Teknologi (UTAUT). Rajah 3.5 di bawah menunjukkan lakaran model tersebut.



Rajah 3.3. Teori Gabungan Penerimaan dan Penggunaan Teknologi (UTAUT)

Daripada "User acceptance of information technology", oleh Venkatesh et al. (2003), *MIS Quarterly*, 27, 3, m. 447.

Model UTAUT menguraikan konstruk berdasarkan empat faktor utama yang menjadi penentu kepada niat dan gelagat penggunaan sistem, iaitu jangkaan prestasi, jangkaan usaha, pengaruh sosial dan keadaan yang memudahkan. Selain itu, model ini juga mengkaji hubungan empat faktor moderasi, iaitu jantina, umur, pengalaman dan kesukarelaan terhadap hubungan antara empat konstruk utama model ini dengan niat dan gelagat penggunaan sistem tersebut. Venkatesh et al. (2003, m. 467) menegaskan bahawa, model UTAUT dapat menyediakan asas kepada pemahaman yang lebih baik terhadap gelagat penggunaan sistem berbanding lapan model kajian sebelumnya.

Kemunculan UTAUT dengan jelas menunjukkan bahawa TPB adalah tidak konklusif. Model-model kajian seperti yang dibincangkan di atas menunjukkan bahawa TPB adalah tidak lengkap dan wujud masalah dalam pembentukan konsep bagi konstruk-konstruk asas TPB. Hal ini bermakna model TPB seharusnya diubahsuai mengikut kesesuaian sesuatu gelagat dan sistem serta pembentukan konsep yang lebih tepat perlu dilakukan bagi memahami gelagat dengan lebih baik. Oleh sebab itu, munculnya model-model seperti DTPB dan UTAUT bagi melengkapkan lagi teori ini. Inilah yang disarankan oleh Ajzen (2002) dan Ajzen (2005) (pengasas TPB) supaya membentuk konsep TPB dengan lebih berkesan dan memasukkan pemboleh ubah moderasi dalam model TPB supaya dapat menerangkan sesuatu gelagat dengan lebih komprehensif. Penstrukturan semula konsep asal TPB dan memuatkan peranan pemboleh ubah moderasi dijangka dapat menerang dan memahami dengan lebih jelas peranan TPB dalam menjelaskan niat dan gelagat, seperti gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Dalam kajian Bobek dan Hartfield (2003) mengenai gelagat kepatuhan cukai, sekali lagi kita menyaksikan suatu cadangan model gelagat kepatuhan yang diadaptasi

berdasarkan TPB. Selain konstruk asas TPB, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap, Bobek dan Hartfield turut memasukkan pemboleh ubah moderasi, iaitu tanggungjawab moral ke dalam model TPB. Secara keseluruhannya, mereka mendapati bahawa nilai moral mempunyai pengaruh sebagai pemboleh ubah moderasi dalam hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat gelagat penipuan cukai.

Dalam pada itu, Hagger dan Chatzisarantis (2005) pula mengesahkan bahawa pembentukan konsep bagi konstruk TPB lebih berkesan melalui konsep dua aras, iaitu aras pertama dan kedua. Dalam kajian mereka mengenai gelagat latihan, konstruk aras kedua sikap diwakili oleh sikap afektif dan instrumental. Konstruk aras kedua normatif diwakili oleh norma subjektif dan deskriptif manakala konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap diwakili oleh keupayaan kawalan dan keberkesanan-kendiri. Kajian mereka mendapati bahawa pembentukan konsep konstruk ini memberi kesan peningkatan varian yang signifikan dalam niat dan gelagat latihan.

Dalam persekitaran zakat, satu-satunya model kajian menggunakan TPB dilakukan oleh Zainol (2008). Beliau mengubahsuai model DTPB (Taylor & Todd, 1995b) bagi memahami niat gelagat kepatuhan zakat. Walaubagaimanapun, model kajiannya belum lengkap kerana hanya tertumpu kepada zakat gaji. Perbezaan persekitaran zakat gaji dengan zakat perniagaan begitu ketara terutamanya dari aspek pendapatan yang menjadi asas penentuan zakat. Dalam bidang percukaian, ada laporan yang menunjukkan perbezaan gelagat kepatuhan bagi dua kategori pendapatan yang berbeza, iaitu pendapatan tetap dan bekerja sendiri. Golongan berpendapatan sendiri sering mencari peluang untuk lari daripada cukai. Begitu juga dijangkakan dalam bidang zakat. Apatah lagi pada masa sekarang wujud jurang penguatkuasaan antara zakat gaji

dengan zakat perniagaan. Umpamanya, baru-baru ini Jabatan Zakat Negeri Kedah telah mewajibkan pembayaran zakat gaji kepada institusi zakat melalui potongan gaji. Namun, penguatkuasaan ini tidak dikenakan ke atas peniaga yang mana gelagat kepatuhannya masih berdasarkan sukarela. Selain itu, pembentukan konsep dua aras dan peranan pemboleh ubah moderasi tidak dimasukkan dalam model niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Malah, peranan niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat seperti yang disarankan dalam model TPB juga tidak dijelaskan.

Bagi tujuan kajian ini, direncanakan suatu model berdasarkan TPB yang bersesuaian dengan persekitaran zakat bagi memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Konstruk asas TPB, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap distruktur dan diurai kepada beberapa dimensi. Model aras pertama dan kedua diperkenalkan sejajar dengan saranan literatur sebelum ini. Selain itu, pemboleh ubah-pemboleh ubah moderasi seperti situasi aliran tunai, nilai agama dan keyakinan terhadap institusi zakat turut diuji bagi menerangkan gelagat kepatuhan zakat perniagaan secara komprehensif. Seksyen berikutnya akan menghuraikan model kajian yang dicadangkan bagi kajian ini.

3.5 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Perniagaan Secara Sah

Hagger dan Chatzisarantis (2005) menjelaskan bahawa tujuan utama TPB adalah bagi menerangkan hubungan antara sikap dengan gelagat. Dalam teori ini, didapati hubungan kuat antara sikap dengan gelagat adalah diterangkan melalui konstruk niat (Armitage & Conner, 2001a). Ajzen (2005) menyatakan bahawa sikap adalah berdimensi tunggal yang terhasil daripada penilaian positif atau negatif yang dibuat oleh seseorang ke atas gelagat.

Walaupun bagaimanapun, definisi dan pendekatan untuk mengukur sikap dalam kajian ini adalah tidak seiring dengan pendapat Ajzen (2005). Definisi sikap oleh Ajzen hanya menjurus kepada satu komponen sikap, iaitu afektif (penilaian positif atau negatif) sedangkan literatur psikologi mendedahkan bahawa sikap adalah terdiri daripada tiga komponen, iaitu kognitif, afektif dan tingkah laku. Komponen kognitif merupakan idea dan kepercayaan seseorang terhadap objek sikap. Contoh kenyataan yang mempunyai elemen kognitif ialah “Membayar zakat perniagaan secara sah adalah sangat dituntut oleh agama”. Komponen afektif pula merangkumi perasaan dan emosi terhadap objek sikap. Contoh kenyataan yang mempunyai unsur afektif ialah “Saya suka membayar zakat kepada institusi zakat”. Komponen ketiga, iaitu tingkah laku mencerminkan kecenderungan kepada perlakuan gelagat. Umpamanya, “Saya akan membayar zakat kepada institusi zakat” adalah kenyataan berbentuk tingkah laku.

Sikap merupakan satu konstruk yang kompleks. Oleh itu, definisi sikap yang dikemukakan oleh Allport (dalam nukilan Aronson & Pratkanis, 1993) adalah sesuai dan ia lebih menjurus kepada tiga komponen yang perlu ada dalam sikap. Allport mendefinisikan sikap sebagai suatu keadaan bersedia sama ada secara fizikal atau mental yang mempengaruhi kelakuan atau tindakan seseorang ke atas sesuatu objek atau situasi. Kamil (2002) merumuskan definisi sikap berdasarkan Allport sebagai persediaan bagi kelakuan atau pendirian untuk bertindak terhadap objek sikap yang mungkin terdiri daripada benda, orang, tempat, kelakuan dan sebagainya. Satu aspek lagi yang wajar diberi perhatian dalam sikap ialah kuasa motivasi atau desakan yang terdapat dalam sikap. Kuasa desakan ini dapat mempengaruhi gelagat seseorang (Kamil, 2002).

Daripada perbincangan di atas, adalah dirumuskan bahawa sikap bukannya tingkah laku tetapi keadaan bersedia seseorang ke arah pelaksanaan sesuatu gelagat. Oleh itu, sikap bukan hanya berbentuk penilaian positif atau negatif semata-mata dan tidak hanya terdiri daripada satu dimensi sahaja (Kamil & Ahmad-Mahdzan, 2002). Teori-teori sikap memaparkan bahawa setiap tindakbalas komponen sikap, iaitu kognitif, afektif dan tingkah laku adalah terikat dan secara teorinya adalah berbeza-beza. Pandangan ini menjelaskan bahawa sikap adalah satu konstruk pelbagai dimensi yang mengandungi elemen kognitif, afektif dan tingkah laku (Ajzen, 2005).

Oleh sebab sikap adalah kompleks dan berbilang dimensi, maka penyelidik-penyelidik terdahulu mengambil pelbagai pendekatan bagi mengukurnya (Bagozzi et al., 2001; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Kamil, 2002; Kamil & Ahmad-Mahdzan, 2002; Rhodes & Courneya, 2003; Taylor & Todd, 1995a). Satu daripada pendekatan tersebut ialah dengan menstrukturkan sikap kepada beberapa bentuk latitud sikap (Sherif & Hovland, 1961). Pendekatan yang berasaskan pertimbangan sosial ini mengusulkan bahawa elemen sikap, iaitu kognitif dan afektif, memainkan peranan secara serentak semasa proses seseorang membuat pertimbangan terhadap sesuatu objek sosial yang terdiri daripada kumpulan orang, benda, peristiwa, isu dan sebagainya. Hal ini menunjukkan bahawa setiap elemen dalam sikap adalah terikat dan sukar dipisahkan. Hasilnya, Sherif dan Hovland (1961) memperkenalkan teori sikap yang dikenali sebagai Teori Latitud Sikap (TLS).

Secara umumnya, TLS menyatakan bahawa sikap hendaklah diukur secara latitud, iaitu satu selang kedudukan sikap yang mana seseorang boleh atau tidak boleh menerima sesuatu objek sosial (institusi, isu dan sebagainya). Konsep ukuran sikap berdasarkan

latitud ini terbahagi kepada tiga keadaan, iaitu latitud penerimaan, latitud penolakan dan latitud tanpa komitmen. Latitud penerimaan adalah satu set kedudukan sikap yang menunjukkan bahawa seseorang dapat menerima dengan baik sesuatu objek sosial manakala latitud penolakan pula adalah sebaliknya, iaitu set kedudukan sikap yang menolak atau membantah objek sosial tersebut. Sementara itu, latitud tanpa komitmen pula adalah satu set kedudukan sikap tanpa arah yang mana dikatakan seseorang itu tidak menerima dan tidak pula menolak sesuatu objek sosial.

Literatur ada melaporkan kajian-kajian yang menstrukturkan sikap kepada beberapa dimensi dan mendapati pengaruh yang signifikan antara dimensi tersebut dengan sikap dan niat. Sebagai contoh, Taylor dan Todd (1995a) ada menguraikan kepercayaan gelagat kepada dimensi kebaikan dan keburukan sesuatu sistem, mudah guna, keserasian dan sumber sedia ada. Mereka mendapati bahawa faktor-faktor ini mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat penggunaan teknologi. Selain itu, Bagozzi et al. (2001), Conner dan Armitage (1998), Hagger dan Chatzisarantis (2005), Rhodes dan Blanchard (2006) dan Rhodes dan Courneya (2003) pula membentuk konsep sikap melalui dua dimensi, iaitu afektif dan instrumental. Kajian-kajian mereka telah melaporkan pengaruh yang kuat dimensi-dimensi ini terhadap kontsruk sikap dan niat.

Dalam bidang percukaian, Hanno dan Violette (1996) telah mengenal pasti tiga bentuk kepercayaan sikap yang membezakan antara individu yang patuh dan tidak patuh terhadap gelagat pembayaran cukai. Tiga bentuk kepercayaan ini ialah meminimakan cukai yang perlu dibayar, rasa bersalah dan penalti. Ketiga-tiga kepercayaan ini membentuk sikap terhadap percukaian dan mempengaruhi niat kepatuhan cukai (Hanno & Violette, 1996). Bobek (1997) pula membahagikan sikap seseorang terhadap sistem

cukai kepada dua fungsi, yaitu fungsi pengertian nilai dan fungsi penggunaan manfaat. Kedua-dua fungsi sikap ini didapati memberi kesan kepada gelagat kepatuhan cukai. Selain membahagikan sikap terhadap cukai kepada dua fungsi, Bobek (1997) juga memperkenalkan kepercayaan menonjol dalam sikap terhadap penipuan cukai. Kepercayaan ini dirungkaikan kepada lima kategori, iaitu: (1) boleh mengurangkan bayaran cukai; (2) membuat seseorang rasa bersalah; (3) merupakan perbuatan yang bakal mendapat hukuman daripada pihak berkuasa; (4) merupakan tingkah laku yang salah dari segi undang-undang, dan (5) merupakan sesuatu yang adil.

Dalam pada itu, dengan menggunakan pendekatan yang sama seperti Bobek (1997), Bobek dan Hatfield (2003) telah mengenal pasti lima bentuk kepercayaan yang menjadi asas kepada penilaian individu mengenai kebaikan dan keburukan penipuan cukai. Kelima-lima bentuk kepercayaan tersebut ialah meminimalkan bayaran cukai, terlibat dengan gelagat yang salah di sisi undang-undang, rasa bersalah, penalti dan kesan keadilan terhadap cukai yang dibayar. Hasil kajian mereka mendapati bahawa kepercayaan rasa bersalah dan terlibat dengan gelagat yang salah di sisi undang-undang mempunyai hubungan dengan niat penipuan cukai. Selain itu, Trivedi et al. (2005) turut menguraikan sikap kepada tiga komponen, iaitu tanggungjawab sebagai rakyat, kebaikan sistem cukai dan pertimbangan kewangan. Mereka mendapati bahawa komponen-komponen ini mempengaruhi niat kepatuhan cukai.

Dalam konteks zakat, Kamil (2002) dan Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) membentuk konsep sikap kepada lima dimensi berdasarkan sikap terhadap fatwa zakat gaji. Kelima-lima dimensi tersebut ialah penerimaan positif, penerimaan was-was, penerimaan bersyarat, penerimaan am dan penerimaan teknikal. Asas penguraian dimensi

sikap ini adalah berdasarkan teori latitud sikap yang diperkenalkan oleh Sherif dan Hovland (1961). Hasil kajian mereka mendapati bahawa tiga daripada lima dimensi (iaitu penerimaan positif, penerimaan was-was dan penerimaan bersyarat) adalah berkait secara positif dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Kamil et al. (2006) turut melaporkan bahawa pemboleh ubah sikap terhadap zakat gaji di Malaysia dapat dirungkaikan kepada antara empat hingga tujuh komponen. Begitu juga dengan Zainol (2008) dan Zainol dan Kamil (2009) yang melaporkan wujudnya enam komponen dalam sikap terhadap zakat gaji dan dua daripadanya, iaitu sikap am dan sikap tanpa syarat didapati mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat gaji secara positif.

Sejajar dengan dapatan kajian-kajian tersebut, maka faktor sikap dalam konteks zakat perniagaan juga dijangka bersifat kompleks dan berbilang dimensi. Objek sikap kajian ini, iaitu pembayaran zakat secara sah kepada institusi zakat atau amil yang dilantik adalah sesuatu yang kompleks dan berbagai-bagai pandangan boleh dibuat oleh masyarakat ke atasnya. Berbanding dengan Kamil (2002), Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) dan Kamil et al. (2006) yang objek sikapnya ialah sikap terhadap fatwa zakat gaji manakala fokus Zainol (2008) ialah sikap terhadap zakat gaji, kajian mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini tidak sesuai untuk mengkaji dimensi sikap terhadap hukum zakat perniagaan. Hal ini adalah kerana hukum zakat perniagaan adalah jelas termaktub di dalam al-Quran dan hadis Rasulullah S.A.W serta disepakati oleh para ulama. Berbanding zakat pendapatan gaji, tidak banyak pertikaian mengenai kewajipan terhadap zakat perniagaan (Mohd-Safri, 2006). Kepercayaan seseorang Muslim terhadap kandungan al-Quran adalah wajib dan tidak boleh dipersoalkan. Oleh sebab itu, dimensi sikap terhadap hukum zakat perniagaan adalah tidak kompleks sepertimana zakat gaji

yang mana hukum pengeluarannya adalah berdasarkan fatwa dan masih dipersoalkan kewajibannya sehingga ke hari ini.

Walaupun sikap terhadap hukum zakat perniagaan tidak dipertikaikan, namun pelaksanaannya menimbulkan beberapa persoalan. Atas dasar tersebut, kajian ini mengfokuskan sikap peniaga terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah sebagai objek sikap. Sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah merujuk kepada keadaan bersedia secara mental dan fizikal peniaga untuk membayar zakat perniagaan kepada institusi zakat atau amil (pengurus zakat) yang sah dilantik mengikut undang-undang. Konstruk sikap ini adalah sesuatu yang kompleks dan pelbagai persepsi dilontarkan oleh masyarakat mengenai institusi zakat dan amil. Peranan dan fungsi yang dimainkan oleh mereka dalam urusan berkaitan zakat adalah sangat luas dan pelbagai. Tugas dan peranan ini meliputi kerja mengutip dan mengagih wang zakat, mengadakan promosi, meningkatkan kesedaran masyarakat kepada tanggungjawab berzakat dan lain-lain lagi. Imej dan reputasi yang dibawa oleh pihak ini sentiasa menjadi perhatian masyarakat.

Perkara ini mungkin mencetuskan pelbagai pandangan mengenai institusi zakat dan adalah munasabah untuk mengandaikan bahawa anggota masyarakat mempunyai pandangan yang berbeza-beza mengenai mereka. Imej dan reputasi yang positif seperti bantuan kepada fakir miskin dan ketelusan agihan zakat, dapat menyumbang kepada sikap penerimaan positif terhadap pembayaran zakat kepada institusi. Imej dan reputasi yang negatif seperti penyelewengan dan ketidakcekapan urusan zakat, dapat menggalakkan sikap penolakan terhadap institusi. Perkara ini hampir pasti menyebabkan

masyarakat membayar zakat kepada saluran tidak rasmi (Aidit, 1989; Mohd-Safri, 2006; Muhammad-Syukri, 2006).

Seperti yang dinyatakan tadi, sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah merupakan satu konstruk yang kompleks dan berbilang dimensi. Ia juga berbeza dengan sikap terhadap zakat gaji seperti yang dicadangkan oleh kajian-kajian sebelum ini. Sikap ini juga adalah berbeza-beza antara seseorang dengan seseorang yang lain (Sherif & Hovland, 1961) terutamanya jika objek sikap seperti sikap terhadap pembayaran zakat secara sah, adalah luas dan pelbagai. Justeru, kajian ini terlebih dahulu cuba menyelidiki bentuk sikap yang terdapat di kalangan peniaga terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah. Seterusnya, kajian ini melihat sejauh mana pengaruh yang dimainkan oleh setiap dimensi ini sebagai penunjuk yang mewakili konstruk aras kedua sikap dan seterusnya mengkaji sejauhmana kesan konstruk ini terhadap niat untuk membayar zakat perniagaan.

3.6 Norma Subjektif Dalam Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

Terdapat beberapa kajian yang menguraikan kepercayaan normatif kepada beberapa kumpulan rujukan (Oliver & Bearden, 1985; Shimp & Kavas, 1984). Penguraian kumpulan rujukan ini dibuat kerana kemungkinan wujudnya perbezaan pendapat antara kumpulan rujukan mengenai sesuatu objek atau gelagat (Taylor & Todd, 1995b). Perbezaan pendapat ini memberi kesan berbeza-beza ke atas niat (Taylor & Todd, 1995a). Dalam bidang teknologi maklumat misalnya, Taylor dan Todd (1995a) mengenal pasti tiga kumpulan rujukan, iaitu rakan-rakan, kumpulan atasan dan kumpulan bawahan yang mempunyai pendapat yang berbeza mengenai gelagat penggunaan

teknologi maklumat. Dalam hal ini, mungkin rakan-rakan mempunyai pendapat bahawa penggunaan teknologi baru adalah tidak perlu kerana ia memerlukan lebih banyak perubahan dalam proses kerja mereka. Pada masa yang sama, kumpulan atasan mungkin menggalakkan penggunaan teknologi maklumat kerana ia dapat meningkatkan produktiviti syarikat. Bagi kumpulan bawahan pula, mereka mungkin berpendapat bahawa penggunaan teknologi maklumat akan menjadi ancaman kepada kerjaya mereka dan ini akan menyebabkan mereka tidak menggalakkan penggunaannya. Daripada gambaran ini dapat dilihat bahawa jika konstruk norma subjektif tidak diuraikan kepada beberapa dimensi kumpulan, maka struktur kepercayaan normatif tidak akan mempengaruhi niat. Hal ini disebabkan oleh kesan kumpulan rujukan akan saling hapus menghapuskan antara satu sama lain (Taylor & Todd, 1995b).

Di samping itu, Hagger dan Chatzisarantis (2005) dan Rhodes dan Courneya (2003) menguraikan komponen ini kepada dua dimensi, iaitu norma *injunctive* dan *descriptive*. Tan dan Teo (2000) dalam kajian yang berorientasikan perkhidmatan pengguna pula merungkaikan norma subjektif kepada kumpulan rujukan relevan seperti rakan-rakan angkat, keluarga dan kenalan rapat. Rice, Grant, Schmitz dan Torobin (1990) telah menguraikan konstruk ini kepada pengaruh-pengaruh sosial seperti rakan-rakan yang mempunyai hubungan sosial yang boleh mempengaruhi tingkah laku orang lain. Pendekatan Rice et al. (1990) ini disokong oleh Venkatesh dan Brown (2001) yang mendapati bahawa pengaruh sosial adalah penentu penting dalam tingkah laku seseorang untuk membeli komputer peribadi. Venkatesh dan Brown telah mengklasifikasikan faktor sosial kepada rakan, keluarga, televisyen dan akhbar sebagai konstruk dalam mengukur norma subjektif. Hsu dan Chiu (2004) pula menguraikan norma subjektif sebagai

pengaruh perseorangan dan pengaruh luaran. Pengaruh perseorangan merujuk kepada pengaruh rakan-rakan, ahli keluarga, sahabat baik, ketua dan individu-individu yang berpengalaman. Pengaruh luaran pula merujuk kepada pengaruh media massa, pandangan pakar dan lain-lain maklumat yang tidak berbentuk perorangan.

Dalam bidang percukaian, Hanno dan Violette (1996) mengklasifikasikan kumpulan rujukan sebagai pasangan, ahli keluarga, majikan dan rakan-rakan. Trivedi et al. (2005) pula menguraikan norma subjektif kepada enam komponen, iaitu rakan-rakan, agen cukai, rakan-rakan baik, pasangan, majikan dan keluarga. Kajian oleh Hanno dan Violette dan Trivedi et al. mendapati bahawa kumpulan rujukan ini berpengaruh terhadap niat gelagat kepatuhan cukai. Kewujudan pengaruh norma subjektif terhadap niat gelagat kepatuhan cukai turut disokong oleh hasil kajian Bobek dan Hatfield (2003). Dalam persekitaran zakat, satu-satunya kajian yang mengkaji hubungan antara konstruk norma subjektif dengan niat telah dilakukan oleh Zainol (2008). Dalam kajiannya, Zainol menguraikan konstruk ini kepada lima kumpulan rujukan dan dua daripadanya, iaitu kumpulan rujukan intim dan kumpulan rujukan pasangan didapati mempunyai hubungan positif dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Berpanduan kepada kajian-kajian lepas, kajian ini juga meramalkan bahawa niat membayar zakat perniagaan di kalangan peniaga turut dipengaruhi oleh kepercayaan kepada kumpulan-kumpulan sosial seperti pasangan, keluarga, rakan-rakan, guru agama dan amil. Pengaruh sosial ini dijangka dapat mempengaruhi kepercayaan peniaga terhadap pembayaran zakat perniagaan dalam bentuk persetujuan, pendapat, sokongan dan nasihat. Kelima-lima kumpulan rujukan ini akan dibincangkan dengan lebih lanjut dalam Bab 4.

3.7 Kawalan Gelagat Ditanggap Dalam Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

Sejak awal TPB diperkenalkan, penyelidik-penyelidik terdahulu telah menimbulkan pelbagai persoalan mengenai konstruk kawalan gelagat ditanggap (Pavlou & Fygenson, 2006). Konsep kawalan gelagat ditanggap oleh Ajzen (1991) adalah berkaitan dengan semua aspek dalam sesuatu gelagat yang bukan berada di bawah kawalan seseorang. Hal ini bermaksud kawalan gelagat ditanggap adalah berkaitan dengan semua faktor yang wujud dalam diri peniaga dan persekitaran zakat perniagaan yang mana mereka tidak mempunyai kawalan ke atasnya. Faktor-faktor dalaman dan luaran ini dapat mempengaruhi tanggapan peniaga sama ada mudah atau sukar untuk membayar zakat perniagaan secara sah.

Bagi Ajzen (1991), kawalan gelagat ditanggap merupakan konstruk unidimensi, namun masih terbuka untuk dimasukkan faktor-faktor lain yang dapat meningkatkan varian diterang dalam niat dan gelagat. Akhir-akhir ini, dapatan empirikal melaporkan bahawa kawalan gelagat ditanggap adalah konstruk berbilang dimensi (Ajzen, 2002; Bagozzi et al., 2001; Rhodes & Courneya, 2003; Taylor & Todd, 1995a, 1995b; Trafimow, Sheeran, Conner, & Finlay, 2002). Umpamanya, Taylor dan Todd (1995b) telah menguraikan konstruk ini kepada tiga dimensi, iaitu sumber dan teknologi yang memudahkan keadaan serta keberkesanan-kendiri. Kajian mereka menunjukkan bahawa ketiga-tiga dimensi ini merupakan elemen kawalan gelagat ditanggap yang mempengaruhi niat gelagat penggunaan teknologi. Ajzen (2002) turut menyokong bahawa konstruk kawalan gelagat ditanggap terdiri daripada dua dimensi, iaitu keupayaan kawalan (*controlability*) dan keberkesanan-kendiri. Keupayaan kawalan mencerminkan keadaan seseorang yang mempunyai kawalan ke atas sumber dan peluang

untuk melaksanakan gelagat. Keberkesanan-kendiri pula berkait dengan kemampuan dan keyakinan diri individu untuk melakukan gelagat tersebut. Dakwaan Ajzen (2002) ini kemudiannya disahkan oleh Hagger dan Chatzisarantis (2005), Pavlou dan Fygenon (2006) dan Rhodes dan Courneya (2003). Trafimow et al. (2002) pula melaporkan bahawa konstruk ini boleh diwakili oleh dimensi kawalan ditanggap (*perceived control*) dan kesukaran ditanggap (*perceived difficulty*). Oleh itu, pengukuran konstruk ini selalu difokuskan kepada elemen-elemen seperti tahap kawalan subjektif dan keupayaan serta kemampuan yang dimiliki oleh individu tersebut ke atas gelagat.

Kajian-kajian lain turut melaporkan pelbagai dimensi dalam kawalan gelagat ditanggap. Dimensi-dimensi ini bergantung kepada sesuatu gelagat dan populasi kajian. Misalnya, Shih dan Fang (2004) telah menguraikan konstruk kawalan gelagat ditanggap kepada dua dimensi, iaitu kecekapan dan keadaan memudahkan bagi memahami gelagat penggunaan perbankan internet. Mereka mendapati bahawa faktor kecekapan mempunyai hubungan signifikan dengan niat penggunaan perbankan internet. Dalam gelagat percukaian pula, Trivedi et al. (2005) telah menguraikan kawalan gelagat ditanggap kepada dua komponen, iaitu penalti dan pelaporan pihak ketiga. Faktor-faktor tersebut dilaporkan mempengaruhi niat gelagat kepatuhan cukai. Rhodes dan Courneya (2003) telah mengkaji dua komponen dalam kawalan gelagat ditanggap, iaitu keberkesanan-kendiri dan kebolehpayaan kawalan bagi memahami gelagat senaman ke atas pelajar ijazah pertama dan penghidap penyakit kanser. Kajian mereka mendapati bahawa pengaruh kedua-dua faktor adalah berbeza-beza berdasarkan populasi dan gelagat. Hal yang sama turut dikongsi oleh Pavlou dan Fygenon (2006) dalam kajian mereka mengenai gelagat pencarian maklumat dan pembelian produk menggunakan elektronik

dagang (*e-commerce*). Pavlou dan Fygenson mendapati bahawa kesan keberkesanan-kendiri dan kebolehpayaan kawalan adalah berbeza-beza bagi kedua-dua gelagat. Kajian-kajian lain turut menguraikan konstruk ini kepada dimensi-dimensi seperti kawalan atau kesukaran, mudah atau sukar dan faktor dalaman atau luaran (Armitage & Conner, 1999; Terry & O'Leary, 1995).

Dalam gelagat kepatuhan zakat gaji, Zainol (2008) telah menguraikan konstruk kawalan gelagat ditanggap kepada beberapa dimensi berdasarkan konsep kewujudan faktor-faktor dalaman pekerja Muslim dan persekitaran zakat gaji. Faktor-faktor tersebut adalah seperti pengetahuan, nilai agama, persepsi terhadap undang-undang dan penguatkuasaan zakat, persepsi kesaksamaan agihan zakat, persepsi terhadap kualiti perkhidmatan, pendedahan promosi zakat, persepsi kredibiliti korporat dan persepsi keberkesanan-kendiri. Dapatan kajian Zainol menunjukkan bahawa wujudnya hubungan antara faktor-faktor ini dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Berasaskan kajian-kajian tersebut, dapat dirumuskan bahawa tiada definasi yang standard dapat digunakan bagi menjelaskan konstruk kawalan gelagat ditanggap dalam TPB. Hal ini kerana ciri-ciri yang mewakili konstruk ini adalah bergantung kepada populasi dan gelagat yang dikaji. Pelbagai konsep dan dimensi yang berbeza-beza telah dilaporkan dalam literatur terdahulu. Justeru, dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat perniagaan, ketepatan pengukuran konstruk kawalan gelagat ditanggap adalah perlu diberi perhatian. Perkara ini penting kerana konsep yang diukur dengan tepat dan stabil akan meningkatkan peramalan terhadap niat dan gelagat (Sheeran, Trafimow, & Armitage, 2003).

Bagi tujuan kajian ini, pendekatan penguraian dimensi digunakan bagi melihat peranan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Pendekatan ini dipilih kerana ia dapat memberikan penerangan yang lebih baik mengenai sesuatu gelagat (Taylor & Todd, 1995b). Seperti yang diterangkan sebelumnya, konsep asal kawalan gelagat ditanggap adalah berkaitan dengan tanggapan seseorang sama ada mudah atau sukar untuk melaksanakan sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Bagaimanapun, definasi ini sahaja tidak lengkap bagi digunakan untuk mengukur konstruk kawalan gelagat ditanggap dalam persekitaran yang agak kompleks seperti zakat (Zainol, 2008). Gelagat peniaga terhadap zakat perniagaan dijangka tidak hanya bergantung kepada tahap susah atau senang bagi mematuhi. Hal ini kerana kepatuhan zakat perniagaan banyak bergantung kepada kewujudan sumber dan peluang yang mempengaruhi tanggapan peniaga. Justeru, kewujudan sumber dan peluang yang berpunca sama ada daripada faktor dalaman diri peniaga atau dari persekitaran zakat perniagaan dijangka dapat mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap mereka ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Antara faktor dalaman yang dijangka dapat mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap peniaga ialah pengetahuan dan keberkesanan-kendiri manakala faktor luaran pula ialah kedudukan pendapatan perniagaan, rebat cukai, rekod simpan kira, kemudahan pembayaran zakat, interaksi antara peniaga dengan amil zakat, persepsi terhadap undang-undang dan penguatkuasaan zakat, persepsi kesaksamaan agihan zakat, persepsi terhadap amil zakat, pendedahan promosi dan persepsi terhadap kualiti perkhidmatan di institusi zakat. Perbincangan mengenai faktor-faktor ini akan dibuat secara terperinci di dalam seksyen berikutnya.

3.7.1 Kedudukan Pendapatan Perniagaan

Satu daripada pemboleh ubah yang dicadangkan oleh kajian lalu sebagai mempengaruhi gelagat kepatuhan ialah pendapatan. Menurut Andreoni, Erard dan Feinstein (1998), tahap pendapatan seseorang mempunyai kaitan dengan gelagat kepatuhan cukai. Semakin tinggi pendapatan, semakin tinggi perbuatan melarikan cukai. C. M. Fisher et al. (1992) turut melaporkan hubungan antara tahap pendapatan dengan gelagat kepatuhan cukai. Hal yang sama turut dikongsi oleh Antonides dan Robben (1995) dan Carnes dan Englebrecht (1995) yang mendapati bahawa kedudukan pendapatan adalah faktor penting dalam gelagat ketidakpatuhan cukai.

Selain pendapatan, terdapat juga literatur yang melaporkan perkaitan antara kesempitan kewangan dengan niat dan gelagat kepatuhan. Umpamanya, Weigal, Hensing dan Elfers (1987) mendapati bahawa kekangan situasi seperti kesempitan kewangan akan mencetuskan fenomena lari cukai. Waynerd dan Walerud (1982) pula mendedahkan bahawa orang yang tiada masalah kewangan akan membayar cukai berbanding dengan orang yang menghadapi masalah kewangan. Sementara itu, dalam bidang elektronik dagang (*e-commerce*), Pavlou dan Fygenson (2006) telah meletakkan faktor kewangan sebagai sumber yang memudahkan pelaksanaan gelagat perdagangan melalui internet. Mereka mendapati bahawa sumber kewangan adalah keadaan yang memudahkan pelaksanaan gelagat dan menunjukkan keupayaan kawalan seseorang ke atas niat dan gelagat pembelian produk secara elektronik. Dalam persekitaran zakat gaji, Kamil et al. (1997) turut melaporkan bahawa mereka yang membayar zakat adalah daripada golongan yang berpendapatan RM3,000 dan ke atas. Hairunnizam et al. (2005) turut melaporkan pengaruh positif yang signifikan antara pendapatan dengan gelagat kepatuhan zakat gaji.

Bagi kajian ini, adalah dipercayai bahawa kedudukan kewangan perniagaan merupakan faktor penting yang mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap peniaga ke atas niat. Sumber kewangan yang mencukupi merupakan prasyarat bagi membayar zakat perniagaan secara sah. Konsep kedudukan kewangan perniagaan ini adalah selari dengan maksud kawalan gelagat ditanggap yang dikemukakan oleh Ajzen (1991), iaitu berkaitan dengan tanggapan seseorang terhadap sumber dan peluang yang memudahkan pelaksanaan gelagat. Konsep keadaan yang memudahkan ini (Triandis, 1977) mencerminkan kewujudan sumber seperti kewangan, yang diperlukan bagi melaksanakan gelagat. Untung perniagaan boleh menjadi sumber yang memudahkan pembayaran zakat perniagaan manakala rugi pula dapat mencetuskan halangan kepada pelaksanaan gelagat tersebut. Pada asasnya, dengan mempunyai untung perniagaan, kawalan gelagat ditanggap oleh peniaga akan meningkat dan seterusnya mendorong niat yang kuat untuk membayar zakat. Sebaliknya, jika perniagaan mengalami kerugian, maka kawalan gelagat ditanggapnya akan menjadi rendah dan niat akan berkurangan.

3.7.2 Rebat Cukai

Bentuk galakkan atau dorongan yang diterima seseorang hasil daripada perlakuan gelagat turut mempengaruhi niat gelagat kepatuhan (Ajzen, 2005). Dalam hal zakat, dorongan rebat cukai sebagai galakkan bayaran zakat oleh kerajaan kepada peniaga tunggal dan perkongsian dijangka dapat menguatkan niat mereka untuk membayar zakat. Hal ini telah termaktub di dalam Akta Cukai Pendapatan 1967 Seksyen 63 (A) yang mengiktiraf bayaran zakat secara sah sebagai sebahagian daripada bayaran cukai pendapatan individu (*Income Tax Act 1967*, 2006).

Para penyelidik terdahulu ada melaporkan hubungan antara bentuk dorongan yang diterima akibat melaksanakan sesuatu gelagat dengan niat dan perlakuan gelagat tersebut. Dalam percukaian, aspek ini dapat dilihat sebagai satu bentuk pengelakan atau perancangan cukai yang bertujuan untuk meminimumkan jumlah pembayaran cukai atau mengelak diri daripada dikenakan cukai (Barjoyai, 1987). Trivedi et al. (2005) melaporkan bahawa wujudnya hubungan positif antara insentif cukai dengan niat kepatuhan cukai. Kajian-kajian dalam bidang lain turut melaporkan hubungan galakkan dengan niat. Ratten dan Ratten (2007) mendedahkan hubungan signifikan antara faedah yang diperolehi daripada melakukan dagangan melalui telefon bimbit dengan niat penggunaannya. Dalam bidang teknologi maklumat, Choudrie dan Lee (2004) menunjukkan bahawa terdapat perkaitan positif antara insentif yang diberikan oleh kerajaan dengan gelagat penggunaan teknologi jalur lebar oleh masyarakat. Di Korea Selatan misalnya, insentif kerajaan yang mengiktiraf kos bulanan perkhidmatan internet jalur lebar untuk golongan isi rumah yang berpendapatan sederhana dikenalpasti sebagai faktor penting yang meningkatkan kadar penggunaan teknologi tersebut (Choudrie & Lee, 2004). Taylor dan Todd (1995b) turut melaporkan perkaitan antara keadaan teknologi dan sumber yang memudahkan dengan niat gelagat penggunaan teknologi.

Dalam konsep konstruk kawalan gelagat ditanggap, galakkan rebat cukai boleh dirujuk sebagai kemudahan dan peluang yang diperolehi apabila pembayar zakat membuat bayaran zakat secara sah (Ajzen, 2005). Oleh itu, kemudahan dan peluang ini dijangka dapat mempengaruhi darjah kawalan gelagat ditanggap peniaga terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Perkara ini juga seiring dengan teori penyebab (*attribution theory*) (Flokes, 1988) dan teori-teori berasaskan-ekonomi dalam gelagat kepatuhan cukai

(Trivedi et al., 2005). Teori penyebab menjelaskan bagaimana seseorang membuat analisis sebab-akibat (*causal analysis*) dan kesan-kesan yang diperolehi apabila melakukan sesuatu (Flokes, 1988). Sementara teori-teori kepatuhan ekonomi pula mencadangkan bahawa pembayar-pembayar cukai akan mempertimbangkan bentuk-bentuk insentif yang diperolehi daripada pembayaran cukai untuk memaksimumkan pulangan terhadap cukai yang dibayar (Trivedi et al., 2005). Justeru, adalah munasabah untuk menjangkakan bahawa peluang rebat cukai dapat memudah dan mendorong peniaga untuk mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat.

3.7.3 Rekod Simpan Kira

Sesuatu gelagat mungkin juga dapat ditingkatkan apabila ada sumber yang dapat memudahkan atau menjadi halangan kepada pelaksanaannya (Ajzen, 2005). Inilah konsep yang biasa digunakan oleh Ajzen (1991) bagi menerangkan konsep kawalan gelagat ditanggap sebagai kawalan yang dimiliki oleh seseorang ke atas sumber dan peluang yang memudahkan atau menyukarkan pelaksanaan sesuatu gelagat. Pendapat ini menyokong saranan Triandis (1977) yang menegaskan bahawa konsep keadaan memudahkan bermaksud kedudukan seseorang dan sebarang keadaan persekitaran yang memudahkan atau menyusahkan pelaksanaan gelagat. Justeru, peniaga mungkin terdorong untuk membayar zakat perniagaan apabila ada sumber seperti rekod simpan kira dan tanggapan yang baik terhadap amalan simpan rekod perniagaan yang dapat memudahkan pengiraan dan penentuan zakat dibuat. Dakwaan ini adalah sejajar dengan kajian-kajian lepas. Sebagai contoh, Taylor dan Todd (1995b) melaporkan bahawa kewujudan teknologi yang memudahkan dapat mempengaruhi niat seseorang untuk

menggunakan teknologi maklumat. Lu, Yu dan Liu (2005) pula mendapati bahawa kewujudan program latihan, sokongan kewangan dan teknikal berkait dengan gelagat penggunaan sesuatu teknologi. Perkara ini turut dilaporkan dalam persekitaran cukai yang mana Evans, Carlon & Massey (2005) melaporkan bahawa wujudnya hubungan antara persepsi peniaga kecil dan sederhana ke atas rekod simpan kira dengan gelagat kepatuhan cukai. Rekod simpan kira yang baik dapat memudahkan pelaksanaan pembayaran cukai manakala rekod simpan kira yang tidak teratur menjadi halangan kepada pelaksanaan gelagat tersebut.

Gelagat kepatuhan zakat perniagaan turut dipercayai dipengaruhi oleh faktor ini. Justeru, kajian ini menjangkakan bahawa amalan rekod simpan kira sesebuah perniagaan yang baik dapat memudahkan pembayaran zakat dengan mengurangkan halangan kepada ketidapatuhan zakat dan seterusnya menyumbang kepada pembentukan niat yang kuat. Sekiranya amalan rekod simpan kira tidak teratur, maka ia dapat menyukarkan peniaga untuk membayar zakat.

3.7.4 Kemudahan Pembayaran Zakat

Niat dan gelagat mungkin juga dipengaruhi oleh faktor luaran yang memudahkan pelaksanaan sesuatu gelagat. Kidwell dan Jewell (2003) menegaskan bahawa apabila wujudnya faktor luaran yang dipandang mudah untuk melakukan sesuatu gelagat dan tiada pula halangan faktor dalaman diri seseorang, maka sesuatu gelagat dapat ditingkatkan pelaksanaannya. Konsep keadaan yang memudahkan ini diperkenalkan oleh Triandis (1977).

Bagi Triandis, keadaan memudahkan adalah keadaan persekitaran yang boleh memudahkan perlakuan gelagat. Hal ini bermaksud kemudahan untuk membayar zakat akan mendorong peniaga untuk membayar zakat secara sah. Konsep ini adalah selari dengan konstruk kawalan gelagat ditanggap yang menjelaskan bahawa perlakuan sesuatu gelagat adalah bergantung kepada tanggapan seseorang terhadap faktor persekitaran di sekelilingnya. Kewujudan keadaan yang memudahkan, iaitu wujudnya pelbagai kemudahan pembayaran zakat seperti kemudahan potongan bulanan, pembukaan kaunter zakat, pembayaran melalui internet, agen zakat, pesanan ringkas dan sebagainya, dapat meningkatkan kawalan gelagat ditanggap peniaga terhadap niat membayar zakat perniagaan.

Kajian-kajian lepas telah menyokong hujah ini. Lu et al. (2005) dan Taylor & Todd (1995a; 1995b) dalam kajian mengenai gelagat penggunaan teknologi maklumat telah menyokong saranan Ajzen (1991) dan Triandis (1977). Taylor & Todd (1995b) melaporkan bahawa sumber dan teknologi yang memudahkan dapat mempengaruhi niat individu untuk menggunakan sistem teknologi. Lu et al. (2005) pula mendapati bahawa kewujudan kemudahan seperti sokongan kewangan dan teknikal, mempengaruhi niat dan gelagat seseorang untuk menggunakan teknologi. Sementara itu, Kamil et al. (2006) turut melaporkan bahawa kemudahan potongan gaji mempunyai hubungan positif dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Perkara yang sama dijangka berlaku dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Peniaga mungkin terdorong untuk mempunyai niat yang kuat dan terus membayar zakat apabila melihat pelbagai kemudahan untuk berbuat demikian.

3.7.5 Interaksi Peniaga Dengan Amil

Beberapa negara luar seperti Australia dan United Kingdom (UK) telah melaksanakan pelbagai usaha bagi meningkatkan kualiti interaksi antara pembayar cukai dengan pihak berkuasa cukai bagi meningkatkan gelagat kepatuhan cukai (Braithwaite dalam nukilan Kirchler, Niemirowski, & Wearing, 2006). Hal ini kerana sebarang penambahbaikan dalam interaksi antara pegawai cukai dengan pembayar cukai dapat meningkatkan kerjasama dan kepatuhan sukarela masyarakat terhadap cukai (James Alm, Martinez-Vazquez, & Schneider, 2004). Interaksi antara kedua-dua pihak ini juga merupakan prasyarat bagi pembayar cukai untuk bekerjasama dan patuh terhadap undang-undang cukai (Murphy, 2004a, 2004b). Beberapa kajian mengesahkan hubungan kekerapan interaksi dengan niat dan gelagat kepatuhan cukai. Menurut French dan Raven (dalam nukilan Kirchler et al., 2006), kekerapan dan komunikasi yang baik dapat mempengaruhi penerimaan kepakaran dan nasihat pegawai cukai oleh pembayar cukai. Ia juga dapat meningkatkan kesediaan dan membentuk kesediaan pembayar cukai untuk membayar cukai (Murphy, 2004a, 2004b).

Hal yang sama sepatutnya wujud dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang agak unik yang mana kempen kesedaran dan promosi zakat menjadi teras bagi menggalakkan masyarakat membayar zakat. Bentuk dan kekerapan komunikasi serta interaksi antara amil dengan peniaga merupakan perkara pokok dalam meningkatkan kesedaran dan kepatuhan terhadap zakat perniagaan. Ia juga menyumbang kepada pembentukan niat yang kukuh untuk membayar zakat. Antara aspek komunikasi yang dipercayai mempengaruhi niat dan gelagat peniaga berkaitan zakat perniagaan adalah seperti peringatan, galakkan, perkongsian ilmu pengetahuan berkenaan zakat perniagaan,

membantu mengira jumlah zakat dan memberi maklumat berkaitan pentadbiran dan pengurusan zakat.

Hubungan atau kekerapan interaksi antara amil dengan peniaga dapat dilihat sebagai kewujudan sumber dan peluang yang dapat menguatkan kawalan gelagat ditanggap peniaga ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Dalam proses interaksi tersebut, banyak persoalan dan ketidakpuasan yang timbul dapat diperjelaskan secara terperinci. Penjelasan ini dapat mengurangkan halangan psikologi (Zand, 1972) peniaga sama ada ke atas institusi mahupun zakat perniagaan itu sendiri. Inilah salah satu elemen dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap seperti yang dijelaskan oleh Ajzen (2005). Kekerapan interaksi merupakan contoh faktor luaran yang mencetuskan tanggapan yang memudahkan pelaksanaan gelagat pembayaran zakat perniagaan. Sekiranya kekerapan interaksi antara kedua-dua pihak ini adalah kurang, maka halangan psikologi akan menjadi faktor yang tidak menggalakkan pembentukan niat peniaga untuk membayar zakat. Oleh yang demikian, komunikasi dan interaksi antara amil zakat dengan peniaga dijangka dapat mempengaruhi tanggapan dan penerimaan terhadap pembayaran zakat perniagaan. Hal ini turut menguatkan niat mereka untuk membayar zakat perniagaan secara sah.

3.7.6 Pengetahuan Zakat Perniagaan

Satu lagi faktor dalaman individu yang dijangka mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan ialah tahap pengetahuan peniaga. Kepatuhan kepada sesuatu undang-undang atau peraturan adalah dikaitkan dengan faktor dalaman seseorang (Sutinen & Kuperan, 1999) dan pengetahuan merupakan prasyarat penting bagi

melakukan sesuatu gelagat (Koufaris, 2002). Aras pengetahuan yang dimiliki oleh peniaga merupakan faktor dalaman yang dapat menentukan sejauhmana mereka mempunyai kawalan ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Peniaga perlu memahami dengan jelas asas-asas pengetahuan zakat yang meliputi syarat-syarat wajib zakat, sempurna milik, nisab, haul, jenis harta yang dikenakan zakat, pengiraan zakat, asnaf zakat, hukum zakat dan fiqh zakat terkini berdasarkan keadaan semasa (Mohd-Safri, 2006). Bagaimanapun, aras pengetahuan peniaga berkaitan taksiran zakat perniagaan adalah sangat mendukacitakan. Syed Mohd Ghazali Wafa (2004) mendedahkan kebanyakan entiti perniagaan tidak memahami kaedah pengiraan zakat perniagaan.

Berdasarkan beberapa aspek pengetahuan yang perlu difahami ini, maka dipercayai bahawa peniaga yang mempunyai ilmu dan pengetahuan yang tinggi berkaitan zakat perniagaan akan mempunyai kawalan gelagat ditanggap yang tinggi berbanding mereka yang rendah ilmu dan pengetahuan tersebut. Kawalan gelagat ditanggap yang tinggi akan mengaktifkan niat yang kuat untuk berzakat manakala kawalan gelagat ditanggap yang rendah akan membantutkan niat tersebut. Konsep ini bersesuaian dengan konsep konstruk kawalan gelagat ditanggap yang menjelaskan mengenai sumber atau peluang yang wujud dari dalam atau luaran diri seseorang individu dalam pelaksanaan sesuatu gelagat. Dalam hal ini, aras pengetahuan peniaga merupakan sumber dalaman diri peniaga yang dapat mempengaruhi niat mereka untuk membayar zakat perniagaan.

Literatur ada mendedahkan pengaruh pengetahuan terhadap niat dan gelagat. Dalam bidang percukaian, Fallan (1999) dan Hungerford dan Yolk (1990) melaporkan bahawa pengetahuan yang tinggi mengenai cukai dapat meningkatkan gelagat kepatuhan

cukai. Dalam bidang zakat gaji, Kamil (2002) dan Kamil et al. (2006) mendapati bahawa pengetahuan mengenai zakat gaji dapat mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat gaji. Perkara ini turut disokong oleh M. N. Mohd-Ali, Hairunnizam dan Nor Ghani (2004) yang turut melaporkan hubungan antara pengetahuan zakat dan agama dengan tahap kesedaran membayar zakat gaji. Zainol (2008) pula mendedahkan bahawa pengetahuan adalah sumber dalaman pembayar zakat gaji dan menjadi faktor yang mendorong pembentukan niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Walaubagaimanapun, dapatan kajian-kajian ini adalah tidak menyeluruh kerana skopnya terhad kepada zakat gaji sahaja, tidak termasuk kategori zakat harta yang lain seperti zakat perniagaan. Oleh itu, adalah wajar satu kajian dijalankan mengenai kesan pemboleh ubah yang sama ke atas gelagat kepatuhan dalam kategori zakat yang berbeza seperti zakat perniagaan. Inilah yang dilakukan dalam kajian ini.

3.7.7 Pendedahan Promosi Zakat

Dalam persekitaran zakat, kempen promosi amat giat dijalankan oleh institusi-institusi zakat bagi meningkatkan kesedaran masyarakat terhadap zakat. Menurut Ratten dan Ratten (2007), promosi merupakan satu bentuk komunikasi yang dilakukan sama ada secara verbal atau bertulis yang menyalurkan sumber maklumat kepada seseorang untuk bertindak. Oleh sebab kempen promosi didedahkan kepada masyarakat, setiap individu yang terdedah dengan kempen tersebut akan mempunyai tanggapan positif terhadap zakat perniagaan. Tanggapan positif ini dipercayai dapat mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan zakat.

Inilah yang dimaksudkan sebagai kawalan gelagat ditanggap yang mencerminkan kewujudan faktor-faktor luaran seperti kempen promosi zakat yang dapat menjadi sumber atau peluang dalam pelaksanaan gelagat (Ajzen, 2005). Tanggapan positif peniaga dapat mengurangkan halangan psikologi ke atas pelaksanaan gelagat tersebut (Zand, 1972). Oleh yang demikian, peniaga yang kerap terdedah dengan kempen promosi zakat akan mempunyai kawalan gelagat ditanggap yang positif terhadap zakat perniagaan yang seterusnya dapat membentuk niat yang kuat untuk membayar zakat berbanding peniaga yang kurang pendedahan ke atas kempen ini.

Kajian-kajian terdahulu melaporkan perkaitan antara pendedahan promosi dengan niat dan gelagat. Rice dan Bennet (1998) melaporkan bahawa kaedah promosi melalui media dapat meningkatkan kesedaran ke atas sesuatu produk dan perkhidmatan dan ia dapat mencetuskan pelaksanaan gelagat. Kaufman (1991) mendedahkan bahawa pendedahan media yang tinggi memberi kesan kepada proses membuat keputusan oleh individu. Ratten dan Ratten (2007) pula melaporkan semakin tinggi pendedahan beliau kepada media mengenai kaedah perbankan melalui telefon bimbit, semakin tinggi niat mereka untuk menggunakannya. Dalam persekitaran zakat, kesan promosi terhadap gelagat kepatuhan ada didedahkan dalam kajian Kamil (2002) dan Kamil et al. (2006). Kamil dan Kamil et al. mendapati bahawa lebih tinggi aras pendedahan kepada promosi zakat seseorang, lebih tinggi aras kepatuhan zakat gajinya. Bagaimanapun, Zainol (2008) melaporkan hubungan yang tidak signifikan antara pendedahan promosi dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Berdasarkan kepada kajian-kajian terdahulu, kajian ini menjangkakan bahawa pendedahan peniaga terhadap promosi zakat dapat mempengaruhi niat mereka untuk

membayar zakat perniagaan. Peniaga yang kerap terdedah dengan promosi zakat akan mempunyai persepsi positif terhadap pembayaran zakat. Ini seterusnya dapat meningkatkan darjah kawalan gelagat ditanggapnya ke atas zakat perniagaan yang seterusnya mendorong mereka untuk mempunyai niat yang kuat untuk berzakat. Sebaliknya, kurangnya pendedahan promosi zakat akan mengurangkan darjah kawalan gelagat ditanggap peniaga yang seterusnya akan mengurangkan niat mereka untuk membayar zakat perniagaan.

3.7.8 Keberkesanan-Kendiri

Satu lagi komponen penting dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap yang mempengaruhi niat ialah keberkesanan-kendiri. Menurut Bandura (1986), keberkesanan-kendiri merupakan suatu penilaian seseorang mengenai kemampuan dirinya untuk melakukan sesuatu. Bagi Ajzen (1991), keberkesanan-kendiri merujuk kepada tahap keyakinan yang dimiliki seseorang terhadap keupayaannya untuk bertindak. Kemampuan atau keupayaan ini dinilai daripada beberapa aspek seperti mudah atau sukar, keyakinan diri dan kepastian seseorang untuk melakukan sesuatu gelagat (Ajzen, 2005). Dalam hal zakat perniagaan, keberkesanan-kendiri merupakan penilaian peniaga terhadap keupayaan, keyakinan dan kepastian dirinya untuk membayar zakat perniagaan. Peniaga harus memiliki keberkesanan-kendiri yang tinggi bagi membayar zakat perniagaan memandangkan persekitaran perniagaan adalah kompleks dan memerlukan pemahaman yang mendalam berkaitan zakat dan juga perakaunan perniagaan. Keberkesanan-kendiri peniaga yang tinggi dapat meningkatkan kawalan ditanggapnya terhadap gelagat

kepatuhan zakat perniagaan dan seterusnya mendorong pembentukan niat bagi membayar zakat.

Penyelidik-penyelidik terdahulu telah meletakkan konstruk keberkesanan-diri sebagai sebahagian daripada komponen dalam konstruk kawalan gelagat ditanggapi (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Rhodes & Courneya, 2003). Malah Ajzen (2002) sendiri turut mengakui bahawa konsep kawalan gelagat ditanggapi menyerupai prinsip keberkesanan-diri seperti yang diperkenalkan oleh Bandura (1986). Keberkesanan-kendiri merupakan faktor dalaman yang penting dan harus ada pada diri seseorang bagi melaksanakan sesuatu. Tanpa kemampuan atau keupayaan, seseorang akan mempunyai kawalan gelagat ditanggapi yang rendah dan ia akan mengurangkan niat seseorang untuk melakukan gelagat tersebut (Ajzen, 1991, 2002; Taylor & Todd, 1995b).

Kajian-kajian lepas ada melaporkan pengaruh keberkesanan-kendiri terhadap kawalan gelagat ditanggapi dan niat. Ajzen (1991) mendapati bahawa keberkesanan-kendiri yang tinggi mempunyai hubungan positif dengan kawalan gelagat ditanggapi. Pavlou dan Fygenson (2006) pula melaporkan bahawa keberkesanan-kendiri merupakan dimensi dalam konstruk kawalan gelagat ditanggapi yang mempunyai hubungan signifikan dengan niat untuk mendapatkan maklumat dan niat untuk membeli barang atas talian (*online purchasing*). Hal ini turut disokong oleh Hagger dan Chatzisarantis (2005) dalam kajian mereka ke atas gelagat mengurangkan berat badan dan senaman. Rhodes dan Courneya (2003) pula melaporkan pengaruh positif keberkesanan-kendiri ke atas gelagat bersenam. Kajian dalam bidang teknologi maklumat turut mendapati hubungan positif antara keberkesanan-kendiri dan niat (Bolt, Killough, & Koh, 2001; Taylor & Todd, 1995a, 1995b). Begitu juga halnya dalam persekitaran zakat apabila Zainol (2008)

melaporkan bahawa keberkesanan-kendiri yang tinggi di kalangan pekerja Muslim merupakan faktor paling berpengaruh terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Oleh yang demikian, kajian ini menjangkakan bahawa keberkesanan-kendiri peniaga mempunyai pengaruh ke atas kawalan gelagat ditanggap dan seterusnya dapat mempengaruhi niat membayar zakat perniagaan.

3.7.9 Persepsi Terhadap Undang-Undang Dan Penguatkuasaan Zakat

Terdapat beberapa kajian yang menunjukkan kesan persepsi terhadap undang-undang dan penguatkuasaan ke atas gelagat kepatuhan. B. Mohd-Ali (1989) menyatakan bahawa undang-undang dan penguatkuasaan adalah satu daripada cara untuk memastikan seseorang agar mematuhi undang-undang. Ia juga merupakan pengajaran kepada individu yang lain agar turut mematuhi undang-undang (Kamil, 2002). Sutinen dan Kuperan (1999) menegaskan bahawa individu akan mengelak daripada melakukan kesalahan seandainya terdapat hukuman yang berat dikenakan. Justeru, gelagat kepatuhan terhadap sesuatu undang-undang akan meningkat jika wujudnya langkah serius untuk menguatkusakannya.

Kajian-kajian terdahulu dalam bidang percukaian mendedahkan perkaitan antara penguatkuasaan undang-undang cukai dengan gelagat kepatuhan (Blumenthal, Christian, & Slemrod, 2001; Klepper & Nagin, 1989; Mason & Calvin, 1984). Dalam persekitaran zakat gaji, Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) dan Kamil et al. (2006) mendapati wujudnya perkaitan positif antara persepsi terhadap undang-undang zakat dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Begitu juga dengan Zainol (2008) yang melaporkan hubungan signifikan persepsi undang-undang zakat terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Bagi kajian ini, persepsi peniaga terhadap undang-undang dan penguatkuasaan zakat juga dijangka akan mempengaruhi niat untuk membayar zakat. Pemboleh ubah ini dilihat dari aspek tanggapan peniaga terhadap faktor luaran yang mempengaruhi persepsi mudah atau sukar mereka untuk membayar zakat perniagaan. Konsep ini sejajar dengan maksud kawalan gelagat ditanggap sepertimana yang dikemukakan oleh Ajzen (2005) dan selari dengan teori cegahan yang diketengahkan dalam bidang percukaian. Teori cegahan (dalam kawalan gelagat ditanggap bermaksud halangan kepatuhan) menjelaskan bahawa aras kepatuhan seseorang dapat diperbaiki sekiranya undang-undang dan penguatkuasaan dianggap mempunyai kuasa tindakan yang tegas dan penalti yang dikenakan adalah berat. Justeru, peniaga akan lebih patuh terhadap pembayaran zakat perniagaan sekiranya pihak berkuasa mengenakan hukuman dan denda terhadap pihak yang engkar berbuat demikian. Sebaliknya, ketiadaan tindakan ke atas pesalah zakat dapat mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap peniaga dan memberi kesan kepada niat mereka untuk berzakat.

3.7.10 Persepsi Kesaksamaan Penggunaan Dan Agihan Zakat

Persepsi kesaksamaan merupakan faktor psikologi yang paling relevan dalam mempengaruhi gelagat kepatuhan cukai (Andreoni et al., 1998). Ia memainkan peranan penting bagi memastikan seseorang untuk patuh terhadap sesuatu peraturan dan undang-undang. Bagaimanapun, konsep kesaksamaan adalah sesuatu yang kompleks dan kajian-kajian lalu menggunakan pelbagai pendekatan bagi mengukurnya. Antara pendekatan yang digunakan ialah melalui pengagihan kos-faedah, aspek prosedur dan pertukaran kesaksamaan (sebagai contoh lihat Falkinger, 1988; Moser, Evans, & Kim, 1995).

Bagi kajian ini, persepsi kesaksamaan dikaji dalam aspek kesaksamaan agihan wang zakat. Persepsi kesaksamaan agihan zakat merujuk kepada tanggapan atau kepercayaan peniaga bahawa institusi zakat telah mengagihkan wang zakat kepada asnaf yang layak secara adil dan saksama serta mengikut prosedur yang ditetapkan syarak. Menurut Pavlou dan Fygenson (2006), tanggapan positif ke atas kesaksamaan akan wujud sekiranya seseorang percaya bahawa pemegang amanah akan bertindak secara saksama untuk memenuhi jangkaan atau harapan pemberi amanah tanpa mengambil kesempatan di atas kelemahan pemberi amanah. Justeru, tanggapan positif terhadap konsep adil dan saksama akan wujud sekiranya peniaga percaya bahawa institusi zakat (pemegang amanah) akan bertindak secara saksama untuk memenuhi jangkaan atau harapan pembayar-pembayar zakat (pemberi amanah) tanpa mengeksploitasi kelemahan-kelemahan mereka (pembayar zakat).

Kajian-kajian terdahulu dalam bidang percukaian dan juga zakat gaji mendedahkan peranan pemboleh ubah ini terhadap niat dan gelagat. Sebagai contoh, Moser et al. (1995) dan Spicer dan Becker (1980) telah melaporkan hubungan positif antara persepsi kesaksamaan agihan dengan gelagat kepatuhan cukai. Richardson (2006) pula mendapati bahawa persepsi kesaksamaan cukai di kalangan rakyat Australia dan Hong Kong berhubung secara signifikan dengan gelagat kepatuhan cukai. Dalam persekitaran zakat, keterangan mengenai peranan kesaksamaan agihan zakat terhadap gelagat kepatuhan zakat adalah tidak konsisten. Walaupun Kamil (2002) dan Zainol (2008) gagal mendapat keterangan kukuh, namun Hairunnizam, Mohd-Ali dan Sanep (2005) dan Sanep dan Hairunnizam (2005) melaporkan bahawa faktor kepuashatian agihan zakat secara signifikan mempengaruhi pembayaran zakat gaji.

Bagi kajian ini, konsep kesaksamaan dilihat sebagai faktor luaran yang mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap peniaga ke atas niat membayar zakat perniagaan. Konsep ini seiring dengan definasi Ajzen (2005) mengenai kawalan gelagat ditanggap, iaitu kewujudan sumber atau peluang dari dalam atau persekitaran yang akan memudahkan atau menghalang pelaksanaan gelagat tersebut. Justeru, persepsi positif peniaga terhadap kesaksamaan agihan zakat dijangka dapat meningkatkan kawalan gelagat ditanggap mereka berhubung pembayaran zakat perniagaan. Hal ini berlaku kerana kepercayaan peniaga terhadap institusi zakat dapat mengurangkan halangan psikologi ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan (Zand, 1972). Bagaimanapun, sekiranya peniaga mempunyai persepsi negatif terhadap institusi, maka ia akan menghalang mereka untuk mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat.

3.7.11 Persepsi Terhadap Amil Zakat

Pengurusan dan pentadbiran institusi zakat memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan dan keberkesanan pelaksanaan zakat di Malaysia (Mohd-Safri, 2006). Dalam hal ini, faktor sumber manusia dilihat sebagai penyumbang utama kepada kecemerlangan institusi zakat. Bagaimanapun, masalah kekurangan sumber manusia merupakan masalah paling ketara dan kerap ditimbulkan oleh masyarakat terhadap institusi zakat (Mohd-Safri, 2006). Institusi zakat negeri atau daerah-daerah tidak dilengkapi dengan amil yang benar-benar berkebolehan dan mempunyai pelbagai bidang ilmu bagi membantu peniaga dalam hal berkenaan zakat perniagaan. Kecekapan amil dalam membuat pengiraan dan penentuan zakat perniagaan adalah diragui dan ini akan

mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap kredibiliti dan tugas mereka (Mohd-Safri, 2006).

Dalam konteks zakat perniagaan, institusi zakat memerlukan bukan sahaja amil yang mencukupi, tetapi juga amil yang terlatih, berkemahiran, berpengalaman dalam pelbagai bidang seperti pemasaran, perakaunan, perniagaan, penyelidikan, komunikasi, syariah dan teknologi maklumat (Mohd-Safri, 2006). Amil-amil yang mempunyai disiplin ilmu yang pelbagai ini penting bagi memudahkan peniaga mendapatkan bantuan dan sokongan dalam urusan berkaitan zakat perniagaan. Hal ini kerana prospek zakat perniagaan adalah luas yang meliputi ahli-ahli korporat dan para usahawan yang menumpukan kepada akaun perniagaan. Sudah pasti amil yang berkemahiran dalam bidang seperti pemasaran, perakaunan dan perniagaan diperlukan untuk melaksanakan tugas ini dengan baik. Oleh itu, persepsi yang positif atau negatif di kalangan masyarakat terhadap kecekapan amil zakat memberi kesan kepada kawalan gelagat ditanggapi peniaga ke atas niat dan gelagat kepatuhan zakat. Inilah yang disarankan oleh Ajzen (2005) mengenai konstruk kawalan gelagat ditanggapi, iaitu faktor luaran yang mempengaruhi tanggapan seseorang mengenai mudah atau sukar untuk melaksanakan sesuatu. Justeru, faktor luaran seperti amil zakat dijangka dapat mempengaruhi tanggapan peniaga sama ada mudah atau sukar untuk membayar zakat secara sah.

Kajian-kajian lepas ada melaporkan perkaitan antara persepsi masyarakat terhadap staf organisasi dengan perlakuan sesuatu gelagat. Umpamanya, dalam konteks gelagat pemilihan bank, kajian-kajian seperti Erol dan El-Bdour (1989), Erol, Kaynak dan El-Bdour (1990) dan Sudin, Ahmad dan Planisek (1994) melaporkan bahawa kecekapan dan keramahan kakitangan bank dapat mempengaruhi gelagat pemilihan bank

di kalangan pengguna. Dalam bidang percukaian, Kirchler et al. (2006) melaporkan hubungan positif antara persepsi terhadap staf pejabat cukai dengan kesediaan pembayar cukai untuk bekerjasama dan patuh terhadap undang-undang cukai. Justeru, adalah tidak mustahil hal yang sama wujud dalam konteks gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Persepsi positif peniaga terhadap kecekapan dan keberkesanan amil zakat dalam menjalankan tugas dapat meningkatkan kawalan gelagat ditanggap mereka yang seterusnya mengukuhkan niat mereka untuk membayar zakat perniagaan. Namun, sekiranya peniaga mempunyai persepsi negatif terhadap amil zakat, maka ia dapat menjejaskan kawalan gelagat ditanggap mereka yang secara langsungnya akan melemahkan niat untuk membayar zakat perniagaan.

3.7.12 Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat

Satu lagi faktor luaran yang mungkin mempengaruhi niat membayar zakat perniagaan ialah persepsi terhadap kualiti perkhidmatan institusi zakat. Sebelum mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan, persepsi peniaga terhadap kualiti perkhidmatan dijangka dapat mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap terlebih dahulu. Hal ini sejajar dengan saranan Ajzen (2005) mengenai konstruk kawalan gelagat ditanggap yang memperihalkan mengenai kewujudan faktor luaran (seperti kualiti perkhidmatan institusi zakat) yang dapat mempengaruhi tanggapan seseorang ke atas sesuatu gelagat. Pavlou dan Fygenson (2006) dan Zand (1972) mendakwa bahawa persepsi yang positif terhadap sesuatu gelagat akan menguatkan niat seseorang untuk melaksanakan gelagat tersebut kerana kepercayaan yang baik akan mengurangkan halangan psikologi ke atas pelaksanaannya. Justeru, peniaga yang memiliki persepsi yang positif terhadap kualiti perkhidmatan

institusi zakat akan mempunyai tanggapan yang baik ke atas institusi berkenaan dan ia dapat meningkatkan niat untuk membayar zakat perniagaan. Namun, persepsi negatif akan mengurangkan kawalan gelagat ditanggap mereka dan seterusnya melemahkan niat.

Peranan institusi zakat dalam memberikan khidmat yang berkualiti kepada masyarakat adalah faktor penting bagi menarik dan menggalakkan mereka untuk membayar zakat. Menurut Parasuraman, Zeitham dan Berry (1985), sesuatu perkhidmatan dikatakan berkualiti jika operasi sesebuah organisasi menepati jangkaan pelanggan sebelum dan selepas mendapat perkhidmatan. Hal ini sejajar dengan teori ketidaksahan (*disconfirmation theory*) yang menyatakan bahawa pengguna merasa puas dengan pengalaman sesuatu perkhidmatan jika pengalaman perkhidmatan tersebut menepati atau melebihi jangkaan mereka (Bitner, 1990). Justeru, peniaga akan merasa puas hati dengan perkhidmatan institusi zakat sekiranya perkhidmatan yang diberikan adalah melebihi jangkaan mereka.

Kajian-kajian terdahulu ada melaporkan kesan persepsi kualiti perkhidmatan terhadap niat. Zeithaml dan Berry (1996) mendapati bahawa persepsi kualiti perkhidmatan mempunyai hubungan signifikan dengan sikap dan niat. Devaraj, Fan dan Kohli (2002) dan Gotlieb, Grewal dan Brown (1994) menjadikan persepsi kualiti dan kepuasan perkhidmatan sebagai satu daripada pemboleh ubah dalam menerangkan niat. Cronin dan Taylor (1992) melaporkan bahawa persepsi kualiti perkhidmatan dan kepuasan berkait secara positif dengan tingkah laku ulang beli (*repurchase behavior*). Dalam persekitaran zakat, Kamil (2002) turut mendapati bahawa kualiti perkhidmatan di institusi zakat memainkan peranan secara positif dalam menentukan gelagat kepatuhan zakat gaji. Justeru, kajian ini turut menjangkakan bahawa persepsi peniaga ke atas kualiti

perkhidmatan institusi zakat dapat mempengaruhi kawalan ditanggap mereka dan seterusnya membentuk niat untuk membayar zakat perniagaan. Persepsi negatif membawa kepada rendahnya kawalan gelagat ditanggap dan membantutkan niat untuk berzakat.

3.8 Pemboleh Ubah Moderasi

3.8.1 Situasi Aliran Tunai Perniagaan

Menurut Ajzen (2005), perlakuan gelagat adalah bergantung kepada konteks atau keadaan khusus yang sesuai dengan gelagat tersebut. Gelagat berbeza akan dilakukan dalam situasi yang berbeza. Ciri-ciri sesuatu keadaan boleh mempengaruhi sama ada seseorang akan melakukan gelagat tersebut atau sebaliknya (Ajzen, 2005). Hal ini kerana ciri-ciri sesuatu situasi dapat mengaktifkan sifat kecenderungan dalaman seseorang ke atas sesuatu gelagat (Schwartz dalam nukilan Ajzen, 2005). Faktor situasi ini bukan sahaja memberi kesan kepada gelagat malah ia juga boleh mempengaruhi hubungan antara asas-asas TPB seperti sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat (Ajzen, 2005).

Monson, Hesley dan Chernick (1982) dalam kajian eksperimennya terhadap dua kumpulan pelajar kolej yang dikelaskan sebagai aktif dan pasif mendapati bahawa wujudnya hubungan signifikan antara perlakuan dalam keadaan halangan situasi yang tinggi berbanding keadaan halangan situasi yang rendah. Mereka menyimpulkan bahawa pelajar cenderung untuk bercakap apabila mereka diberi galakan untuk bercakap dan secara relatifnya akan lebih berdiam diri apabila mereka tidak diberi galakan untuk bercakap.

Warner dan DeFleur (1969) pula menjalankan kajian ke atas pelajar kolej untuk menilai sikap mereka terhadap warganegara Amerika yang berketurunan Afrika. Bagi tujuan memanipulasi keadaan, mereka telah membahagikan sampel kajian kepada dua keadaan, iaitu dalam keadaan pendapat mereka dirahsiakan dan dalam keadaan pendapat mereka didedahkan kepada awam. Warner dan DeFleur menganggap bahawa keadaan awam melibatkan halangan sosial yang tinggi berbanding keadaan yang mana pendapat responden dirahsiakan. Hasil kajian menunjukkan pendedahan kepada awam merupakan halangan situasi yang memberi kesan ke atas hubungan antara sikap dengan gelagat.

Dalam pada itu, kajian dalam bidang percukaian turut melaporkan kesan faktor situasi terhadap gelagat kepatuhan cukai. Sebagai contoh, Ali et al. (2001) telah menjalankan kajian mengenai pengaruh kadar audit, penalti dan cukai terhadap gelagat kepatuhan cukai di kalangan pembayar cukai yang bekerja sendiri (*self-employed taxpayers*). Mereka mendapati bahawa keberkesanan polisi audit dan penalti dalam meningkatkan gelagat kepatuhan cukai adalah bergantung kepada situasi pendapatan seseorang. Semakin tinggi pendapatan, semakin kuat kesan hubungan polisi audit dan penalti terhadap gelagat kepatuhan cukai. Perkara yang sama turut ditemui bagi kesan kadar cukai terhadap gelagat kepatuhan. Ali et al. (2001) mendedahkan bahawa kadar cukai yang meningkat akan mengurangkan kadar kepatuhan cukai di kalangan golongan yang berpendapatan tinggi berbanding golongan yang berpendapatan rendah. Sementara itu, Witte dan Woodbury (1985) melaporkan bahawa hubungan signifikan antara kadar audit dengan gelagat kepatuhan cukai adalah dipengaruhi oleh situasi pendapatan pembayar cukai. Hubungan kadar audit dengan kepatuhan cukai lebih tinggi di kalangan peniaga tunggal manakala hubungan kadar cukai dengan kepatuhan cukai yang rendah

direkodkan di kalangan pembayar cukai yang bekerja sendiri dan berpendapatan tinggi. Witte dan Woddbury turut mendedahkan bahawa kadar penalti mempunyai hubungan negatif yang signifikan dengan gelagat kepatuhan cukai di kalangan golongan yang berpendapatan pertengahan (*middle-income*) dan golongan bekerja sendiri yang berpendapatan tinggi. Hubungan kadar penalti dengan kepatuhan cukai didapati tidak signifikan di kalangan peniaga tunggal yang berpendapatan kecil.

Oleh yang demikian, kajian ini menjangkakan bahawa situasi aliran tunai memainkan peranan penting dalam mempengaruhi niat peniaga untuk berzakat. Kewujudan atau kekangan situasi akan mempengaruhi hubungan antara asas-asas TPB dengan niat. Dalam kajian ini, situasi aliran tunai perniagaan dipercayai dapat memberi impak kepada hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi dengan niat membayar zakat perniagaan. Aliran tunai perniagaan yang baik dapat merangsang sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi peniaga ke arah pembentukan niat yang tinggi untuk membayar zakat perniagaan berbanding aliran tunai perniagaan yang tidak memuaskan.

3.8.2 Nilai Agama

Agama memainkan peranan penting dalam mempengaruhi gelagat (Fam, Waller, & Erdogan, 2004). Michell dan Al-Mossawi (1999) melaporkan bahawa nilai agama individu dapat mempengaruhi gelagat sosialnya. Hal yang sama turut dipercayai wujud bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan memandangkan nilai-nilai agama Islam seperti sembahyang, puasa, haji, mendengar ceramah agama, kecenderungan dan penglibatan dalam hal ehwal Islam dan sebagainya mempunyai perkaitan dengan kepatuhan

pembayaran zakat. Hal ini kerana zakat juga merupakan salah satu rukun Islam yang wajib ditunaikan.

Islam adalah agama Allah S.W.T yang merupakan cara hidup yang sempurna bagi seseorang manusia. Menurut Harun, Mohd Sulaiman, Hassan dan Sidi (1991), Islam didefinisikan sebagai kepercayaan kepada Allah S.W.T dan menyatakan diri dalam pengibadatan yang membentuk takwa berdasarkan al-Quran dan hadis. Islam mengandungi tiga asas kehidupan, iaitu tauhid, syariah dan akhlak. Akidah merupakan segala bentuk keimanan kepada Allah S.W.T, malaikat, kitab, rasul, hari kiamat dan qada dan qadar yang merangkumi ciri-ciri kebenaran, kebaikan, keindahan dan kesempurnaan yang mutlak. Syariah merupakan kehendak dan kemahuan yang dijelmakan oleh akidah yang merangkumi semua disiplin, peraturan dan perundangan yang mesti dipatuhi, diikuti dan dilaksana oleh manusia dalam menjalani kehidupan harian di dunia. Perkara ini termasuklah amalan atau perbuatan yang berhubung antara manusia dengan Allah S.W.T., manusia sesama manusia dan manusia dengan alam. Empat bidang utama syariah ialah ibadah (hukum agama), muamalat (hukum sosial), munakahat (hukum keluarga) dan jenayah (hukum jenayah). Akhlak pula adalah berkaitan dengan moral, sikap, gelagat dan etika. Ia merupakan tingkah laku atau perbuatan yang baik dan indah yang terhasil berdasarkan akidah dan syariat (Harun et al., 1991). Ini bermaksud akhlak mencerminkan cara hidup atau rupa bentuk gelagat seseorang dalam aspek kepercayaan, pemikiran dan juga tindakan.

Menurut Qardawi (1998), pendidikan keimanan merupakan perkara pokok dalam menentukan gelagat ekonomi seseorang Muslim. Hal ini kerana desakan-desakan untuk faedah peribadi adalah sesuatu yang biasa dalam dunia ekonomi. Sekiranya tidak

dibentuk oleh nilai-nilai keimanan, maka seseorang akan bersikap angkuh dan sombong terhadap Allah S.W.T (Mohd-Safri, 2006). Oleh itu, kehidupan seorang Muslim adalah ditunjangi oleh lima rukun Islam, iaitu mengucap dua kalimah syahadah, sembahyang, puasa, zakat dan mengerjakan haji.

Allah S.W.T menurunkan al-Quran sebagai panduan hidup bagi mengecapi kejayaan di dunia dan di akhirat. Oleh itu, dalam kehidupan dan perlakuan seseorang Muslim, al-Quran menjadi asas pembentukan akhlak yang mulia (Harun et al., 1991). Nilai amal perlakuan dan setiap gerak laku manusia berlandaskan al-Quran akan menghasilkan gelagat yang baik. Al-Quran menyuruh supaya berbuat kebaikan dan berlumba-lumba untuk melakukan kebaikan. Firman Allah di dalam Surah Al-Baqarah: 2:148 yang bermaksud: *Dan bagi tiap-tiap umat dan arah (kiblat) yang masing-masing menujunya, oleh itu berlumba-lumbalah kamu mengerjakan kebaikan, kerana di mana sahaja kamu berada maka Allah tetap akan membawa kamu sekalian (berhimpun pada hari kiamat untuk menerima balasan), sesungguhnya Allah Amat Berkuasa atas tiap-tiap sesuatu (Al Quran dan Terjemahannya, 2000).*

Aidit (1989) menyatakan bahawa menyelesaikan permasalahan nilai dan keimanan bukanlah sesuatu yang mudah kerana nilai agama berteraskan nilai-nilai akidah, syariah dan akhlak adalah sukar untuk dikaji. Namun, bagi menyelidiki sejauhmana pengaruh asas-asas nilai Islam ini terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan, adalah wajar untuk mengambil kira faktor-faktor ini di dalam model kajian. Perkara ini dianggap wajar memandangkan faktor-faktor yang berkaitan dengan akidah, syariah dan akhlak ini diyakini memberi kesan yang besar kepada gelagat pembayaran zakat perniagaan.

Kajian mengenai peranan nilai agama terhadap niat dan gelagat kepatuhan ditemui dalam pelbagai bidang termasuklah bidang zakat. Namun, dapatan kajian sebelum ini menunjukkan peranan yang tidak konsisten antara nilai agama dengan niat dan gelagat. Umpamanya, Kamil (2002) melaporkan hubungan negatif yang signifikan antara nilai agama dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Namun, M. N. Mohd Ali, Hairunnizam dan Nor Ghani (2004) melaporkan komitmen terhadap Islam mempunyai perkaitan positif dengan tingkah laku pembayaran zakat gaji. Begitu juga dengan Zainol (2008) yang mendedahkan bahawa semakin tinggi nilai agama pekerja Muslim, semakin tinggi niat mereka untuk membayar zakat gaji. Hasil tidak konsisten ini memberikan gambaran bahawa kemungkinan nilai agama mempunyai peranan yang lain dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Sepertimana yang dilaporkan oleh Bobek dan Hartfield (2003) dan Reckers, Sanders dan Roark (1994) yang mendakwa bahawa moral seseorang (elemen dalam nilai agama) merupakan faktor moderasi yang memberi kesan kepada hubungan faktor-faktor lain terhadap niat. Moral merupakan sempadan atau halangan terhadap operasi faktor-faktor lain (seperti sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap) yang mempengaruhi gelagat kepatuhan (Bobek & Hatfield, 2003; Reckers et al., 1994). Justeru, seseorang yang mempunyai obligasi moral atau nilai etika yang tinggi, secara sendirinya (sukarela) akan patuh terhadap sesuatu perkara kerana gelagat kepatuhannya tidak akan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Konsep ini juga selari dengan teori kognitif (Aronson & Pratkanis, 1993) yang mengutarakan bahawa faktor penentu kepatuhan adalah bergantung kepada moral peribadi seseorang dan aras perkembangan moralnya.

Dalam konteks zakat perniagaan, kesan moral adalah dilihat dalam aspek pengaruh nilai agama peniaga Muslim terhadap sebarang keputusan yang dibuatnya. Ini termasuklah keputusannya berhubung dengan pembayaran zakat perniagaan. Beberapa saranan seperti yang dikemukakan oleh Bobek dan Hatfield (2003), Kaplan, Newberry dan Reckers (1997) dan Reckers et al. (1994) menunjukkan bahawa tanggungjawab moral merupakan pemboleh ubah moderasi yang signifikan dalam gelagat kepatuhan cukai. Oleh itu, kajian ini menjangkakan bahawa nilai agama peniaga dapat memainkan peranan dalam merangsang hubungan antara faktor-faktor asas TPB dengan niat membayar zakat perniagaan. Semakin tinggi nilai agama peniaga, semakin kuatlah pengaruhnya terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat membayar zakat perniagaan. Sebaliknya, semakin rendah nilai agama, semakin kurangnya pengaruhnya terhadap hubungan tersebut.

3.9 Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

Niat dari segi bahasa bererti qasad atau iradah. Qasad bermaksud tujuan hati manakala iradah bererti kehendak hati. Justeru, niat merupakan tujuan dan kehendak hati seseorang untuk melakukan sesuatu perbuatan. Dari segi syarak, niat adalah gerak hati, iaitu kecenderungan hati seseorang ke arah sesuatu perbuatan yang baik. Seseorang yang mempunyai niat dikatakan mempunyai tujuan, kehendak dan kecenderungan ke arah sesuatu gelagat. Mustafa (1996) menjelaskan bahawa ulama membahagikan niat kepada dua bahagian, iaitu niat ibadat dan niat adat. Niat ibadat merujuk kepada lintasan hati untuk melakukan amalan ibadat seperti sembahyang, puasa dan lain-lain. Manakala niat adat pula merupakan azam bagi perlakuan gelagat atau tabiat manusia seperti makan,

minum, berjalan dan sebagainya. Dalam kajian ini, niat merujuk kepada niat amalan adat peniaga untuk membayar zakat perniagaan setelah cukup haul dan nisab kepada institusi zakat.

Qardawi (1988, m. 780) mendakwa bahawa niat adalah syarat utama dalam mengeluarkan zakat kerana setiap ibadah khusus dalam Islam adalah tidak sah jika seseorang tidak berniat untuk menunaikannya. Niat inilah yang membezakan antara ibadah kepada Allah S.W.T atau pengabdian kepada yang lain (Qardawi, 1988). Peranan niat terhadap gelagat turut diterangkan dalam TPB. Menurut Ajzen (2005), seseorang akan membentuk niat sebelum melaksanakan sesuatu gelagat. Justeru, niat merupakan penentu paling hampir bagi sesuatu gelagat (Fishbein & Ajzen, 1975; J. D. Fisher & Fisher, 1992; Gollwitzer, 1993).

Literatur menunjukkan bahawa niat mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat. Hal ini telah dilaporkan dalam pelbagai bentuk makalah. Umpamanya, meta analisis yang dilakukan oleh Armitage dan Conner (2001a), Notani (1998), Randall dan Wolff (1994), Sheeran (2002) dan Shephard et al. (1988) melaporkan kajian-kajian yang menunjukkan hubungan signifikan niat ke atas gelagat. Kajian-kajian dalam bidang kesihatan seperti penggunaan kondom dan latihan turut mendedahkan bahawa niat adalah penentu kepada gelagat (Albarracin et al., 2001; Dodge & Jaccard, 2007; Godin & Kok, 1996; Hausenblas, Carron, & Mack, 1997; Sheeran & Orbell, 1998). Dalam bidang percukaian, Hanno dan Violette (1996) dan Trivedi et al. (2005) turut melaporkan hubungan signifikan antara niat dengan gelagat pembayaran cukai.

Dalam persekitaran zakat, hubungan niat dengan gelagat kepatuhan masih tidak dijelaskan oleh mana-mana literatur. Oleh itu, berdasarkan TPB dan kajian-kajian lepas,

kajian ini menjangkakan bahawa niat peniaga untuk membayar zakat akan mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaannya. Semakin kuat niat peniaga, semakin tinggi gelagat kepatuhan mereka terhadap zakat perniagaan. Sebaliknya, semakin kurang niat mereka, semakin kurangnya gelagat kepatuhan mereka.

3.9.1 Pemboleh Ubah Moderasi Antara Niat Dengan Gelagat

Secara keseluruhannya, kajian-kajian dalam pelbagai bidang telah melaporkan hubungan yang kuat antara niat dengan gelagat (Ajzen, 2005). Bagaimanapun, pada masa yang sama, terdapat juga kajian-kajian yang menunjukkan hubungan yang lemah antara niat dengan gelagat (Johnston & White, 2003; Orbell & Sheeran, 1998; Ravis & Sheeran, 2003b). Ajzen (2005) telah menggariskan beberapa faktor yang menyumbang kepada penemuan tersebut. Antara faktor yang dikenalpasti ialah pengukuran niat dan gelagat yang tidak sesuai, niat yang tidak stabil dan apa yang dicakap dengan apa yang dibuat adalah tidak konsisten.

Pelbagai cara telah dilakukan oleh penyelidik terdahulu bagi memberi penjelasan mengenai hubungan yang lemah antara niat dengan gelagat. Antaranya ialah dengan mengkaji peranan pemboleh ubah moderasi. Sebagai contoh, Gollwitzer (1999) telah memperkenalkan teori pelaksanaan niat (*theory of implementation intentions*) sebagai pemboleh ubah moderasi bagi mengkaji punca hubungan lemah antara niat dan gelagat. Teori ini menjelaskan bahawa apabila niat telah terbentuk, maka seseorang perlu mempunyai perancangan untuk melakukannya. Jika tidak, gelagat tersebut tidak akan dilakukan walaupun pada mulanya seseorang itu mempunyai niat untuk melakukannya. Selain itu, faktor-faktor seperti kawalan sikap dan normatif (Sheeran, Norman, & Orbell,

1999), gelagat yang lepas (Armitage & Conner, 2001b), dan kepercayaan (Dodge & Jaccard, 2007) turut didapati memberi kesan kepada hubungan antara niat dengan gelagat.

Bagi kajian ini, adalah dipercayai bahawa hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan akan turut dipengaruhi oleh pemboleh ubah moderasi seperti keyakinan peniaga terhadap institusi zakat. Keyakinan peniaga yang tinggi dapat mengukuhkan hubungan antara niat dan gelagat pembayaran zakat perniagaan. Sebaliknya, keyakinan yang rendah dapat melunturkan hubungan tersebut. Oleh yang demikian, kajian ini cuba mencari penjelasan berhubung dakwaan ini.

3.9.2 Keyakinan Peniaga Terhadap Institusi Zakat

Keyakinan peniaga terhadap institusi zakat merupakan perkara penting dalam mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Keyakinan peniaga yang tinggi dapat menguatkan hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan, manakala keyakinan yang rendah dapat melemahkan hubungan tersebut. Saranan ini dibuat berdasarkan beberapa dapatan kajian lepas. Menurut Pavlou dan Fygenson (2006), keyakinan dapat dikaitkan dengan konsep kepercayaan seseorang terhadap sesebuah institusi atau objek. Penyelidik-penyelidik lain seperti Crosby, Evans dan Cowles (1990) dan Hart dan Saunders (1997) turut mengaitkan keyakinan dalam pembentukan konsep percaya (*trust*) dalam kajian teknologi maklumat. Keyakinan merupakan satu bentuk kepercayaan yang mana pemegang amanah akan bertindak secara saksama untuk memenuhi jangkaan atau harapan pemberi amanah tanpa mengeksploitasi kelemahan-kelemahan pemberi amanah.

Bagi Gefen, Karahanna dan Straub (2003), konsep keyakinan atau kepercayaan adalah multidimensi yang merangkumi elemen kecekapan, integriti dan baik hati. Kecekapan ialah kepercayaan bahawa pemegang amanah berupaya untuk melaksanakan apa yang diharapkan oleh pemberi amanah. Integriti ialah kepercayaan bahawa pemegang amanah akan melaksanakan tanggungjawab yang diberi dengan jujur dan telus. Baik hati ialah kepercayaan bahawa pemegang amanah tidak bersikap suka mengambil peluang walaupun mereka mempunyai peluang untuk melakukannya. Secara keseluruhannya, sifat amanah institusi zakat dapat memberikan keyakinan kepada pembayar zakat bahawa institusi adalah berkebolehan (kemampuan), beretika (integriti) dan saksama (baik hati) dalam melaksanakan tanggungjawab yang diberi.

Mengikut Model Persampelan Berjujukan (*Sequential-Sampling Models*) (Audley dalam nukilan Baranski & Petrusic, 1988), iaitu satu daripada teori keyakinan dalam penilaian individu bagi membuat sesuatu keputusan, sebarang tindakbalas yang tersurat atau sesuatu perlakuan yang dilakukan merupakan manifestasi penilaian tersirat ke atas sesuatu perkara. Hal ini menunjukkan bahawa undang-undang zakat perniagaan akan dipatuhi sekiranya keyakinan masyarakat adalah tinggi setelah menilai secara tersirat terhadap kebolehan, kesaksamaan dan ketelusan institusi zakat dalam menjalankan tugas dan tanggungjawab berkaitan zakat. Namun, undang-undang tersebut akan diabaikan sekiranya penilaian tersirat terhadap insitituti tersebut menunjukkan keyakinan yang rendah.

Penilaian tersirat yang dicadangkan dalam teori ini mungkin meliputi penilaian terhadap institusi zakat dalam beberapa aspek seperti reputasi dan saiz kutipan zakat. Reputasi bermaksud sejauh mana seseorang percaya bahawa sesebuah organisasi

menjalankan tanggungjawab dengan jujur dan beramanah (Doney & Cannon, 1997). Bagi kajian ini, reputasi merujuk kepada kepercayaan peniaga sama ada institusi zakat menjalankan tanggungjawab mentadbir dan mengurus wang zakat dengan jujur dan amanah. Reputasi yang baik dijangka dapat meningkatkan keyakinan peniaga terhadap institusi zakat dan ini akan menguatkan hubungan antara niat dengan gelagat mereka untuk membayar zakat. Namun, jika kepercayaan peniaga adalah negatif, maka mereka tidak akan membayar zakat walaupun mempunyai niat untuk berbuat demikian.

Dari segi saiz pula, Jarvenpaa, Tracsinky dan Vitale (2000) menegaskan bahawa kepercayaan terhadap saiz organisasi mencerminkan bahawa orang lain juga menaruh keyakinan terhadap organisasi berkenaan. Pengalaman orang lain dilihat sebagai faktor seseorang individu untuk yakin dan percaya bahawa organisasi tersebut bagus dan bertanggungjawab (Doney & Cannon, 1997). Dalam kajian ini, persepsi terhadap saiz kutipan zakat yang meningkat dari setahun ke setahun akan menyumbang kepada peningkatan tahap keyakinan masyarakat terhadap institusi zakat dan seterusnya mendorong mereka untuk membayar zakat secara sah.

Dalam persekitaran zakat, tidak dinafikan bahawa keyakinan masyarakat terhadap institusi zakat adalah kurang menggalakkan. Mohd-Safri (2006) telah menggariskan beberapa punca yang menyebabkan masyarakat tidak yakin dengan institusi zakat dan seterusnya membayar zakat melalui saluran tidak rasmi. Antaranya ialah wujud keadaan wang zakat dilaburkan sedangkan masih ramai fakir miskin tidak mendapat bantuan zakat, berlakunya penyelewengan wang zakat, berlakunya pilih kasih dalam pengagihan wang zakat, cara pengagihan yang tidak tepat dan tidak mengikut syarak dan paparan kemiskinan yang sensasi oleh media massa. Kesan faktor keyakinan terhadap niat dan

gelagat masih tidak dijelaskan dalam literatur zakat. Justeru, adalah wajar satu kajian dijalankan bagi melihat kesan keyakinan peniaga terhadap institusi zakat ke atas hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Pengaruh keyakinan terhadap hubungan antara niat dengan gelagat adalah sukar ditemui dalam literatur. Walaubagaimanapun, ada literatur yang melaporkan pengaruh keyakinan terhadap sikap seseorang. Jaccard (1981) mendakwa bahawa keyakinan terhadap orang lain secara signifikannya dapat mengubah kepercayaan dan sikap seseorang. Jika keyakinan terhadap pihak lain dapat mengubah sikap seseorang, dijangkakan juga ia dapat mempengaruhi niat dan gelagatnya. Hal ini ada dilaporkan oleh Ajzen (2005). Beliau mendedahkan bahawa tahap keyakinan diri seseorang mempunyai pengaruh terhadap hubungan antara sikap dengan gelagat. Dalam kajian Sample dan Warland (1973), penemuan kajian menunjukkan bahawa hubungan antara sikap pelajar kolej terhadap kerajaan dengan gelagat mengundi adalah lebih tinggi bagi responden dengan tahap keyakinan yang tinggi berbanding responden dengan tahap keyakinan yang rendah.

Kesan pemboleh ubah yakin yang signifikan terhadap hubungan sikap dan gelagat turut dilaporkan oleh Fazio dan Zanna (1978a). Dengan menggunakan kaedah eksperimen untuk mengkaji sikap terhadap sikap sukarela sebagai responden dalam kajian eksperimen psikologi, mereka mendapati bahawa hubungan antara sikap dengan gelagat adalah tinggi bagi responden yang mempunyai tahap keyakinan yang tinggi berbanding responden yang mempunyai tahap keyakinan yang rendah. Dapatan kajian ini adalah konsisten dengan Fazio dan Zanna (1978b) yang menunjukkan bahawa hubungan antara sikap dan gelagat responden mengenai enigma adalah tinggi dalam keadaan

keyakinan responden yang tinggi berbanding dalam keadaan keyakinan responden yang rendah.

Dalam pada itu, Dodge dan Jaccard (2007) melaporkan bahawa kepercayaan seseorang atlit mengenai penggunaan bahan menguatkan prestasi merupakan faktor moderasi yang mempengaruhi hubungan niat dengan gelagat penggunaan bahan tersebut. Dengan menggunakan teori tindakan beralasan, kajian mereka mendapati bahawa wujudnya interaksi yang signifikan antara kepercayaan negatif ke atas hubungan niat dan gelagat. Semakin tinggi kepercayaan negatif seseorang atlit terhadap kesan bahan menguatkan prestasi, semakin kuat hubungan antara niat dan gelagat penggunaannya.

Kajian ini menjangkakan bahawa keyakinan peniaga terhadap institusi zakat dapat mempengaruhi hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Hal ini kerana peniaga perlu mempunyai keyakinan bahawa institusi zakat mampu menjalankan tanggungjawab dengan cekap, berintegriti dan telus sebelum membuat pembayaran zakat kepada mereka. Peranan dan tanggungjawab institusi zakat dalam urusan pentadbiran dan pengurusan wang zakat sangatlah luas dan pelbagai. Jika keyakinan peniaga adalah rendah, maka wujudnya kemungkinan mereka tidak akan membayar zakat walaupun mempunyai niat yang kuat untuk berbuat demikian. Sebaliknya, jika keyakinan mereka adalah tinggi, maka ia sudah pasti dapat menguatkan hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan mereka.

BAB 4: METODOLOGI KAJIAN

4.0 Pengenalan

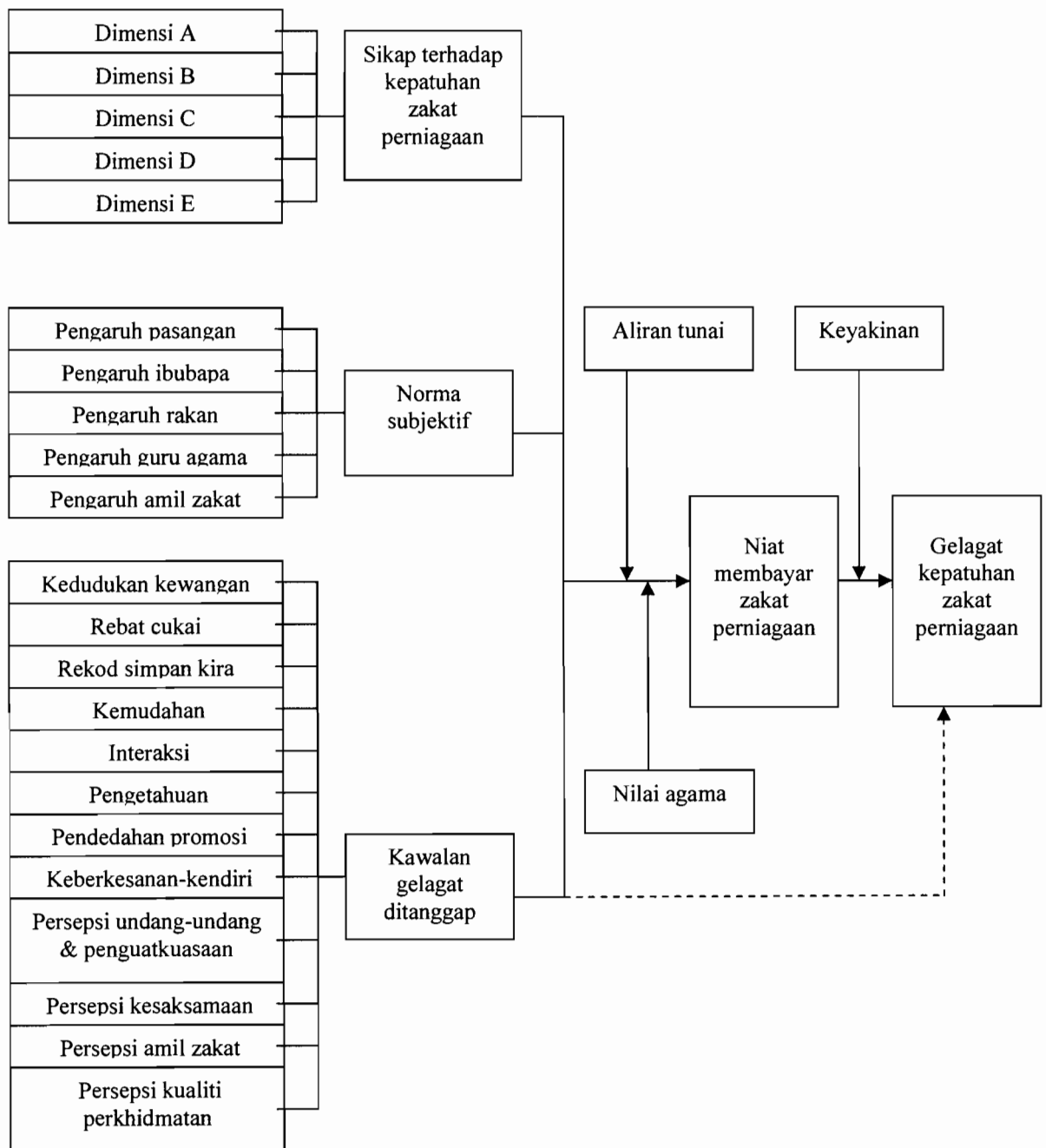
Berdasarkan perbincangan sorotan literatur dalam Bab 3 yang lalu, model konseptual bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan telah dirangka. Sehubungan itu, permulaan bab ini membincangkan perumusan model konseptual dan hipotesis berhubung dengan niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Seterusnya, perbincangan difokuskan kepada pengoperasian kajian yang meliputi aspek pengukuran pemboleh ubah dan pembentukan instrumen yang berpandukan kepada model kerangka teori tersebut. Perbincangan selanjutnya adalah berkaitan perihal kutipan data yang merangkumi perkara-perkara seperti saiz sampel, prosedur dan pentadbiran persampelan. Bahagian seterusnya pula membicarakan analisis data dan diakhiri dengan pelaporan hasil analisis tinjauan rintis yang telah dilakukan.

4.1 Perumusan Model Konseptual dan Hipotesis

Kefahaman mengenai fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang rendah dapat membantu pihak berkuasa zakat merangka strategi dan dasar tertentu bagi meningkatkan kutipan zakat pada masa akan datang. Hal ini adalah perlu lebih-lebih lagi dalam sistem zakat yang banyak bergantung kepada kepatuhan masyarakat secara sukarela. Kutipan zakat akan meningkat sekiranya setiap peniaga Muslim mematuhi hukum dan peraturan yang telah ditetapkan. Bagaimanapun, laporan dan kajian mengenai zakat menunjukkan bahawa kutipan zakat perniagaan masih lagi rendah. Keadaan ini menunjukkan bahawa

sambutan peniaga Muslim terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada institusi zakat adalah sangat dingin. Justeru, memahami punca yang menyebabkan peniaga gagal mematuhi hukum dan peraturan zakat perniagaan dapat membantu institusi zakat membuat perancangan dan strategi bagi meningkatkan kutipan. Persoalan mengenai kurangnya sambutan peniaga terhadap zakat perniagaan wajar dicari jawabannya.

Sehingga kini, model gelagat kepatuhan zakat perniagaan belum lagi ditemui dalam literatur. Walaupun ada beberapa model gelagat kepatuhan zakat, namun ia hanya berkisar mengenai zakat gaji dan belum lagi konklusif. Oleh yang demikian, kajian ini cuba membentuk suatu model berdasarkan pengubahsuaian TPB dan memuatkan pemboleh ubah moderasi selain memberi penekanan kepada pengukuran konstruk yang lebih mantap bagi menjelaskan kedudukan gelagat kepatuhan zakat perniagaan secara menyeluruh. Justeru, suatu model konseptual bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan telah dirangka. Rajah 4.1 menunjukkan model konseptual tersebut dan merupakan kerangka teori bagi kajian ini.



Rajah 4.1. Kerangka Teori Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

Model konseptual seperti Rajah 4.1 dibentuk menggunakan pendekatan taakulan deduktif (*deductive reasoning*) yang menjadi kebiasaan bagi kajian-kajian dalam pengembangan teori (Karjaluoto, Mattila, & Pento, 2002). Taakulan deduktif

membolehkan penambahan pemboleh ubah-pemboleh ubah baru dalam sesuatu teori (Karjaluoto et al., 2002). Kaedah taakulan ini sesuai bagi kajian berdasarkan TPB memandangkan Ajzen (1991) sendiri menyarankan bahawa TPB adalah terbuka untuk dimuatkan pemboleh ubah tambahan selepas pemboleh ubah asal dalam teori ini diambilkira bagi meningkatkan kuasa penjelas mengenai sesuatu gelagat.

Berdasarkan Rajah 4.1, adalah dijangkakan bahawa niat merupakan penentu paling hampir bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Bagaimanapun, hubungan antara niat dengan gelagat dipercayai akan dipengaruhi oleh tahap keyakinan peniaga terhadap institusi zakat. Selain niat, kawalan gelagat ditanggap juga dipercayai secara langsung dapat mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Seterusnya, niat gelagat dipengaruhi oleh sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Pertama, sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah merupakan konstruk yang kompleks dan perlu diuraikan kepada beberapa dimensi bagi mendapatkan gambaran yang lebih informatif. Berdasarkan tinjauan rintis, terdapat lima dimensi dalam sikap. Dimensi-dimensi ini diberi tanda A, B, C, D dan E. Kedua, konstruk norma subjektif juga perlu diuraikan kepada komponen-komponen yang lebih khusus bagi melihat secara terperinci kedudukannya dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Kumpulan-kumpulan sosial yang dijangka berpengaruh terhadap peniaga ialah pasangan, ibu bapa, rakan, guru agama dan amil. Ketiga, kawalan gelagat ditanggap yang mencerminkan kewujudan sumber dan peluang yang berpunca dari dalaman atau luaran peniaga yang mempengaruhi tanggapan mudah atau sukar mereka untuk membayar zakat perniagaan.

Dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap, faktor-faktor dalaman yang dijangka mempengaruhi tanggapan peniaga ialah pengetahuan dan keberkesanan-kendiri. Faktor-faktor persekitaran pula terdiri daripada kedudukan kewangan perniagaan, rebat cukai, rekod simpan kira, kemudahan pembayaran, interaksi peniaga dengan amil, pendedahan promosi, persepsi terhadap undang-undang dan penguatkuasaan zakat, persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat, persepsi terhadap amil dan persepsi terhadap kualiti perkhidmatan institusi zakat. Dimensi-dimensi yang terdapat dalam konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap ini merupakan sebahagian daripada konstruk-konstruk global yang mencerminkan asas kepada konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap sepertimana yang dijelaskan dalam TPB (Ajzen, 2002; Bagozzi et al., 2001; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Rhodes & Courneya, 2003). Justeru, kajian ini mengambil pendekatan pembentukan model pengukuran dua aras bagi memastikan pembentukan konsep yang lebih mantap.

Hubungan antara konstruk aras pertama dengan konstruk aras kedua boleh berlaku sama ada secara reflektif atau formatif. Walaupun prinsip kedua-dua kaedah ini adalah sama, namun bagi kajian ini, kaedah reflektif dirasakan lebih sesuai digunapakai dalam kajian ini. Hal ini kerana kaedah reflektif menunjukkan bahawa konstruk aras kedua adalah wakil bagi konstruk aras pertama yang memberi kesan kepada niat gelagat. Berbanding kaedah pembentukan yang menekankan bahawa konstruk aras kedua adalah disebabkan oleh konstruk aras pertama, kaedah reflektif lebih menepati konsep model hierarki dua aras dalam TPB yang dikemukakan oleh Ajzen (2002). Ajzen menjelaskan bahawa dimensi-dimensi dalam sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap merupakan faktor-faktor yang tidak terkeluar daripada konsep asal konstruk-konstruk

tersebut. Konstruk aras kedua bukan merupakan faktor pencelah (*mediator*) antara konstruk aras pertama dengan niat gelagat sepertimana yang disarankan dalam kaedah pembentukan. Justeru, kaedah reflektif lebih sesuai digunakan bagi menerangkan hubungan dimensi-dimensi bagi konstruk asal TPB dalam persekitaran zakat perniagaan.

Selain konstruk-konstruk tersebut, terdapat juga konstruk-konstruk moderasi yang memberi kesan kepada hubungan antara faktor-faktor asas TPB dengan niat. Faktor-faktor seperti situasi (Ajzen, 2005) aliran tunai dan nilai agama (Bobek & Hatfield, 2003; Reckers et al., 1994) dijangka dapat mempengaruhi hubungan antara konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat membayar zakat perniagaan.

4.1.1 Penguraian Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah

Sikap merupakan suatu konstruk yang kompleks dan perlu diurai kepada beberapa dimensi yang lebih khusus sepertimana yang disarankan oleh kajian-kajian terdahulu seperti Bobek (1997), Hagger dan Chatzisarantis (2005), Kamil (2002), Rhodes dan Courneya (2003) dan Zainol (2008). Hal ini penting bagi memastikan kedudukan konstruk sikap dapat diperjelas dengan lebih baik dan komprehensif (Kamil & Ahmad-Mahdzan, 2002; Mueller, 1986).

Dalam bidang zakat, penemuan beberapa dimensi dalam sikap telah dilaporkan oleh beberapa penyelidik. Kamil (2002) mendedahkan sikap terhadap zakat gaji dihuni oleh lima komponen dan tiga daripadanya mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat. Begitu juga dengan Zainol (2008) yang menjelaskan sikap terdiri daripada enam dimensi dan dua daripadanya berhubung secara signifikan dengan niat gelagat kepatuhan zakat. Walaubagaimanapun, kedua-dua kajian tersebut tertumpu

kepada zakat gaji. Lagipun, objek sikap yang digunakan dalam kajian mereka adalah berbeza dengan kajian ini. Justeru, kajian ini meneroka dimensi-dimensi dalam sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah. Maka hipotesis berikut dibentuk.

H₁ Sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah adalah konstruk berbilang dimensi.

4.1.2 Konstruk Aras Kedua Sikap

Hagger dan Chatzisarantis (2005) mendakwa bahawa walaupun ada perbezaan dari segi konseptual dan bukti empirik antara dimensi-dimensi dalam sikap, namun kedudukan pembentukan konsep konstruk ini masih lagi menjadi persoalan. Pada hakikatnya, dimensi-dimensi yang wujud dalam sikap adalah petunjuk yang mencerminkan pengukuran konstruk global bagi sikap dan ia bukanlah faktor yang lain daripada konstruk sikap tersebut (Bagozzi et al., 2001). Perkara ini menunjukkan bahawa dimensi-dimensi tersebut adalah konstruk aras pertama yang mewakili sejumlah varian yang dikongsi. Namun, pendekatan terbaik bagi perkongsian varian ini dapat dijelaskan melalui konstruk aras kedua sikap (Bagozzi et al., 2001).

Bagi kajian ini, dimensi-dimensi sikap adalah bergantung kepada keputusan analisis faktor penerokaan (*exploratory factor analysis*) yang diuji dalam H₁. Selepas itu, analisis faktor pengesahan (*confirmatory factor analysis*) diuji bagi memastikan konstruk-konstruk tersebut adalah unidimensi dan mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik. Kemudian, proses seterusnya melibatkan analisis faktor pengesahan kali kedua bagi mengesahkan sama ada konstruk-konstruk ini boleh mewakili aras kedua model konstruk sikap atau sebaliknya. Berdasarkan analisis faktor

penerokaan, terdapat lima komponen dalam konstruk sikap. Sehubungan itu, hipotesis di bawah dibentuk.

$H_{1a}-H_{1e}$ *Dimensi a hingga e merupakan konstruk aras pertama yang mewakili konstruk aras kedua sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah.*

4.1.3 Pengaruh Sikap Terhadap Niat Gelagat

Dalam TPB, sikap merupakan konstruk paling berpengaruh terhadap niat dan gelagat (Ajzen & Fishbein, 1980). Menurut Silver (1995), sikap seseorang perlu diperbaiki terlebih dahulu bagi meningkatkan gelagat kepatuhannya. Justeru, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan zakat sangat memerlukan sikap positif peniaga terhadap institusi zakat atau amil. Hal ini kerana sistem zakat di Malaysia sebahagian besarnya adalah berdasarkan kepatuhan secara sukarela. Gelagat kepatuhannya adalah bergantung sepenuhnya kepada rasa tanggungjawab dan amanah anggota masyarakat dalam memenuhi tuntutan hukum dan peraturan zakat.

Laporan kajian-kajian lepas menunjukkan perkaitan antara sikap dengan niat gelagat. Umpamanya, Bobek (1997), Bobek dan Hatfield (2003), Hanno dan Violette (1996) dan Trivedi et al. (2005) melaporkan bahawa sikap terhadap kepatuhan cukai mempunyai hubungan signifikan dengan niat untuk membayar cukai. Dalam zakat gaji, Kamil (2002) dan Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) melaporkan sikap mempunyai hubungan positif dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Zainol (2008) turut mendedahkan bahawa sikap secara signifikan mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Justeru, kajian ini menjangkakan bahawa sikap dapat mempengaruhi niat membayar zakat

perniagaan. Dimensi-dimensi yang wujud dalam sikap selepas melepasi analisis faktor penerokaan dan analisis faktor pengesahan akan berkongsi varian dalam konstruk aras kedua sikap. Aras kedua sikap ini digunakan sebagai input dalam model berstruktur bagi melihat kesannya terhadap niat membayar zakat perniagaan. Kedudukan ini menjurus kepada pembentukan hipotesis berikut.

H_{1f} Konstruk aras kedua sikap terhadap pembayaran zakat secara sah mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan niat membayar zakat perniagaan.

4.1.4 Penguraian Norma Subjektif

Kajian-kajian lepas yang menggunakan TPB menunjukkan kurangnya peranan norma subjektif terhadap niat jika dibandingkan dengan konstruk sikap dan kawalan gelagat ditanggap (Armitage & Conner, 2001a). Ajzen (1991) melaporkan daripada 19 kajian yang menggunakan TPB, didapati bahawa kurang daripada separuh kajian memaparkan hubungan signifikan antara norma subjektif dengan niat. Pelbagai faktor telah dikenalpasti sebagai penyumbang kepada masalah ini. Antaranya ialah pembentukan konsep dan pengukuran konstruk norma subjektif yang sempit (Rivis & Sheeran, 2003a) dan tidak menguraikan kumpulan-kumpulan rujukan dalam konstruk tersebut (Taylor & Todd, 1995b). Hal ini menunjukkan bahawa norma subjektif adalah konstruk yang terdiri daripada beberapa dimensi. Justeru, norma subjektif wajar diurai kepada beberapa dimensi terlebih dahulu bagi melihat kedudukannya secara lebih menyeluruh terhadap niat membayar zakat perniagaan sejajar dengan saranan kajian-kajian lepas.

Chu dan Wu (2004) menguraikan pengaruh normatif kepada dua kumpulan, iaitu kumpulan prima dan sekunder. Mereka mendapati bahawa kumpulan prima mempunyai

hubungan signifikan dengan konstruk norma subjektif. Taylor dan Todd (1995b) menguraikan kepercayaan normatif kepada pengaruh pertama dan atasan. Kedua-dua kumpulan didapati mempengaruhi norma subjektif dan niat menggunakan sistem teknologi. Begitu juga dengan Hagger dan Chatzisarantis (2005) dan Rhodes dan Courneya (2003) yang memaparkan pengaruh normatif dihuni oleh norma injuktif dan deskriptif.

Dalam bidang zakat, Zainol (2008) turut menguraikan konstruk ini kepada kumpulan rujukan intim dan kumpulan rujukan pasangan. Beliau melaporkan bahawa kedua-duanya mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Justeru, adalah munasabah untuk menjangkakan bahawa kumpulan rujukan dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan juga dihuni oleh beberapa dimensi. Secara umumnya, antara kumpulan-kumpulan rujukan yang dijangka mempengaruhi penerimaan peniaga terhadap zakat perniagaan ialah pasangan, ibu bapa, rakan, guru agama dan amil zakat. Penguraian dimensi kumpulan-kumpulan ini bergantung kepada keputusan analisis faktor penerokaan. Hal ini menjurus kepada pengujian hipotesis berikut:

H₂ Norma subjektif adalah konstruk berbilang dimensi.

4.1.5 Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif

Hagger dan Chatzisarantis (2005) menjelaskan bahawa walaupun perbezaan dimensi-dimensi kumpulan rujukan memberi kesan berbeza ke atas niat, namun ia masih lagi berkisar kepada pengaruh kumpulan sosial atau norma subjektif. Pada hakikatnya, dimensi-dimensi ini mencerminkan pengukuran konsep yang mewakili ciri-ciri konstruk norma subjektif sepertimana yang disarankan dalam TPB. Sheeran et al. (1999)

menjelaskan bahawa norma injuktif dan deskriptif adalah berkenaan tekanan pengaruh sosial terhadap gelagat. Secara konsepnya, kumpulan-kumpulan normatif ini mempunyai korelasi yang signifikan antara satu sama lain (Sheeran & Orbell, 1999). Justeru, kovarian (*covariance*) kumpulan-kumpulan tersebut boleh dijelaskan melalui konstruk aras kedua norma subjektif seperti yang dilakukan oleh penyelidik-penyelidik terdahulu (Bagozzi et al., 2001; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Rhodes & Blanchard, 2006; Rhodes & Courneya, 2003).

Bagi kajian ini, dimensi-dimensi yang wujud dalam konstruk norma subjektif adalah bergantung kepada keputusan analisis faktor penerokaan berdasarkan H_2 . Setelah itu, dimensi-dimensi ini akan melalui analisis faktor pengesahan bagi memastikan model ukuran adalah unidimensi dan mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang memuaskan. Kemudian, analisis faktor pengesahan diuji bagi mengesahkan sama ada konstruk-konstruk ini boleh mewakili aras kedua model konstruk norma subjektif atau sebaliknya. Berdasarkan keputusan analisis faktor penerokaan di peringkat tinjauan rintis, terdapat tiga komponen dalam konstruk ini. Hal ini menjurus kepada pengujian hipotesis berikut:

$H_{2a}-H_{2c}$ *Dimensi a hingga c merupakan konstruk aras pertama yang mewakili konstruk aras kedua norma subjektif.*

4.1.6 Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Niat

Kajian-kajian lepas menunjukkan pengaruh norma subjektif terhadap niat gelagat dalam pelbagai bidang. Hanno dan Violette (1996) mendapati bahawa kumpulan-kumpulan normatif seperti ahli keluarga, majikan, rakan-rakan baik dan pasangan mempunyai

pengaruh terhadap niat kepatuhan cukai. Jackson dan Miliron (1986) melaporkan kajian-kajian yang menunjukkan bahawa rakan-rakan memberi kesan kepada gelagat kepatuhan cukai. Bobek dan Hatfield (2003) mendapati bahawa niat penipuan cukai adalah bergantung kepada pendapat individu yang rapat dengannya. Trivedi et al. (2005) turut melaporkan hubungan signifikan antara norma subjektif dengan niat kepatuhan cukai. Dalam bidang zakat, Zainol (2008) turut melaporkan pengaruh signifikan norma subjektif dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Justeru, kajian ini turut menjangkakan bahawa wujudnya hubungan signifikan antara norma subjektif dengan niat membayar zakat perniagaan. Setiap dimensi kumpulan rujukan yang terhasil daripada analisis faktor penerokaan (H_2) dan kemudiannya melepasi analisis faktor pengesahan (H_{2a} - H_{2c}) bagi mewakili konstruk aras kedua norma subjektif dijadikan input bagi menguji model berstruktur niat membayar zakat perniagaan. Justeru, hipotesis berikut diuji.

H_{2a} Konstruk aras kedua norma subjektif mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan niat membayar zakat perniagaan.

4.1.7 Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap

Menurut Ajzen (1991), konstruk kawalan gelagat ditanggap diperkenalkan dalam TPB bagi mengambilkira semua aspek berkaitan pelaksanaan gelagat yang tidak berada di bawah kawalan seseorang. Hal ini menunjukkan bahawa kawalan gelagat ditanggap merupakan satu konsep yang luas. Banyak kajian mendapati bahawa konstruk ini boleh diuraikan kepada beberapa komponen (Davis et al., 2002; Mathieson, 1991; Pavlou & Fygenson, 2006; Taylor & Todd, 1995a, 1995b). Keadaan ini mengukuhkan lagi jangkaan bahawa konstruk tersebut adalah bersifat subjektif dan perlu diuraikan kepada

komponen yang lebih spesifik agar dapat dijelaskan dengan lebih komprehensif. Malah, dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat, banyak faktor yang boleh dikaitkan dengan konstruk tersebut. Hal ini kerana gelagat kepatuhan peniaga terhadap zakat perniagaan banyak bergantung kepada faktor-faktor dalaman dan persekitaran zakat. Sebagai contoh, Zainol (2008) telah menguraikan beberapa dimensi dalam konstruk ini bagi memahami niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Antaranya ialah undang-undang zakat, penguatkuasaan, pengetahuan, kualiti perkhidmatan, nilai agama, keberkesanan-kendiri dan kredibiliti korporat. Justeru, adalah munasabah bagi kajian ini turut menjangkakan bahawa kawalan gelagat ditanggap adalah konstruk pelbagai dimensi. Hipotesis kajian berikut diuji:

H₃ Kawalan gelagat ditanggap adalah konstruk berbilang dimensi.

4.1.8 Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap

Kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat banyak bergantung kepada kewujudan pelbagai faktor dalaman dan luaran yang dapat memudah atau menghalang perlakuan gelagat tersebut (Ajzen, 1991). Penyelidik-penyelidik terdahulu banyak mengkaji dan mengesahkan berbagai-bagai faktor dalaman dan luaran yang menghuni konstruk ini. Malah, kajian-kajian yang tidak berdasarkan TPB juga menunjukkan banyak lagi faktor-faktor yang boleh dikaitkan dengan konsep konstruk tersebut (Antonides & Robben, 1995; Carnes & Englebrecht, 1995; C. M. Fisher et al., 1992).

Seperti yang telah dibincangkan dalam Bab 3 yang lalu, kajian ini melihat kawalan gelagat ditanggap sebagai kepercayaan peniaga terhadap susah atau senang untuk membayar zakat secara sah dengan kewujudan sumber atau peluang dari dalam diri

peniaga atau persekitaran zakat. Literatur-literatur (seperti yang dibincangkan dalam Bab 3 yang lepas) telah melaporkan pengaruh faktor-faktor dalaman dan luaran terhadap gelagat kepatuhan. Antara faktor dalaman yang dijangka menghuni kawalan gelagat ditanggap dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan ialah pengetahuan dan keberkesanan-kendiri. Jangkaan ini berdasarkan penemuan kajian-kajian lepas dalam bidang zakat dan bidang-bidang lain yang telah melaporkan hubungan faktor-faktor ini dengan konstruk kawalan gelagat ditanggap dan pengaruhnya yang signifikan terhadap niat (Ajzen, 2002; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Rhodes & Courneya, 2003; Zainol, 2008). Sepertimana yang dibincangkan dalam Bab 3, faktor-faktor luaran yang dijangka dapat mempengaruhi niat ialah kedudukan kewangan perniagaan, rebat cukai, rekod simpan kira, kemudahan pembayaran, interaksi peniaga dengan amil, pendedahan promosi, persepsi terhadap undang-undang dan penguatkuasaan zakat, persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat, persepsi terhadap amil dan persepsi terhadap kualiti perkhidmatan institusi zakat. Banyak kajian seperti yang didedahkan dalam Bab 3 yang lepas melaporkan perkaitan faktor-faktor ini dengan konstruk kawalan gelagat ditanggap dan pengaruhnya terhadap niat (Pavlou & Fygenson, 2006; Taylor & Todd, 1995a, 1995b; Trivedi et al., 2005; Zainol, 2008).

Ajzen (2002) mendakwa bahawa walaupun kajian-kajian yang dinyatakan di atas menunjukkan hubungan dimensi-dimensi kawalan gelagat ditanggap dengan niat, namun tiada kepastian yang kukuh dilaporkan untuk menyokong dan mengesahkan bahawa faktor-faktor tersebut adalah sebahagian daripada konstruk tersebut sepertimana yang disarankan dalam TPB. Sebagai contoh, beberapa kajian telah melaporkan bahawa dimensi-dimensi kawalan gelagat ditanggap seperti keupayaan kawalan dan

keberkesanan-kendiri hanya mempengaruhi gelagat melalui niat. Trafimow et al. (2002) pula mendakwa keberkesanan-kendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap niat berbanding keupayaan kawalan. Oleh itu, Ajzen (2002) menyarankan bahawa faktor-faktor dalaman dan luaran bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap sebenarnya mewakili sejumlah varian dikongsi bagi konstruk yang lebih luas. Beliau seterusnya menegaskan bahawa dimensi-dimensi dalam konstruk tersebut adalah penting dan seharusnya ia tidak menghapuskan sifat unidimensi kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat seiring dengan konsep yang diperjelaskan dalam TPB. Justeru, Ajzen telah mencadangkan model hierarki yang menjelaskan bahawa kawalan gelagat ditanggap merupakan konstruk aras kedua yang mewakili sejumlah kovarian konstruk aras pertama. Sejajar dengan itu, kajian ini menerima pakai model aras kedua kawalan gelagat ditanggap dengan tujuan untuk mencari penyelesaian lebih berhemah (*parsimonius*) (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Faktor-faktor dalaman dan persekitaran dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang boleh mewakili konstruk kawalan gelagat ditanggap dikenalpasti berdasarkan literatur-literatur sepertimana yang dibincangkan dalam Bab 3 yang lalu. Faktor-faktor ini dianalisis dalam analisis faktor penerokaan dan analisis faktor pengesahan bagi memastikan model ukuran adalah unidimensi dan mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik. Seterusnya, analisis faktor pengesahan diuji sekali lagi bagi mengesahkan sama ada konstruk-konstruk ini boleh mewakili aras kedua model konstruk kawalan gelagat ditanggap atau sebaliknya. Keadaan ini menjurus kepada pembentukan hipotesis-hipotesis berikut.

H_{3a} Pengetahuan merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.

- H_{3b} Keberkesanan-kendiri merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3c} Kedudukan kewangan perniagaan merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3d} Rebat cukai merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3e} Rekod simpan kira merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3f} Kemudahan pembayaran zakat merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3g} Interaksi peniaga dengan amil merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3h} Pendedahan promosi merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3i} Persepsi terhadap undang-undang merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3j} Persepsi terhadap penguatkuasaan zakat merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3k} Persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*
- H_{3l} Persepsi terhadap amil merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.*

H_{3m} Persepsi terhadap kualiti perkhidmatan institusi zakat merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.

4.1.9 Pengaruh Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat dan Gelagat

Kajian-kajian terdahulu telah melaporkan hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat dan gelagat. Kajian-kajian ini dijumpai di dalam pelbagai bidang (Davis et al., 2002; Hrubes et al., 2001; Mathieson, 1991; Pavlou & Fygenson, 2006; Taylor & Todd, 1995a). Hubungan signifikan ini turut dilaporkan dalam bidang percukaian (Bobek & Hatfield, 2003). Dalam bidang zakat, Zainol (2008) turut memaparkan hubungan signifikan antara dimensi-dimensi kawalan gelagat ditanggap dengan niat kepatuhan zakat. Bagaimanapun, kajian beliau hanya berkisar kepada niat gelagat zakat gaji. Tambahan lagi, pengukuran dimensi dalam kajiannya ini masih belum mantap kerana tidak mengesahkan (aras kedua) sama ada dimensi-dimensi tersebut benar-benar mewakili konstruk kawalan gelagat ditanggap. Justeru, kajian ini menjangkakan bahawa kawalan gelagat ditanggap turut mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Konstruk-konstruk aras pertama yang melepasi analisis faktor penerokaan dan analisis faktor pengesahan akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap. Model aras kedua ini digunakan sebagai input bagi menguji model berstruktur niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Hal ini menjurus kepada pengujian hipotesis berikut:

H_{4a} Konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan niat membayar zakat perniagaan.

H_{4b} Konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

4.1.10 Pemboleh Ubah Moderasi

Ajzen (2005) telah menyarankan agar dimuatkan pemboleh ubah moderasi dalam model TPB bagi menjelaskan kedudukan sesuatu gelagat dengan lebih baik. Malah, TPB terbuka untuk dimasukkan sebarang pemboleh ubah sekiranya boleh memberikan pengaruh yang signifikan ke atas niat (Ajzen, 1991). Sehubungan itu, kajian ini memuatkan beberapa pemboleh ubah moderasi bagi meningkatkan lagi kuasa meramal niat membayar zakat perniagaan. Antara pemboleh ubah moderasi yang dicadangkan ialah situasi aliran tunai, nilai agama dan keyakinan peniaga terhadap institusi zakat.

4.1.10.1 Situasi Aliran Tunai Perniagaan

Ajzen (2005) menyatakan bahawa situasi memainkan peranan penting dalam menentukan perlakuan sesuatu gelagat. Hal ini kerana ciri-ciri situasi ke atas gelagat dikatakan dapat mengaktifkan sifat kecenderungan dalaman seseorang untuk bertindak (Schwartz dalam nukilan Ajzen, 2005). Oleh itu, situasi bukan sahaja mempunyai kaitan dengan kelakuan seseorang malah ia juga dapat mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat (Ajzen, 2005).

Literatur ada melaporkan kajian-kajian yang menunjukkan pengaruh situasi terhadap hubungan faktor-faktor asas TPB dengan niat. Dalam bidang percukaian, Ali et al. (2001) melaporkan kesan faktor situasi pendapatan terhadap hubungan antara kadar audit dan penalti serta kadar cukai marginal dengan gelagat kepatuhan cukai.

Keberkesanan polisi audit dan kadar penalti adalah bergantung kepada tingkat pendapatan seseorang. Semakin tinggi pendapatan seseorang, semakin berkesan instrumen polisi audit dan penalti dalam meningkatkan gelagat kepatuhan cukai. Begitu juga halnya dengan kadar cukai marginal. Pembayar cukai akan kurang patuh terhadap undang-undang cukai apabila kadar cukai marginal meningkat. Kesan hubungan antara kadar marginal cukai dengan gelagat kepatuhan cukai lebih cenderung dilihat bagi golongan yang berpendapatan tinggi berbanding golongan yang berpendapatan rendah. Hal ini turut konsisten dengan penemuan Witte dan Woodbury (1985). Hubungan kadar audit dengan kepatuhan cukai adalah berbeza-beza berdasarkan situasi pendapatan seseorang. Hubungan signifikan kadar cukai dengan gelagat kepatuhan adalah lebih tinggi di kalangan peniaga tunggal berpendapatan kecil manakala hubungan kadar cukai dengan kepatuhan cukai adalah rendah di kalangan golongan bekerja sendiri yang berpendapatan tinggi. Selain itu, hubungan kadar penalti dengan gelagat kepatuhan cukai juga berbeza-beza berdasarkan situasi pendapatan seseorang (Witte & Woodbury, 1985).

Dalam bidang lain turut dilaporkan kesan faktor situasi terhadap perlakuan sesuatu gelagat. Umpamanya, Monson et al. (1982) dan Warner dan DeFleur (1969) melaporkan bahawa ketiadaan halangan situasi dapat menguatkan hubungan antara sikap pelajar dengan gelagat untuk berinteraksi berbanding dengan keadaan wujudnya halangan situasi. Walaupun kajian-kajian ini menunjukkan kesan halangan situasi ke atas hubungan antara sikap dengan gelagat, namun adalah dipercayai ia juga boleh memberi kesan terhadap niat. Hal ini kerana niat merupakan penentu terdekat bagi gelagat. Selain itu, kedudukan situasi turut dipercayai akan berinteraksi dengan faktor-faktor asas TPB yang lain seperti norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat.

Bagi tujuan kajian ini, faktor situasi aliran tunai dijangka dapat mempengaruhi kesan hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi terhadap niat membayar zakat perniagaan. Walaupun peniaga mempunyai sikap yang positif terhadap pembayaran zakat perniagaan, niat mereka akan terbantut jika situasi aliran tunai perniagaannya adalah tidak memuaskan. Begitu juga halnya dengan pengaruh normatif dan kawalan gelagat ditanggapi. Meskipun pengaruh sosial menyetujui pembayaran zakat perniagaan dan peniaga mempunyai kawalan gelagat ditanggapi yang tinggi, namun niat mereka akan longgar jika situasi aliran tunai perniagaannya adalah goyah. Justeru, kajian ini menjangkakan bahawa situasi aliran tunai perniagaan dapat mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi ke atas niat membayar zakat. Hal ini menjurus kepada pembentukan hipotesis berikut.

- H_{5a} Kedudukan situasi aliran tunai perniagaan dapat mempengaruhi hubungan antara sikap dengan niat membayar zakat perniagaan.*
- H_{5b} Kedudukan situasi aliran tunai perniagaan dapat mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat membayar zakat perniagaan.*
- H_{5c} Kedudukan situasi aliran tunai perniagaan dapat mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggapi dengan niat membayar zakat perniagaan.*

4.1.10.2 Nilai Agama

Secara umumnya, nilai agama dipercayai mempunyai pengaruh terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi ke atas niat membayar zakat perniagaan. Dakwaan ini adalah berdasarkan penemuan kajian-kajian terdahulu. Kekerapan melakukan ibadat yang digalakkan dalam Islam dapat memberi kesan kepada

perlakuan seseorang. Kekerapan melaksanakan ibadat seperti selalu membaca al-Quran, selalu mendengar ceramah agama, selalu berpuasa sunat dan sebagainya merupakan petunjuk bahawa nilai agama individu tersebut adalah tinggi (Gilbert, 2008). Gilbert (2008) mendapati bahawa individu yang kerap melakukan ibadat-ibadat tersebut akan menyebabkannya tidak terjebak dengan gejala seks tidak sihat berbanding individu yang jarang melaksanakannya.

Penemuan ini disokong oleh Rusnah dan Susela-Devi (2006) yang melaporkan penemuan mengenai individu yang kerap melaksanakan ibadah sunat cenderung untuk memilih pelaburan yang berlandaskan syariah. Pelaksanaan ibadat-ibadat ini dilihat dapat membentuk identiti dan kepercayaan seseorang untuk melakukan sesuatu yang baik dan diredhai Allah S.W.T. Hal ini jugalah yang dikatakan sebagai akhlak yang dibentuk berdasarkan akidah dan syariah yang mantap (Harun et al., 1991). Justeru, peniaga yang kerap melakukan ibadat yang digalakkan dalam Islam dipercayai mempunyai nilai ketaatan yang tinggi yang seterusnya dapat membentuk identitinya yang suka melakukan perkara yang baik seperti membayar zakat. Pengaruh ibadat ini juga dapat mendorong kepada perubahan sikap, pengaruh sosial dan kawalan gelagat ditanggapnya terhadap niat membayar zakat perniagaan.

Sementara itu, menurut Reckers et al. (1994), tanggungjawab moral (elemen dalam nilai agama) merupakan sempadan bagi pengaruh-pengaruh lain untuk memainkan peranan dalam gelagat kepatuhan cukai. Recker et al. (1994) melaporkan bahawa faktor kadar cukai dan kedudukan penangguhan hanya didapati signifikan apabila subjek kajian mempunyai moral yang tinggi untuk tidak menipu. Beliau berhujah bahawa nilai-nilai etika tidak mengubah pertimbangan rasional seseorang tetapi ia dapat menukar

pertimbangan faktor-faktor penentu yang lain terhadap sesuatu gelagat. Jika sesuatu gelagat dinilai sebagai tidak bermoral, maka seseorang tidak akan melakukan gelagat tersebut walaupun mereka akan mendapat faedah atau ganjaran apabila melakukannya (Reckers et al., 1994). Kaplan et al. (1997) melaporkan bahawa tahap pembangunan moral seseorang dapat menguatkan hubungan antara keberkesanan komunikasi pendidikan dengan peningkatan gelagat kepatuhan cukai. Bobek dan Hatfield (2003) pula memaparkan nilai tanggungjawab moral yang tinggi memberikan kesan positif kepada hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat untuk lari cukai.

Perbincangan di atas menunjukkan bahawa ibadat sunat dan tanggungjawab moral boleh mempengaruhi hubungan antara sesuatu pemboleh ubah dengan niat dan gelagat (Bobek & Hatfield, 2003; Kaplan et al., 1997; Reckers et al., 1994). Dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat, nilai agama peniaga dijangka memberi kesan kepada hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat untuk membayar zakat. Berdasarkan keputusan analisis faktor pengesahan, nilai agama diwakili oleh dua dimensi, iaitu ibadat sunat dan moral. Justeru, hipotesis perkaitan kesan nilai agama terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dibentuk seperti di bawah:

H_{6a} Ibadat sunat peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara sikap dengan niat membayar zakat perniagaan.

H_{6b} Ibadat sunat peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat membayar zakat perniagaan.

H_{6c} Ibadat sunat peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggapnya dengan niat membayar zakat perniagaan.

H_{6d} Nilai moral peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara sikap dengan niat membayar zakat perniagaan.

H_{6e} Nilai moral peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat membayar zakat perniagaan.

H_{6f} Nilai moral peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggapnya dengan niat membayar zakat perniagaan.

4.1.11 Niat Membayar Zakat Perniagaan

Ajzen (1991) menegaskan bahawa perlakuan sesuatu gelagat adalah bergantung kepada niat. Seseorang akan melakukan sesuatu berdasarkan apa yang diniatkannya (Ajzen, 2005; Fishbein & Ajzen, 1975). Armitage dan Conner (2001a), Notani (1998), Randall & Wolff (1994), Sheeran (2002) dan Shephard et al. (1988). yang melakukan meta analisis ke atas beberapa kajian telah melaporkan bahawa niat adalah penentu paling hampir bagi gelagat. Literatur dalam pelbagai bidang turut melaporkan hubungan signifikan antara niat dengan gelagat (Ajzen & Driver, 1992; East, 1993; Elliott et al., 2003; Godin & Kok, 1996; Rhodes & Courneya, 2003; Shih & Fang, 2004). Hanno dan Violette (1996) dan Trivedi et al. (2005) melaporkan bahawa niat untuk patuh kepada undang-undang cukai persekutuan mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat kepatuhan cukai.

Bagi kajian ini, niat dijangka mempunyai hubungan positif dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Jika peniaga mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat perniagaan, maka semakin kuatlah kemungkinannya untuk membayar zakat perniagaan. Namun, kemungkinan untuk membayar zakat perniagaan akan berkurangan

seandainya peniaga mempunyai niat yang lemah untuk berbuat demikian. Justeru, hipotesis berikut akan diuji.

H₇ Niat mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

4.1.11.1 Keyakinan Terhadap Institusi Zakat

Seperti yang telah dibincangkan sebelumnya, niat merupakan petunjuk bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Walaubagaimanapun, keyakinan peniaga terhadap institusi zakat dijangka akan mempengaruhi kedudukan hubungan niat dengan gelagat tersebut. Laporan kutipan zakat yang rendah memberi gambaran bahawa wujud masalah keyakinan masyarakat terhadap institusi zakat (Mohd-Safri, 2006). Justeru, walaupun peniaga mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat, namun mereka tidak akan berbuat demikian sekiranya mereka tidak yakin dengan institusi zakat. Konsep keyakinan ini dapat memberi kesan kepada hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Mungkin inilah yang dimaksudkan oleh Ajzen (2005) yang mendedahkan bahawa tahap keyakinan seseorang merupakan faktor moderasi yang boleh merubah perlakuan gelagat.

Dalam pada itu, menurut Teori Persampelan Berjujukan (Audley dalam nukilan Baranski & Petrusic, 1988), gelagat dilakukan adalah terhasil daripada penilaian tersirat seseorang terhadap sesuatu objek. Justeru, penilaian peniaga terhadap pelaksanaan tugas dan tanggungjawab institusi zakat akan menentukan gelagat kepatuhan zakatnya. Hal ini bermaksud keyakinan peniaga kepada institusi zakat akan mengubah kepercayaan dan sikap (Jaccard, 1981). Apabila sikap berubah, niat dan gelagat juga turut berubah. Dodge

dan Jaccard (2007) melaporkan bahawa kepercayaan negatif seseorang atlit terhadap bahan tambahan menguatkan prestasi dapat menguatkan hubungan antara niat dan gelagat penggunaannya. Oleh itu, adalah dipercayai bahawa kesan niat ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan akan bertambah kuat apabila tahap keyakinan peniaga terhadap institusi zakat adalah tinggi berbanding dalam keadaan keyakinan yang rendah. Justeru, hipotesis berikut akan diuji.

H₈ Keyakinan peniaga terhadap institusi zakat dapat mempengaruhi hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

4.2 Pengukuran Pemboleh Ubah

Seksyen ini menerangkan tentang definasi operasi dan ukuran bagi pemboleh ubah-pemboleh ubah. Bagi kajian ini, pemboleh ubah endogen (bersandar) adalah niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan sepertimana yang dicadangkan dalam model TPB. Pemahaman mengenai gelagat sebenar adalah penting bagi mendapat keterangan menyeluruh berkenaan sesuatu gelagat (Taylor & Todd, 1995b). Niat akan menentukan gelagat dan niat pula dipengaruhi oleh pemboleh ubah pendam eksogen, iaitu sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Faktor-faktor moderasi seperti situasi aliran tunai, nilai agama dan keyakinan peniaga turut memberi kesan kepada niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

4.2.1 Definisi Persepsi

Dalam kajian ini, persepsi bermaksud penerimaan dan penyusunan maklumat sensori mengenai orang atau situasi sosial (Oskamp, 1991). Persepsi merangkumi beberapa

elemen. Pertama, elemen segera yang merupakan kesedaran seseorang terhadap sesuatu dalam keadaan sepintas lalu. Kedua, elemen memilih yang bererti fokus pemerhatian seseorang terhadap beberapa objek dalam lingkungan sensorinya. Ketiga, elemen berstruktur yang bermaksud kebolehan seseorang menyusun beberapa stimuli yang diterima kepada sesuatu bentuk, warna dan saiz. Keempat, elemen stabil yang merupakan pengalaman seseorang secara konsisten mengenai aspek seperti bentuk, warna dan sebagainya terhadap sesuatu objek walaupun dilihat dari jauh atau dari sudut lain. Elemen terakhir ialah bermakna, iaitu bentuk rangsangan yang diterjemahkan oleh seseorang mengikut pemikirannya.

4.2.2 Pemboleh Ubah Endogen (Bersandar)

Bagi kajian ini, gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang menjadi pemboleh ubah endogen merujuk kepada tingkah laku peniaga tunggal dan perkongsian dalam melaksanakan tanggungjawab membayar zakat perniagaan kepada institusi zakat Kedah mengikut kaedah, peraturan dan panduan yang telah ditetapkan. Bagi mengukur pemboleh ubah ini, saranan Ajzen (2002) digunapakai. Menurut Ajzen, gelagat perlu diukur melalui persamaan dengan ciri-ciri gelagat seperti tindakan, sasaran, konteks dan masa. Selain itu, Ajzen dan Fishbein (1980) mengutarakan bahawa gelagat adalah sesuatu yang ketara dan merupakan maklumbalas yang boleh dicerap dalam situasi tertentu yang merujuk kepada sesuatu sasaran. Pemerhatian ke atas sesuatu gelagat boleh dikumpulkan merentasi konteks dan masa untuk menghasilkan pengukuran gelagat yang lebih luas. Oleh yang demikian, kajian ini menyiasat gelagat kepatuhan zakat perniagaan (tindakan) oleh peniaga tunggal dan perkongsian (sasaran) apabila mempunyai harta perniagaan

(konteks) yang cukup tempoh nisab dan haul (masa). Justeru, empat soalan yang diukur secara berjeda (*interval*) dikemukakan kepada subjek. Soalan-soalan ini mengandungi kenyataan positif seperti “Saya selalu membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah”. Kesemua soalan diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Jumlah skor yang paling tinggi ialah 20 mata (4 item x 5 mata) yang menunjukkan gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang sangat tinggi, manakala skor yang paling rendah adalah 4 mata (4 item x 1 mata) yang menunjukkan gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang sangat rendah.

4.2.3 Pemboleh Ubah Niat

Niat dalam kajian ini ditakrifkan sebagai kesediaan, kesanggupan dan motivasi peniaga tunggal dan perkongsian untuk membayar zakat perniagaan. Bagi kajian ini, niat diukur dengan mengadaptasi instrumen Zainol (2008) yang terdiri daripada 5 soalan. Soalan-soalan yang diutarakan mengandungi kenyataan positif seperti “Saya akan membayar zakat perniagaan”. Kesemua soalan dalam pemboleh ubah ini diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Skor 1 diberi bagi jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju”. Jumlah skor yang paling tinggi (5 item x 5 mata = 25 mata) menunjukkan niat yang sangat tinggi, manakala skor yang paling rendah (5 item x 1 mata = 5 mata) merupakan petunjuk bagi niat yang sangat rendah.

4.2.4 Pemboleh Ubah Eksogen

Pengukuran pemboleh ubah-pemboleh ubah eksogen diterangkan dalam seksyen berikutnya.

4.2.5 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah

Dalam kajian ini, definisi sikap diadaptasi berdasarkan Alport (dalam nukilan Aronson & Pratkanis, 1993). Sikap terhadap pembayaran zakat secara sah merupakan suatu keadaan bersedia peniaga dari segi mental dan fizikal yang mendesak ke suatu arahan yang dapat mempengaruhi gelagat pembayaran zakat perniagaan kepada institusi zakat Kedah. Satu kelebihan konstruk sikap seperti yang disarankan Alport ialah mengambilkira elemen kognitif, afektif dan tingkah laku yang saling terikat dan sukar dileraikan terhadap sesuatu objek sikap. Justeru, sikap peniaga akan meliputi elemen-elemen seperti penerimaan atau penolakan, suka atau benci, setuju atau engkar, positif atau negatif terhadap pembayaran zakat perniagaan.

Menyedari hakikat bahawa sikap adalah kompleks dan multidimensi, maka kajian ini akan menguraikan sikap terlebih dahulu menggunakan prosedur kaedah *Likert*. Kaedah ini dipilih kerana mempunyai kelebihan teknik analisis item yang membolehkan item terbaik disenaraikan daripada item yang terkumpul di peringkat awal. Kajian-kajian terdahulu berdasarkan TPB seperti Fishbein dan Ajzen (1974) memperlihatkan skel *Likert* mempunyai korelasi yang tinggi berbanding kaedah-kaedah lain untuk mengukur sikap. Sementara itu, Oskamp (1991) mendedahkan bahawa skel *Likert* merupakan kaedah paling popular di kalangan penyelidik.

Secara umumnya, terdapat beberapa langkah untuk membina konstruk sikap berdasarkan prosedur *Likert*. Pada peringkat permulaan, pengumpulan kenyataan yang mewakili elemen kognitif (seperti memuaskan atau menggalakkan), afektif (seperti suka atau serba salah) dan tingkah laku (seperti pasti bayar atau akan bayar) dilakukan terlebih dahulu terhadap kumpulan besar orang ramai. Dalam kajian ini, pengumpulan kenyataan

dilakukan di kalangan sebilangan peniaga Muslim melalui soal selidik terbuka dan kiriman email kepada peniaga industri kecil dan sederhana (IKS) sekitar negeri Kedah. Soal selidik terbuka dibuat secara serahan tangan kepada peniaga-peniaga tunggal dan perkongsian di sekitar daerah Jitra dan Alor Setar. Kiriman email pula dibuat kepada peniaga IKS di seluruh Kedah yang berdaftar dengan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD)¹⁰.

Dalam tempoh dua minggu, sebanyak 98 kenyataan berunsur kepercayaan, perasaan dan kecenderungan gelagat diperolehi. Antara contoh kenyataan berbentuk kepercayaan yang diterima ialah “Membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah dapat menyucikan harta perniagaan saya”, manakala kenyataan bersifat perasaan pula seperti “Saya berpuas hati bayar zakat kepada pejabat zakat Kedah daripada orang perseorangan”. Contoh kenyataan bersifat tingkah laku pula ialah “Saya pasti bayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah”. Setelah itu, penelitian dan pengubahsuaian dibuat ke atas kenyataan-kenyataan tersebut bagi mengelakkan sebarang pertindihan kandungan atau perulangan isi yang sama. Selepas pelarasan dan pengeditan, item-item bagi mengukur sikap disenaraikan dalam soal selidik.

Secara keseluruhannya, terdapat 24 item dalam konstruk ini. Setiap item diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Skel dikategorikan kepada skor 1 mata, iaitu bagi kenyataan “sangat tidak setuju” dan seterusnya sehingga “sangat setuju” bagi skor 5 mata. Sebaliknya, bagi item-item negatif, skor setiap item adalah bertentangan dengan kenyataan positif. Perkara ini bermakna setiap jawapan “sangat setuju” diberi 1 mata dan seterusnya sehingga kepada “sangat tidak setuju” skornya 5 mata. Jawapan yang

¹⁰ Alamat mereka diperolehi melalui laman web <https://secure.smeinfo.com.my/directory/search.php>, akses pada 5 Jun 2007.

menghasilkan skor yang tertinggi, iaitu 120 mata (24 item x 5 mata) menunjukkan sikap yang sangat positif terhadap pembayaran zakat secara sah. Sebaliknya, skor yang terendah, iaitu 24 mata (24 item x 1 mata) mencerminkan sikap yang sangat negatif terhadap gelagat tersebut.

4.2.6 Norma subjektif

Norma subjektif dalam kajian ini mencerminkan tanggapan peniaga terhadap tekanan sosial ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Penilaian terhadap pengaruh sosial dijangka dapat memotivasikan peniaga untuk membuat keputusan berkenaan zakat perniagaan. Antara bentuk motivasi yang diberikan oleh pengaruh sosial ialah persetujuan, pendapat, sokongan dan nasihat agar peniaga mematuhi arahan institusi zakat Kedah. Menyedari keperluan untuk menguraikan konstruk norma subjektif kepada beberapa kumpulan rujukan seperti yang disarankan oleh literatur (Taylor & Todd, 1995b), maka sebanyak 5 kumpulan, iaitu pasangan, ibu bapa, rakan, guru agama dan amil zakat dicadangkan dalam kajian ini. Pendekatan penguraian konstruk ini penting kerana keutamaan pandangan atau pendapat kumpulan yang dirujuk mungkin berbeza dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat.

Bagi setiap kumpulan, soalan-soalan yang dibentuk adalah berkisar tentang pengaruh elemen motivasi sosial (persetujuan, pendapat, sokongan dan nasihat) terhadap keputusan peniaga untuk membayar zakat. Secara khususnya, terdapat empat soalan bagi setiap kumpulan dan berjumlah 20 soalan kesemuanya. Setiap soalan diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Skor 5 mata diberikan kepada jawapan “sangat setuju” manakala skor 1 mata diberikan kepada jawapan “sangat tidak setuju”. Jawapan yang

menghasilkan skor yang tertinggi (20 item x 5 mata = 100 mata) menunjukkan persepsi yang sangat positif terhadap kumpulan rujukan mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Sebaliknya, persepsi terhadap kumpulan rujukan yang terendah diperolehi melalui skor yang terendah (20 item x 1 mata = 20 mata).

4.2.7 Kawalan Gelagat Ditanggap

Seperti yang disarankan oleh Ajzen (1991) agar memasukkan sebarang pemboleh ubah yang signifikan terhadap niat dan gelagat dalam kawalan gelagat ditanggap, maka kajian ini memuatkan beberapa dimensi yang mempunyai hubungan dengan konstruk tersebut. Pemboleh ubah-pemboleh ubah ini yang terdiri daripada faktor-faktor dalaman dan luaran akan disesuaikan dengan konsep kawalan gelagat ditanggap berdasarkan laporan literatur terdahulu seperti mana yang dibincangkan dalam Bab 3. Perbincangan lanjut mengenai dimensi-dimensi ini dibuat dalam seksyen berikutnya.

4.2.7.1 Kedudukan Kewangan Perniagaan

Dalam kajian ini, pemboleh ubah ini dioperasikan sebagai kedudukan kewangan sesebuah perniagaan pada satu tempoh masa tertentu yang boleh memudahkan atau menjadi penghalang kepada pelaksanaan pembayaran zakat perniagaan secara sah. Kedudukan kewangan boleh wujud dalam dua keadaan, iaitu untung atau rugi. Untung perniagaan akan menjadi sumber yang memudahkan pembayaran zakat perniagaan manakala rugi pula mencetuskan kesukaran bagi melaksanakan gelagat tersebut. Bagi kajian ini, terdapat 4 item yang diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Item-item ini terdiri daripada 2 kenyataan positif yang menunjukkan kedudukan pendapatan perniagaan

mencatatkan keuntungan dan 2 kenyataan negatif yang menunjukkan keadaan kerugian perniagaan. Contoh soalan berbentuk positif ialah “Secara puratanya, dalam tempoh lima tahun kebelakangan ini, perniagaan saya mencatatkan keuntungan”. Contoh soalan berbentuk negatif pula ialah “Umumnya, perniagaan saya sering mengalami kerugian”. Bagi item positif, skor 1 diberikan kepada jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju” manakala item negatif pula adalah sebaliknya. Bagi jawapan yang menghasilkan skor yang tertinggi, iaitu 25 mata (5 item x 5 mata) melambangkan kedudukan untung perniagaan yang memudahkan pembayaran zakat perniagaan. Sebaliknya, kedudukan rugi yang menyukarkan pembayaran zakat perniagaan diperolehi apabila jumlah skor minimum 5 mata (5 item x 1 mata).

4.2.7.2 Rebat Cukai

Dalam kajian ini, rebat cukai didefinisikan sebagai kemudahan dan peluang yang diberikan oleh kerajaan kepada peniaga yang membayar zakat perniagaan secara sah. Peniaga tunggal dan perkongsian dibenarkan membuat potongan rebat dari amaun cukai yang perlu dibayar ke atas keseluruhan jumlah zakat yang dibayar kepada institusi zakat. Institusi zakat merupakan pihak yang diberi kuasa dalam urusan berkaitan zakat selaras dengan peruntukkan Akta Cukai Pendapatan 1967 di bawah Seksyen 6A (3). Kemudahan rebat cukai ini dijangka dapat menggalakkan peniaga untuk membayar zakat perniagaan.

Bagi mengukur pemboleh ubah ini, soalan-soalan berkaitan keadaan memudahkan diadaptasi daripada Taylor dan Todd (1995b) yang terdiri daripada 3 soalan ditambah 1 soalan lagi menjadi 4 soalan bagi disesuaikan dengan persekitaran zakat. Kesemua soalan ini diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Contoh soalan yang dikemukakan ialah

“Rebat cukai menguntungkan saya”. Jawapan skor paling tinggi (4 item x 5 mata = 20) menunjukkan rebat cukai merupakan kemudahan dan peluang yang sangat menggalakkan peniaga untuk membayar zakat perniagaan. Sebaliknya, skor yang rendah (4 item x 1 mata = 4) menunjukkan rebat cukai merupakan kemudahan dan peluang yang sangat tidak menggalakkan mereka untuk berbuat demikian.

4.2.7.3 Rekod Simpan Kira

Rekod simpan kira dalam kajian ini didefinisikan sebagai kedudukan amalan rekod simpan kira perniagaan oleh peniaga dalam mengurus dan mentadbir perniagaan. Hal ini merangkumi soal penyimpanan dokumen urusan niaga dan penyediaan serta pengemaskinian laporan kewangan. Bagi mengukur pemboleh ubah ini, skel *semantic differential* 5 mata digunakan. Skor skel terdiri daripada 1 mata bagi jawapan “tidak pernah”, 2 mata “jarang-jarang”, 3 mata “kadang-kadang”, 4 mata “sering” dan 5 mata “selalu”. Contoh soalan yang ditanya ialah “Berapa kerapkah anda menyedia dan mengemaskini penyata aliran tunai perniagaan anda”. Jumlah skor skel yang tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) yang menunjukkan amalan rekod simpan kira yang sangat baik oleh peniaga, manakala jumlah skor terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) yang menunjukkan amalan rekod simpan kira yang sangat lemah.

4.2.7.4 Kemudahan Pembayaran Zakat

Kemudahan pembayaran zakat dalam kajian ini bermaksud pandangan peniaga terhadap kemudahan pembayaran zakat yang disediakan oleh institusi zakat negeri Kedah bagi tujuan memudahkan masyarakat untuk membayar zakat. Antara kemudahan yang

disediakan ialah pembukaan kaunter zakat, kemudahan bayar terus kepada amil zakat, kemudahan agen kutipan dan pembayaran melalui internet dan pesanan ringkas (SMS). Pemboleh ubah ini diukur dengan mengubahsuai soalan-soalan yang digunakan oleh Taylor dan Todd (1995b). Terdapat 4 soalan kesemuanya yang diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Saya boleh membayar zakat di mana-mana tempat sahaja yang disediakan oleh pejabat zakat Kedah”. Skor 1 diberikan kepada jawapan “sangat tidak setuju” dan seterusnya sehingga skor 5 untuk jawapan “sangat setuju”. Jumlah skor yang tertinggi (4 item x 5 mata = 20 mata) menunjukkan kemudahan pembayaran zakat yang sangat memudahkan peniaga untuk membayar zakat perniagaan. Sebaliknya, kedudukan kemudahan yang sangat tidak memudahkan mereka diperolehi melalui skor yang terendah (4 item x 1 mata = 4 mata).

4.2.7.5 Interaksi Peniaga Dengan Amil

Definasi operasi bagi pemboleh ubah ini ialah kekerapan komunikasi atau perhubungan antara peniaga dengan amil berkenaan zakat terutamanya zakat perniagaan. Hal ini termasuklah bagi mendapatkan maklumat mengenai pengiraan, kadar zakat, peringatan dan lain-lain lagi. Pemboleh ubah ini diukur dengan mengadaptasi indek keamanan interaksi yang diperkenalkan oleh Crosby et al. (1990). Oleh sebab indeks ini berkaitan dengan gelagat pembelian barang, maka soalan-soalan tersebut diubahsuai terlebih dahulu supaya selari dengan persekitaran zakat. Sebanyak 5 soalan menggunakan skel *semantic differential* 5 mata dikemukakan dalam soal selidik. Contoh soalan tersebut ialah “Kekerapan anda dihubungi amil”. Skor skel terdiri daripada 1 mata bagi jawapan “tidak pernah”, 2 mata “jarang-jarang”, 3 mata “kadang-kadang”, 4 mata “sering”, dan 5

mata “selalu”. Jawapan yang mempunyai skor paling rendah (5 item x 1 mata = 1) mencerminkan tidak pernah berlaku interaksi antara peniaga dengan amil. Sebaliknya, skor jawapan yang tertinggi (5 item x 5 mata = 25) mencerminkan selalu berlaku interaksi antara kedua-dua pihak.

4.2.7.6 Pengetahuan

Bagi kajian ini, pengetahuan ditakrifkan sebagai ilmu, maklumat dan kefahaman peniaga berkenaan zakat perniagaan. Perkara ni merangkumi pengetahuan mengenai hukum, kaedah pengiraan, potongan yang dibenarkan, kadar zakat perniagaan dan beberapa aspek pentadbiran zakat negeri Kedah. Instrumen bagi mengukur pemboleh ubah ini diadaptasi daripada Kamil (2002). Sebanyak tujuh soalan dimuatkan dalam soal selidik. Setiap jawapan yang betul bagi setiap soalan akan diberikan 1 markah kecuali soalan mengenai potongan yang dibenarkan yang membawa 5 markah maksimum. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Nisab zakat perniagaan bagi negeri Kedah ialah....”. Jumlah skor maksimum ialah 11, manakala markah minimum ialah 0. Markah maksimum menunjukkan responden mempunyai aras pengetahuan yang sangat tinggi mengenai zakat perniagaan. Sebaliknya, skor minimum menunjukkan aras pengetahuan responden yang sangat rendah berkenaan zakat perniagaan.

4.2.7.7 Pendedahan Promosi

Pendedahan promosi zakat dioperasikan sebagai jumlah kekerapan peniaga terdedah kepada bentuk kempen promosi oleh institusi zakat melalui pelbagai saluran komunikasi. Antaranya seperti risalah, ceramah, radio, televisyen, poster, papan iklan, akhbar,

majalah, surat peringatan dan hubungan langsung. Pemboleh ubah ini diukur dengan mengadaptasi instrumen Kamil (2002) yang merangkumi 10 soalan. Soalan-soalan ini berkenaan alat promosi yang digunakan oleh institusi zakat bagi tujuan promosi. Semua soalan yang diukur menggunakan skel *semantic differential* 5 mata. Skor skel terdiri daripada 1 mata bagi jawapan “tidak pernah”, 2 mata “jarang-jarang”, 3 mata “kadang-kadang”, 4 mata “sering”, dan 5 mata “selalu”. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Bagi tujuan zakat perniagaan, berapa kerapkah anda terdedah kepada kaedah promosi melalui akhbar”. Jumlah skor skel yang tertinggi ialah 50 mata (10 item x 5 mata) yang menunjukkan aras kekerapan pendedahan promosi yang sangat tinggi, manakala jumlah skor skel terendah ialah 10 mata (10 item x 1 mata) menunjukkan aras kekerapan pendedahan promosi yang sangat rendah.

4.2.7.8 Keberkesanan-Kendiri

Bagi kajian ini, pemboleh ubah ini didefinisikan sebagai kepercayaan peniaga terhadap keupayaan, keyakinan dan kepastian dirinya bagi melaksanakan tanggungjawab membayar zakat perniagaan secara sah. Pemboleh ubah ini diukur dengan mengadaptasi instrumen Zainol (2008) yang pada asalnya diperkenalkan oleh Chen, Gully & Eden (2001). Terdapat 9 item kesemuanya, namun selepas sedikit pengubahsuaian dibuat bagi disesuaikan dengan persekitaran zakat perniagaan, jumlah item berkurangan kepada 5 item. Kesemua item ini diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Saya mampu mencapai semua matlamat yang saya tetapkan termasuk dalam hal pembayaran zakat perniagaan”. Bagi setiap item diberi skor 1 sebagai jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju”. Bagi

jawapan yang menghasilkan skor yang tertinggi, iaitu 25 mata (5 item x 5 mata) melambangkan peniaga mempunyai tahap keberkesanan-kendiri yang sangat tinggi. Sebaliknya, keberkesanan-kendiri yang sangat rendah diperolehi apabila jumlah skor minimum 5 mata (5 item x 1 mata).

4.2.8 Persepsi Terhadap Undang-Undang Zakat

Persepsi terhadap undang-undang zakat perniagaan dalam kajian ini bermaksud persepsi peniaga tunggal dan perkongsian terhadap kedudukan undang-undang zakat Kedah pada masa kini yang difikirkan secara spontan oleh responden. Persepsi ini meliputi aspek kejelasan, kecukupan dan hukuman yang terdapat dalam enakmen zakat negeri. Bagi mengukur pemboleh ubah ini, kajian ini mengadaptasi instrumen yang digunakan oleh Kamil (2002). Terdapat 5 soalan skel *Likert* 5 mata yang terdiri daripada 2 kenyataan positif dan 3 kenyataan negatif. Contoh kenyataan positif ialah “Undang-undang dan peraturan zakat negeri Kedah adalah mencukupi” manakala contoh kenyataan negatif ialah “Undang-undang dan peraturan zakat negeri Kedah adalah tidak jelas”. Bagi soalan kenyataan positif, skor 1 diberikan kepada jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju”. Bagi kenyataan negatif, skor sebaliknya digunapakai.

Jawapan yang menghasilkan skor yang tertinggi (5 item x 5 mata = 25 mata) menunjukkan persepsi peniaga yang sangat positif terhadap undang-undang zakat, manakala skor yang terendah (5 item x 1 mata = 1 mata) menunjukkan persepsi peniaga yang sangat negatif terhadap undang-undang zakat.

4.2.9 Persepsi Terhadap Penguatkuasaan Zakat

Persepsi terhadap penguatkuasaan zakat didefinisikan sebagai persepsi peniaga terhadap kegiatan penguatkuasaan oleh Jabatan Zakat Kedah dalam menangani kes-kes ketidakpatuhan zakat. Antara aktiviti penguatkuasaan yang dijalankan meliputi pemeriksaan, pengesanan, pendakwaan dan penghukuman terhadap mereka yang melakukan kesalahan zakat perniagaan seperti engkar arahan membayar zakat kepada institusi zakat. Pemboleh ubah ini diukur dengan mengubahsuai item-item yang diguna oleh Kamil (2002). Terdapat empat soalan kesemuanya, iaitu dua soalan kenyataan positif dan dua soalan lagi mempunyai kenyataan negatif. Contoh soalan kenyataan positif ialah “Jabatan Zakat Kedah selalu dapat mengesan mereka yang tidak membayar zakat perniagaan”. Contoh kenyataan negatif pula ialah “Mereka yang tidak membayar zakat perniagaan tidak didakwa oleh Jabatan Zakat Kedah”. Soalan-soalan ini diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Bagi kenyataan positif, skor 1 diberikan kepada jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 untuk jawapan “sangat setuju”. Bagi kenyataan negatif pula kiraan skornya adalah sebaliknya. Jumlah skor yang paling tinggi, iaitu 16 mata (4 item x 4 mata) mencerminkan persepsi peniaga yang sangat positif terhadap penguatkuasaan zakat, manakala skor terendah, iaitu 4 mata (4 item x 1 mata) mencerminkan persepsi peniaga yang sangat negatif terhadap penguatkuasaan zakat.

4.2.10 Persepsi Terhadap Kesaksamaan Agihan Zakat

Bagi kajian ini, persepsi kesaksamaan agihan zakat dioperasikan sebagai penilaian peniaga terhadap kesaksamaan penggunaan dan pengagihan wang zakat yang diuruskan oleh institusi zakat Kedah. Hal ini meliputi aspek kesaksamaan pengurusan, prosedur dan

sistem agihan yang berlandaskan syarak. Pemboleh ubah ini diukur dengan mengadaptasi instrumen yang digunakan oleh Kamil (2002). Sebanyak 5 item skel *Likert* 5 mata dikemukakan dalam soal selidik. Soalan-soalan ini terdiri daripada 3 kenyataan positif dan 2 kenyataan negatif. Sebagai contoh, kenyataan berbentuk positif ialah “Wang zakat negeri Kedah telah diagihkan kepada asnaf secara adil dan saksama” manakala contoh kenyataan negatif ialah “Wang zakat negeri Kedah tidak diuruskan dengan baik dan tidak mengikut prosedur”. Bagi kenyataan positif, skor 1 diberikan kepada jawapan “sangat tidak setuju” dan seterusnya sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju”. Skor sebaliknya digunakan bagi kenyataan negatif. Persepsi yang sangat positif di kalangan peniaga terhadap kesaksamaan agihan zakat dapat dilihat apabila jumlah skor kesemua item mencatat mata yang tertinggi (5 item x 5 mata = 25 mata), manakala persepsi yang sangat negatif diperolehi apabila jumlah skor bagi kesemua item adalah yang paling rendah (5 item x 1 mata = 5 mata).

4.2.11 Persepsi Terhadap Amil

Pemboleh ubah ini merujuk kepada persepsi peniaga terhadap amil yang bertanggungjawab mengutip dan mengurus wang zakat. Antara aspek yang dinilai oleh masyarakat termasuklah kepakaran, kecekapan, ilmu dan pengetahuan yang dimiliki, integriti dan kebolehan berkaitan zakat terutamanya zakat perniagaan. Soalan-soalan bagi mengukur pemboleh ubah ini diadaptasi daripada Niemerowski dan Wearing (2006). Selepas pengubahsuaian dilakukan ke atas soalan-soalan bagi disesuaikan dengan persekitaran zakat, maka 5 soalan diutarakan dalam soal selidik menggunakan skel *Likert* 5 mata. Soalan-soalan ini terdiri daripada 3 kenyataan positif dan 2 kenyataan negatif.

Contoh kenyataan positif ialah “Amil mempunyai kepakaran tentang zakat perniagaan” manakala “Saya dapati amil tidak cekap menjalankan tanggungjawabnya” merupakan contoh kenyataan negatif. Skor 1 diberi bagi jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju”. Jumlah skor yang terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) yang menunjukkan persepsi peniaga yang sangat negatif terhadap amil, manakala skor yang tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) yang menunjukkan persepsi peniaga yang sangat positif terhadap amil.

4.2.12 Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat

Pemboleh ubah ini dioperasikan sebagai penilaian peniaga terhadap semua bentuk perkhidmatan yang disediakan di institusi zakat Kedah. Antara bentuk perkhidmatan tersebut ialah kaunter pembayaran, khidmat nasihat, layanan, komunikasi, kehendak pelanggan dan kemudahan. Soalan-soalan berkaitan pemboleh ubah ini diubahsuai daripada Kamil (2002) yang pada asalnya dibangunkan oleh Gotlieb et al. (1994).

Terdapat 10 item skel asas prestasi dalam bentuk *semantic differential* diutarakan dalam soal selidik bagi mengukur lima dimensi, iaitu kezahiran, kebolehpercayaan, layanan, jaminan dan empati. Setiap item menggunakan skor 5 mata dan terdiri daripada sepasang sifat yang bertentangan. Sebagai contoh, dimensi kezahiran diukur seperti “terdapat peralatan yang lama” dengan pasangannya yang bertentangan, iaitu “terdapat peralatan yang baru”. Perkataan lama dan baru merupakan dua sifat yang bertentangan.

Demikianlah seterusnya bagi item-item yang lain. Jumlah skor yang paling tinggi ialah 70 mata (10 item x 7 mata) yang melambangkan persepsi peniaga yang sangat positif terhadap kualiti perkhidmatan institusi zakat Kedah. Sebaliknya, skor paling rendah 10

mata (10 item x 1 mata) mencerminkan persepsi peniaga yang sangat negatif terhadap kualiti perkhidmatan.

4.2.13 Pemboleh Ubah Moderasi

4.2.13.1 Situasi Aliran Tunai

Dalam kajian ini, pemboleh ubah ini didefinisikan sebagai persepsi peniaga terhadap kedudukan aliran tunai perniagaannya bagi sesuatu tempoh masa tertentu. Kedudukan aliran tunai boleh terjadi dalam dua keadaan, iaitu aliran tunai positif dan negatif. Aliran tunai positif bermaksud jumlah aliran tunai masuk melebihi jumlah aliran tunai keluar, manakala aliran tunai negatif adalah jumlah aliran tunai keluar melebihi jumlah aliran tunai masuk. Terdapat 5 soalan dikemukakan di dalam soal selidik. Item-item diukur menggunakan skel *Likert* 5 mata. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Perniagaan saya mempunyai tunai di tangan dan di bank yang tinggi setiap tahun”. Bagi setiap item diberi skor 1 sebagai jawapan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat setuju”. Bagi jawapan yang menghasilkan skor yang tertinggi, iaitu 25 mata (5 item x 5 mata) mempamerkan situasi aliran tunai sesebuah perniagaan adalah sangat tinggi, Sebaliknya, situasi aliran tunai yang sangat rendah diperolehi apabila jumlah skor minimum 5 mata (5 item x 1 mata).

4.2.13.2 Nilai Agama

Bagi kajian ini, nilai agama dioperasikan sebagai persepsi dalam hal ehwal yang bersangkutan dengan Islam yang berdasarkan kepada akidah, syariah dan akhlak. Ia merangkumi persepsi terhadap kepercayaan dan keimanan, amalan ibadah wajib dan

sangat digalakkan dalam Islam, akhlak dan komitmen terhadap aktiviti-aktiviti berunsur keagamaan. Literatur menunjukkan bahawa keagamaan adalah suatu konstruk yang kompleks dan pelbagai pendekatan digunakan untuk mengukurnya. Menurut Zikmund (2003), mengukur konsep yang kompleks memerlukan banyak item kerana konsep tersebut mempunyai banyak ciri atau dimensi. Ukuran indeks sesuai digunakan bagi mendapatkan ukuran yang lebih tepat terhadap konsep berkenaan. Justeru, kajian ini akan menggunakan ukuran indeks bagi mengukur pemboleh ubah nilai agama.

Secara umumnya, terdapat pelbagai dimensi disarankan oleh penyelidik terdahulu bagi mengukur nilai agama seseorang. Dalam Islam, Harun et al. (1991) mencadangkan bahawa nilai agama boleh diukur berdasarkan ciri-ciri akidah, syariah dan akhlak. Rusnah dan Susela-Devi (2006) mengukur nilai Islam berdasarkan empat faktor, iaitu persepsi terhadap kepercayaan dan keimanan, amalan ibadat sunat yang digalakkan dalam Islam, amalan ibadat yang wajib dan amalan ibadat berbentuk kewangan seperti zakat dan sedekah. Gilbert (2008) pula mengukur nilai Islam berdasarkan kekerapan membaca al-Quran, kekerapan berpuasa, kekerapan ke masjid, kekerapan sembahyang dan kekerapan bersedekah dan berzakat. Dalam kajian mengenai niat dan gelagat kepatuhan zakat, Zainol (2008) dan Kamil (2002) masing-masing telah memasukkan dimensi kecenderungan dan penglibatan seseorang dalam aktiviti keagamaan sebagai dimensi dalam nilai agama. Walaubagaimanapun, kajian mereka tertumpu kepada zakat gaji dan mengadaptasi instrumen yang digunakan dalam gelagat agama kristian dan yahudi. Tambahan pula kajian mereka tidak meletakkan nilai agama sebagai faktor moderasi yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat.

Secara umumnya, kajian ini mengukur nilai agama berdasarkan dimensi-dimensi seperti persepsi terhadap kepercayaan (akidah), perlakuan ibadat wajib, perlakuan ibadat yang digalakkan dalam Islam, moral dan etika dan kecenderungan terhadap aktiviti-aktiviti keagamaan. Sebanyak 18 item yang merangkumi empat dimensi tersebut diutarakan kepada subjek. Skor 1 hingga 5 mata, iaitu skel *Likert* 5 mata diberikan kepada setiap item. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Sembahyang lima waktu banyak membantu hidup saya”. Skor yang tertinggi dalam indeks nilai agama (18 item x 5 mata = 90 mata) menunjukkan indeks nilai agama peniaga berada pada tahap yang sangat tinggi. Sebaliknya, skor terendah (18 item x 1 mata = 18 mata) mencerminkan indeks nilai agama peniaga yang sangat rendah.

4.2.13.3 Keyakinan Terhadap Institusi Zakat

Bagi kajian ini, keyakinan terhadap institusi zakat dioperasikan sebagai tahap kepercayaan peniaga terhadap institusi zakat Kedah dalam menjalankan tugas dan tanggungjawab berkaitan zakat. Bentuk keyakinan tersebut merangkumi urusan kutipan dan agihan wang zakat, imej dan reputasi, saiz kutipan dan kecekapan. Bagi mengukur pemboleh ubah ini, lima item mengikut skel *Likert* 5 mata digunakan. Soalan-soalan yang dimuatkan mengandungi 3 kenyataan positif seperti “Pejabat zakat melaksanakan tanggungjawab dengan amanah dan jujur” dan 2 kenyataan negatif seperti “Pejabat zakat Kedah mempunyai imej dan reputasi yang buruk”. Skor 1 diberi kepada jawapan “sangat tidak yakin” dan seterusnya sehingga skor 5 bagi jawapan “sangat yakin”. Jumlah skor kesemua item berkenaan mencerminkan tahap keyakinan responden terhadap institusi zakat. Keyakinan yang sangat tinggi bagi responden dapat dilihat apabila jumlah skor

item mencatat mata yang tertinggi, iaitu 25 mata (5 item x 5 mata). Sebaliknya, tahap keyakinan yang sangat rendah pula ditafsirkan apabila jumlah skor item berkenaan mencatat 5 mata (5 item x 1 mata).

4.3 Kutipan Data

4.3.1 Pengumpulan data

Kajian ini menggunakan kaedah tinjauan melalui soal selidik untuk mengutip data. Kaedah ini bersesuaian kerana subjek atau unit analisis adalah bertaburan di sekitar negeri Kedah. Menurut Zikmund (2003), kaedah ini dapat memberikan maklumat dengan cepat, berkesan dan tepat. Selain itu, kaedah ini juga membenarkan penyelidik untuk mengkaji banyak pemboleh ubah sosioekonomi (Andreoni et al., 1998). Soal selidik dikirim kepada subjek melalui pos selepas proses persampelan selesai.

4.3.2 Penyusunan Soal Selidik

Soal selidik dibahagikan kepada 18 bahagian. Bahagian-bahagian berkenaan termasuk: (A) Persepsi Terhadap Undang-Undang dan Persepsi Terhadap Penguatkuasaan Zakat, (B) Persepsi Terhadap Kesaksamaan Agihan Zakat, (C) Persepsi Terhadap Amil Zakat, (D) Rebat Cukai, (E) Persepsi Terhadap Kualiti Perkhidmatan Institusi Zakat, (F) Nilai Agama, (G) Keyakinan Terhadap Institusi Zakat, (H) Keberkesanan-Kendiri, (I) Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Perniagaan Secara Sah, (J) Norma Subjektif, (K) Amalan Rekod Simpan Kira, (L) Kemudahan Pembayaran Zakat, (M) Interaksi Peniaga Dengan Amil, (N) Pengetahuan, (O) Pendedahan Kepada Promosi Zakat, (P) Niat Gelagat, (Q) Gelagat, (R) Kedudukan Pendapatan Perniagaan, (S) Situasi Aliran Tunai dan (T)

Demografi. Kecuali bahagian demografi dan pengetahuan, kesemua bahagian adalah berbentuk konstruk atau indeks bagi sesuatu pemboleh ubah. Contoh soal selidik boleh dilihat di bahagian Lampiran 4.1.

4.3.3 Persampelan

Unit analisis dalam kajian ini terdiri daripada peniaga tunggal dan perkongsian Muslim di sekitar negeri Kedah. Peniaga tunggal dan perkongsian Muslim dijadikan sasaran kajian memandangkan mereka merupakan golongan terbesar yang dikenalpasti berpotensi untuk menyumbang kepada peningkatan kutipan zakat ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008). Rangka persampelan kajian terdiri daripada peniaga Muslim yang aktif menjalankan perniagaan. Bagi tahun 2006, terdapat 43,017 perniagaan Muslim yang aktif yang merangkumi 37,458 perniagaan tunggal dan 5,559 perkongsian Muslim di negeri Kedah ("Jabatan Zakat Negeri Kedah," 2008).

4.3.4 Saiz Sampel

Saiz sampel ditetapkan sebanyak 700 responden, iaitu melebihi saiz maksimum sampel bagi populasi 40,000 responden seperti yang diutarakan dalam Jadual Krejcie & Morgan (dalam nukilan Sekaran, 2003), iaitu sebanyak 380 responden. Saiz yang lebih besar ini diperlukan bagi mengatasi masalah kemungkinan subjek tidak mengembalikan soal selidik. Saiz ini juga menepati cadangan petua kasar Roscoe (dalam nukilan Sekaran, 2003) yang menetapkan bahawa ciri-ciri sampel haruslah melebihi 30 tetapi kurang 500 bagi kebanyakan kajian. Saiz sampel ini juga melebihi saranan Hair, Tatham, Anderson & Black (1998) yang menetapkan sampel antara 100-200 adalah mencukupi bagi tujuan

analisis menggunakan kaedah persamaan pemodelan berstruktur (*structural equation modeling - SEM*).

4.3.5 Prosedur

Pemilihan sampel adalah berdasarkan senarai 43,017 perniagaan Muslim yang aktif yang merangkumi 37,458 perniagaan tunggal dan 5,559 perkongsian. Sebelum sampel dipilih, satu kadar peruntukan telah dikira dengan membahagikan jumlah peniaga tunggal dengan jumlah keseluruhan perniagaan, iaitu 37,458 peniaga tunggal dibahagi dengan 43,017 peniaga Muslim yang membawa kadar sebanyak 87%. Jumlah peniaga perkongsian, iaitu 5,559 peniaga turut dibahagi dengan 43,017 peniaga Muslim yang memberikan kadar sebanyak 13%. Hal ini bermaksud, 87% daripada 700 sampel yang dipilih merupakan peniaga tunggal manakala 13% lagi adalah peniaga perkongsian. Setelah penetapan kadar ini dibuat, prosedur kaedah persampelan rawak mudah menggunakan *Statistical Packages for Social Science* (SPSS) versi 15.0 dilakukan ke atas senarai-senarai tersebut. Menurut Sekaran (2003), kaedah persampelan rawak mudah dapat memastikan semua elemen dalam populasi dipertimbangkan dan mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai subjek kajian. Justeru, skop penggunaan hasil penemuan penyelidikan ini adalah luas (Sekaran, 2003).

Sebanyak 700 nama pemilik perniagaan dipilih daripada senarai populasi berjumlah 43,017 buah perniagaan. Nama-nama yang telah dipilih dihantarkan soal selidik ke alamat masing-masing melalui pos. Menurut Ahmad-Mahdzan (1997), kaedah pos ini mempunyai beberapa kelebihan, antaranya ialah:

1. Sesuai bagi kawasan yang luas dan bertaburan. Kedudukan peniaga dalam kajian ini beraburan di seluruh negeri Kedah, maka adalah sesuai menggunakan kaedah ini.
2. Perbelanjaan yang lebih murah daripada menggunakan pembanci atau kaedah bersemuka.
3. Kaedah ini dapat memberikan kadar kepersisan yang tinggi jika soal selidik dikembalikan dalam tempoh waktu yang sama atau hampir sama.
4. Kesilapan atau ralat yang berpunca daripada pembanci dapat dielakkan.
5. Subjek berpeluang untuk berfikir sejenak sebelum menjawab soalan.

Walaupun bagaimanapun, kaedah kiriman pos juga mempunyai kelemahan.

Kelemahan-kelemahan tersebut akan cuba diatasi dalam kajian ini. Antara kelemahan kaedah ini seperti yang diutarakan oleh Ahmad-Mahdzan (1997), ialah:

1. Masalah subjek tidak menjawab soal selidik. Dalam kajian ini, masalah ini diatasi dengan cara membesarkan saiz sampel daripada yang diperlukan agar bilangan jawapan yang diterima lebih tinggi. Selain itu, kaedah susulan seperti telefon dan surat peringatan juga dilakukan bagi meningkatkan jumlah responden.
2. Kaedah pos adalah sesuai bagi soalan-soalan yang mudah dijawab berbanding soalan-soalan yang rumit dan sukar difahami. Bagi kajian ini, masalah ini diatasi dengan cara menjalankan tinjauan rintis (*pilot study*). Maklumat yang diterima dalam tinjauan rintis digunakan untuk memperbaiki soalan-soalan dalam soal selidik.
3. Jawapan diberi adalah muktamad, peluang untuk bertanya tentang sesuatu yang kabur adalah sukar. Masalah ini diatasi dengan membentuk soalan yang lebih objektif dan mengelak daripada bertanya soalan berbentuk subjektif.

4. Berkemungkinan jawapan dipengaruhi oleh orang lain. Masalah ini adalah sukar dikawal. Namun, penyelidik menyertakan surat untuk meminta responden supaya menjawab soalan secara bebas dan tanpa prejudis.

4.3.6 Pentadbiran dan Kerja-kerja Lapangan

Senarai nama yang terpilih beserta alamat masing-masing disediakan dan disusun bagi tujuan pos. Setiap nama dalam senarai dikirimkan satu salinan soal selidik dan sampul surat berselemet serta beralamatkan pejabat penyelidik. Semua subjek diminta mengisi soal selidik dan menghantarkan kembali dalam tempoh dua minggu. Selepas dua minggu, jika ada soal selidik yang tidak dikembalikan, maka tindakan susulan melalui surat peringatan dan telefon dilakukan. Kerja-kerja kutipan data dihentikan apabila bilangan sampel telah sampai ke tahap mencukupi.

4.4 Analisis Data

Teknik analisis yang diaplikasikan dalam kajian ini melibatkan beberapa peringkat. Peringkat pertama melibatkan proses penyaringan data dan ujian bagi memenuhi andaian-andaian multivariat. Tujuannya ialah bagi melihat kedudukan dan kesesuaian data untuk tujuan analisis statistik (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2006). Setelah melepasi peringkat pertama, data dianalisis di peringkat analisis faktor penerokaan bagi mengenal pasti struktur asas (*underlying structure*) pemboleh ubah-pemboleh ubah kajian (Hair et al., 2006). Pada peringkat ketiga, persamaan permodelan berstruktur (*structural equation modeling - SEM¹¹*) bagi menganalisis konstruk-konstruk yang berhubungkait

¹¹ Bagi tujuan konsistensi, persamaan permodelan berstruktur disebut sebagai SEM dalam keseluruhan tesis ini.

dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan dilaksanakan. Menurut Hair et al. (1998) dan Rhodes dan Courneya (2003), penggunaan pendekatan ini mempunyai beberapa kelebihan seperti dapat menguji model pengukuran (*measurement model*) dan model struktur (*structure model*) kajian secara serentak. Model pengukuran dilakukan melalui analisis faktor pengesahan bagi mengesahkan skel pengukuran bagi sesuatu konstruk (Hair et al., 2006). Pemboleh ubah-pemboleh ubah yang melepasi analisis ini diaplikasikan dalam analisis model berstruktur bagi mengkaji hubungan antara pemboleh ubah endogen dengan pemboleh ubah eksogen dalam kajian ini. Perbincangan khusus mengenai teknik analisis yang digunakan dibuat dalam seksyen seterusnya.

4.4.1 Proses Saringan Data dan Andaian-Andaian Multivariat

Data dalam kajian ini melalui proses penyaringan terlebih dahulu bagi melihat kesesuaian dan kedudukannya sebelum analisis multivariat dilakukan. Proses penyaringan ini terbahagi kepada dua peringkat, iaitu proses saringan data dan ujian-ujian bagi memenuhi andaian-andaian untuk analisis statistik multivariat (Hair et al., 2006). Bagi proses saringan data, terdapat tiga bentuk ujian dilakukan, iaitu ujian bias maklum balas (*response bias*), data tidak lengkap (*missing data*) dan pensisih (*outliers*). Tujuan proses ini adalah untuk membersihkan data kepada suatu format atau bentuk yang lebih sesuai untuk analisis multivariat (Hair et al., 2006). Bagi andaian-andaian analisis multivariat pula, terdapat empat bentuk ujian dijalankan, iaitu kenormalan (*normality*), kelinearan (*linearity*), kehomoskedastian (*homoscedasticity*) dan kemultikolinearitan (*multicollinearity*). Ujian-ujian ini bertujuan menjadi asas bagi membuat kesimpulan dan

menyediakan keputusan statistik. Ia juga merupakan prasyarat sebelum analisis faktor dan analisis multivariat dilaksanakan (Hair et al., 2006).

Ujian bias maklum balas dilakukan bertujuan melihat sama ada terdapat perbezaan yang signifikan di antara dua kumpulan responden yang awal dan akhir yang memberi maklum balas. Bagi tujuan ini, jumlah responden dipecahkan kepada dua kumpulan dan diberi kod 1 dan 2. Kod 1 merupakan senarai kumpulan responden yang awal memberi maklum balas manakala kod 2 menyenaraikan kumpulan responden yang akhir berbuat demikian. Kedua-dua kumpulan ini diaplikasikan melalui ujian t . Kedudukan nilai t yang signifikan ($p < 0.05$) menunjukkan data mempunyai bias maklum balas. Sebaliknya tiada masalah bias jika nilai t berkedudukan tidak signifikan.

Bagi pengurusan data tidak lengkap, maklumat deskriptif diperolehi terlebih dahulu bagi mengenal pasti berapa banyak jumlah soal selidik yang tidak lengkap. Sekiranya jumlah sampel mencukupi bagi tujuan analisis, kesemua data yang tidak lengkap digugurkan daripada kajian. Bagaimanapun, jika jumlah sampel tidak mencukupi, langkah-langkah remedi dilakukan ke atas data tersebut. Bagi ujian pensisih, kajian ini menggunakan prosedur regresi untuk mengenal pasti pensisih-pensisih univariat dan multivariat. Pensisih univariat dikenalpasti dengan melihat kepada nilai skor z (z -score) yang dikira untuk sesuatu soal selidik berdasarkan data bagi semua soal selidik dalam set data. Coakes dan Steed (2003) menyarankan bahawa sesuatu soal selidik adalah pensisih univariat jika nilai skor z adalah lebih besar daripada ± 3.0 . Bagi pensisih multivariat, ujian *Mahalanobis distances* (D^2) digunakan ke atas semua pemboleh ubah eksogen. Menurut Hair et al. (2006), sesuatu soal selidik dikatakan bersifat pensisih multivariat jika nilai D^2 /darjah kebebasan (*degree of freedom*—df) lebih

besar daripada ± 2.58 . Data-data yang mempunyai masalah pensisih digugurkan daripada kajian ini.

Setelah selesai proses saringan, data dalam kajian ini perlu melalui ujian-ujian bagi mematuhi andaian-andaian multivariat. Pertama, ujian kenormalan data dilakukan bagi melihat sama ada skor bagi setiap pemboleh ubah bertaburan normal atau tidak. Kaedah yang digunakan bagi tujuan ujian ini ialah dengan berpandukan kepada nilai statistik kepencongan (*skewness*) dan kurtosis. Data dikatakan normal pada tahap kebarangkalian $p=0.01$ jika nilai kepencongan dan kurtosis adalah kurang daripada ± 2.58 (Coakes dan Steed, 2003).

Ujian bagi memenuhi kriteria kedua pula ialah ujian kelinearan. Tujuan ujian ini adalah bagi melihat sama ada hubungan antara dua pemboleh ubah adalah linear atau sebaliknya. Menurut Coakes dan Steed (2003), ujian ini boleh dilakukan dengan menggunakan kaedah garis lurus yang dipadankan dengan data melalui plot serakan (*scatterplot*).

Andaian seterusnya yang perlu dipatuhi ialah kehomoskedastian. Ujian ini dilakukan untuk melihat kebolehubahan (*variability*) dalam skor untuk satu pemboleh ubah adalah sama atau sebaliknya bagi nilai pemboleh ubah-pemboleh ubah lain. Ia juga merupakan jangkaan bahawa pemboleh ubah endogen memaparkan jumlah varian yang sama bagi setiap julat pemboleh ubah eksogen (Hair et al., 2006). Kehomoskedastian tercapai jika serakan nilai varian bagi pemboleh ubah endogen secara relatifnya adalah sama bagi setiap nilai pemboleh ubah eksogen. Bagi tujuan ini, ujian *Levene* dilakukan ke atas semua pemboleh ubah matrik berbanding pemboleh ubah bukan matrik (jantina). Sekiranya kebarangkalian perkaitan pemboleh ubah tersebut adalah signifikan pada tahap

$p < 0.001$, maka data kajian adalah bersifat keheteroskedastian (*heteroscedasticity*).

Sebaliknya, andaian kehomoskedastian tercapai jika perkaitan tersebut adalah tidak signifikan ($p > 0.001$).

Andaian multivariat yang terakhir perlu dipatuhi ialah kemultikolineariti. Tujuan ujian ini ialah bagi mengenal pasti sama ada wujud korelasi yang tinggi di antara dua atau lebih pemboleh ubah-pemboleh ubah bebas (Hair et al., 2006). Menurut Hair et al., korelasi yang tinggi akan memberi kesan ke atas kedudukan koefisien dan akan mengurangkan kuasa ramalan (*predictive power*) sesuatu pemboleh ubah. Terdapat dua kaedah boleh digunakan bagi mengenal pasti multikolineariti, iaitu analisis korelasi *Pearson-Product Moment* dan berpandukan kepada nilai toleransi (*tolerance*) dan *variance inflation factor* (VIF). Berdasarkan hasil korelasi *Pearson-Product Moment*, masalah multikolineariti yang serius wujud jika korelasi antara pemboleh ubah-pemboleh ubah bebas adalah melebihi 0.80 (Hair et al., 2006). Berdasarkan nilai toleransi dan VIF, data mempunyai masalah multikolineariti jika nilai toleransi yang diperolehi adalah kurang daripada nilai diterima umum (*cutoff threshold*), iaitu 0.10. Nilai ini adalah sepadan dengan nilai 10 VIF seperti yang disarankan oleh Hair et al. (2006).

4.4.2 Analisis Faktor Penerokaan

Setelah selesai proses saringan dan andaian-andaian multivariat, data diaplikasi dalam analisis faktor penerokaan. Terdapat tiga tujuan analisis ini, iaitu 1) Untuk menyiasat asas-asas dimensi bagi pemboleh ubah-pemboleh ubah yang berbentuk konstruk; 2) Mengesahkan dimensi yang terbentuk, dan 3) Menentukan bilangan dimensi bagi sesuatu konstruk. Bagi kajian ini, pemboleh ubah-pemboleh ubah yang berbentuk konstruk ialah

sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, situasi aliran tunai, nilai agama, niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Sebelum analisis faktor penerokaan dilakukan, asas-asas dimensi dalam setiap konstruk terlebih dahulu diperiksa tahap kebolehpercayaan dan ujian kesesuaian aplikasi analisis faktor. Ujian-ujian ini perlu dilakukan bagi memastikan ketekalan instrumen dan data mempunyai perkaitan yang mencukupi untuk justifikasi kesesuaian penggunaan analisis faktor (Hair et al., 2006).

Analisis kebolehpercayaan adalah penting bagi menentukan konsistensi dan kestabilan instrumen dengan konsep yang diukur (Sekaran, 2003). Malah, ia merupakan petunjuk awal bagi menilai kualiti sesuatu instrumen (Churchill, 1979). Bagi kajian ini, kaedah konsistensi dalaman, iaitu melalui prosedur *Cronbach alpha* digunapakai bagi menilai kebolehpercayaan sesuatu konstruk. Prosedur ini dipilih memandangkan ianya merupakan jangkaan kebolehpercayaan yang paling asas bagi sesuatu kajian (Churchill, 1979). Secara umumnya, kualiti sesuatu instrumen dikatakan mencukupi apabila nilai koefisien alpha berada antara 0.70 dan ke atas, manakala nilai 0.60 hingga 0.70 menunjukkan kualiti yang sederhana. Cronbach alpha bernilai kurang daripada 0.60 adalah tidak boleh diterima (Hair et al., 1998).

Setelah kesemua konstruk mempunyai nilai alpha yang baik, maka pemeriksaan ke atas matriks data dilakukan bagi melihat korelasi yang mencukupi untuk justifikasi penggunaan analisis faktor (Hair et al., 2006). Terdapat tiga kriteria digunakan bagi tujuan justifikasi ini. Kriteria pertama adalah dengan berpandukan kepada darjah korelasi antara item dalam sesuatu konstruk. Menurut Hair et al. (2006), analisis faktor tidak sesuai dilaksanakan jika korelasi antara item berkedudukan kurang daripada 0.30. Justeru, mana-mana item yang mempunyai korelasi kurang daripada 0.30 digugurkan

daripada kajian. Kriteria kedua pula ialah *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) yang merupakan ukuran kecukupan persampelan. Nilai KMO yang menunjukkan kesesuaian penggunaan analisis faktor penerokaan adalah berada pada kedudukan 0.70 dan ke atas, berkedudukan sederhana pada nilai 0.50-0.70, manakala nilai di bawah 0.50 adalah tidak boleh diterima (Hair et al., 1998). Kriteria yang terakhir ialah ujian *Bartlett Test of Sphericity* (BTOS) yang menguji sama ada matriks korelasi adalah matriks beridentiti atau tidak. Nilai BTOS yang menunjukkan matriks korelasi adalah bukan matriks beridentiti mestilah signifikan (Sig. = 0.000) (Hair et al., 2006) bagi justifikasi kesesuaian analisis faktor. Setelah ujian-ujian ini dipenuhi, barulah analisis faktor penerokaan dapat diteruskan.

Bagi menilai dan mengenal pasti dimensi-dimensi yang terbentuk dalam sesuatu konstruk, kaedah analisis komponen prinsipal (*principle component analysis*) dengan putaran varimax (*varimax rotation*) digunapakai. Analisis komponen prinsipal sesuai diaplikasi dalam kajian ini kerana tujuan kajian adalah untuk meringkaskan varian kepada beberapa faktor berdasarkan penapisan data yang unik daripada data asal (Hair et al., 2006). Data yang mempunyai keunikan yang sama disatukan sebagai satu komponen atau dimensi. Putaran varimax merupakan kaedah popular digunakan di kalangan penyelidik bagi kajian yang bertujuan untuk menyusutkan sejumlah data kepada dimensi-dimensi yang lebih kecil (Hair et al., 2006).

Bagi tujuan interpretasi faktor, beberapa kriteria digunakan. Pertama, nilai eigen bagi sesuatu faktor mestilah lebih besar daripada 1.0. Faktor yang mempunyai nilai eigen melebihi 1.0 adalah dianggap signifikan (Hair et al., 2006). Kedua, setiap faktor mempunyai kadar peratusan varian dijelaskan yang mencukupi, iaitu 60% atau lebih. Ketiga, nilai beban faktor diputar (*rotated factor loading*) mestilah tidak kurang daripada

± 0.50 . Nilai beban faktor ± 0.5 dan ke atas dianggap signifikan secara praktikalnya (Churchill, 1979) dan sesuai untuk tujuan pentafsiran struktur bagi saiz sampel berjumlah dalam lingkungan 200 (Hair et al., 2006). Saiz beban faktor sangat berkait rapat dengan peratusan varian diterang dalam sesuatu faktor. Semakin besar saiz beban faktor dipilih, semakin penting pentafsiran faktor matrik dapat dilakukan. Justeru, beban faktor ± 0.5 menandakan bahawa 25% varian, manakala beban faktor ± 0.7 menunjukkan 50% varian bagi sesuatu faktor dapat dijelaskan (Hair et al., 2006). Kriteria pentafsiran faktor seterusnya ialah beban faktor mestilah signifikan ke atas satu dimensi sahaja. Item yang mempunyai beban silang, iaitu mempunyai beban faktor signifikan ke atas lebih daripada satu faktor, perlu digugurkan. Pengguguran ini bagi mengelak masalah pentafsiran faktor matrik bagi item tersebut (Singhapakdi, Marta, Rallapalli, & Rao, 2000). Kriteria terakhir yang digunakan ialah memastikan nilai keseragaman (*communalities*) bagi setiap item melebihi 0.50. Nilai keseragaman adalah penting bagi menilai sama ada pemboleh ubah mencapai tahap yang diterima bagi tujuan penerangan ataupun tidak (Hair et al., 2006).

Setelah faktor-faktor tersebut mencapai kriteria-kriteria yang ditetapkan ini, langkah seterusnya adalah untuk menamakannya. Nama-nama yang diberikan adalah berdasarkan ciri-ciri item yang bersangkutan dengan komponen yang diwakilinya. Dimensi-dimensi yang terbentuk diuji tahap kebolehpercayaan dan kesahihannya. Sesuatu faktor dikekalkan untuk analisis seterusnya jika; 1) nilai beban faktor lebih besar daripada ± 0.50 , (2) ujian kebolehpercayaan (nilai alpha) sekurang-kurangnya 0.60 (Churchill, 1979; Hair et al., 2006), (3) nilai KMO melebihi 0.50 serta BTOS mestilah signifikan, dan (4) nilai eigen melebihi 1.0.

Dimensi-dimensi yang memenuhi kriteria-kriteria seperti di atas diaplikasi pula dalam proses pengesahan (*validation*) analisis faktor. Tujuannya ialah bagi menilai kedudukan kebolehsandaran am (*generalizability*) dan kestabilan struktur data sampel dengan populasi (Hair et al., 2006). Analisis ini dilakukan dengan memecahkan data sampel secara sama rata kepada dua kumpulan dan seterusnya mengaplikasikan analisis faktor secara berasingan bagi dua kumpulan ini. Perbandingan struktur data bagi kedua-dua kumpulan dilakukan. Kestabilan data dalam sampel diperolehi sekiranya nilai KMO, jumlah varian diterang dan struktur faktor adalah konsisten dalam kedua-dua kumpulan (Hair et al., 2006). Setelah proses ini selesai, dimensi-dimensi ini diaplikasikan pula ke peringkat pengesahan yang seterusnya.

4.4.3 Analisis Faktor Pengesahan

Konstruk-konstruk yang memenuhi kriteria dalam analisis faktor penerokaan diaplikasikan dalam analisis faktor pengesahan (*confirmatory factor analysis* - CFA). CFA dilaksanakan melalui SEM dengan menggunakan perisian *Analysis of Moment Structure* VI (AMOS VI). CFA mempunyai beberapa kelebihan berbanding EFA. Pertama, CFA dapat memberi keyakinan bahawa pemboleh ubah-pemboleh ubah yang diukur adalah mantap dan benar-benar mewakili sesuatu konstruk. Hal ini kerana CFA dapat mengesahkan skel pengukuran bagi sesuatu konstruk dan dapat mengukuhkan model pengukuran sesuatu kajian (Hair et al., 2006). Kedua, penyelidik dapat menguji sejauh mana pola sesuatu beban faktor mewakili data kajian dan menyediakan bukti ukuran yang mantap bagi sesuatu unidimensi. Gerbing dan Anderson (1988) menyatakan bahawa CFA merupakan bukti bahawa sesuatu pemboleh ubah yang terdiri daripada

beberapa indikator mencapai kedudukan unidimensi ataupun sebaliknya. Ketiga, CFA boleh mengesahkan sejauh mana model kajian yang dihipotesiskan adalah sepadan dengan data sebenar kajian. Keadaan ini adalah berbeza dengan analisis faktor penerokaan yang hanya digunakan bagi tujuan penyusutan data dan penentuan jumlah faktor yang terbentuk daripada sesuatu konstruk (Hair et al., 2006). Justeru, CFA merupakan satu cara yang membolehkan penyelidik menerima atau menolak sesuatu model kajian dengan melaksanakan ujian pengesahan model pengukuran.

Dalam kajian ini, CFA dilakukan dalam tiga peringkat. Peringkat pertama merupakan fasa pembentukan model kajian. Fasa ini melibatkan pengujian model pengukuran aras pertama dan kedua berdasarkan faktor-faktor yang terbentuk dalam analisis faktor penerokaan. Peringkat kedua pula berkaitan penilaian kesahihan model pengukuran aras pertama dan kedua. Peringkat terakhir ialah spesifikasi semula model bagi tujuan meningkatkan darjah kebolehpercayaan dan kesahihan model pengukuran. Seksyen seterusnya membincangkan ketiga-tiga peringkat CFA tersebut.

4.4.3.1 Pembentukan Model Kajian

Fasa yang dikenali juga sebagai spesifikasi model ini bertujuan untuk menunjukkan secara grafik hubungan antara pemboleh ubah dicerap (*observed variable*) dengan pemboleh ubah tidak dicerap (*unobserved variable*) dalam satu bentuk model (Byrne, 2001). Pemboleh ubah dicerap adalah pemboleh ubah yang diukur secara langsung melalui pelbagai kaedah seperti temubual, soal selidik dan sebagainya. Pemboleh ubah tidak dicerap pula merupakan sejumlah pemboleh ubah dicerap yang menjadi indikatornya. Hubungan antara kedua-dua pemboleh ubah dilakukan bersandarkan

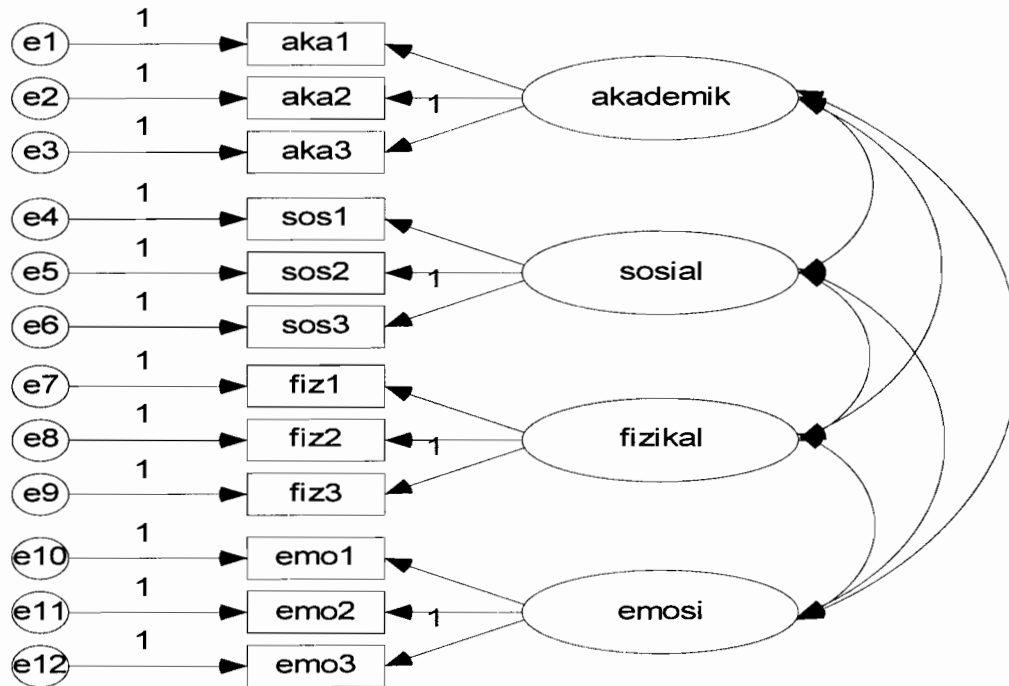
kepada saranan teori dan kajian-kajian terdahulu (Hair et al., 2006). Dalam spesifikasi model, terdapat beberapa isu yang harus diberi perhatian, iaitu unidimensi, model pengukuran yang kongenerik (*congeneric*) dan jumlah item bagi sesuatu konstruk. Unidimensi bermaksud satu kumpulan pemboleh ubah dicerap yang menjadi indikator kepada satu sahaja pemboleh ubah tidak dicerap (Hair et al., 2006). Menurut Anderson dan Gerbing (1988), unidimensi merupakan satu daripada syarat penting bagi tujuan kebolehpercayaan dan kesahihan konstruk.

Seterusnya, model pengukuran kongenerik merujuk kepada model pengukuran yang tidak mempunyai kovarian antara ralat varian konstruk atau dalam ralat varian konstruk. Hal ini kerana ralat antara kovarian atau dalaman kovarian diberi kekangan dan tidak dianggarkan. Menurut Hair et al. (2006), model kajian yang kongenerik merupakan model yang mempunyai kesahihan konstruk dan konsisten dengan praktis model pengukuran yang baik. Sementara itu, jumlah item dalam sesuatu konstruk turut mempengaruhi spesifikasi model. Model yang baik dikatakan mempunyai minimum tiga item atau seboleh-bolehnya empat item bagi mewakili sesuatu konstruk (Hair et al., 2006). Hal ini kerana jumlah item dalam sesuatu konstruk dapat mempengaruhi identifikasi dan menentukan sesuatu model boleh dianggarkan ataupun tidak (Byrne, 2001). Konstruk yang mempunyai dua item dikatakan berada dibawah identifikasi, konstruk tiga item dikatakan beridentifikasi dan konstruk empat item mempunyai lebih identifikasi. Hanya model beridentifikasi dan lebih identifikasi sahaja boleh dianalisis. Bagaimanapun, Bollen (1989) menyatakan bahawa konstruk dua item (bawah identifikasi) boleh dianalisis dengan membenarkan korelasi dengan konstruk yang lain.

Spesifikasi model pengukuran dalam kajian ini melibatkan dua aras, iaitu aras pertama dan kedua. Rajah 4.2 berikut merupakan contoh lakaran model pengukuran aras pertama. Model ini adalah berbentuk reflektif apabila anak panah keluar daripada pemboleh ubah tidak dicerap kepada pemboleh ubah dicerap. Model ini mengandungi empat faktor konsep-kendiri yang merupakan pemboleh ubah tidak dicerap, iaitu akademik, sosial, fizikal dan emosi. Setiap konstruk ini ditentukan oleh tiga pemboleh ubah dicerap. Sebagai contoh, aka1, aka2 dan aka3 merupakan pemboleh ubah dicerap bagi konstruk akademik. Setiap pemboleh ubah dicerap mempunyai faktor unik atau ralat pengukuran. Tujuannya ialah bagi membolehkan ralat yang berkaitan dengan setiap indikator dapat diperiksa (Byrne, 2001). Sebagai contoh, nilai e1 hingga e3 merupakan ralat pengukuran bagi konstruk akademik manakala e4 hingga e6 merupakan ralat pengukuran bagi konstruk sosial. Secara ketentuannya (*default*), nilai ralat adalah 1.0, iaitu nilai selain daripada 0.

Beban ke atas satu daripada beberapa indikator ditetapkan sebagai 1.0 (nilai selain daripada 0). Tujuannya ialah bagi membentuk identifikasi model untuk sesuatu konstruk (Byrne, 2001). Kekangan ke atas beban ini membolehkan beban faktor indikator-indikator lain ditentukan. Indikator yang diletakkan kekangan ini dikenali sebagai indikator rujukan (Byrne, 2001) (sebagai contoh, aka3 merupakan indikator rujukan bagi konstruk akademik). Sekiranya nilai beban faktor indikator rujukan perlu diketahui, kedudukan indikator boleh diubah dengan meletakkan nilai 1.0 kepada indikator lain. Anak panah dua hala antara konstruk dengan konstruk pula menunjukkan korelasi antara konstruk-konstruk tersebut.

Rajah 4.3 pula menunjukkan contoh model pengukuran aras kedua. Umumnya, model aras kedua mempunyai dua aras pemboleh ubah tidak dicerap. Aras pertama melibatkan pemboleh ubah tidak dicerap akademik, sosial, fizikal dan emosi yang merupakan indikator bagi aras kedua pemboleh ubah tidak dicerap konsep sendiri.

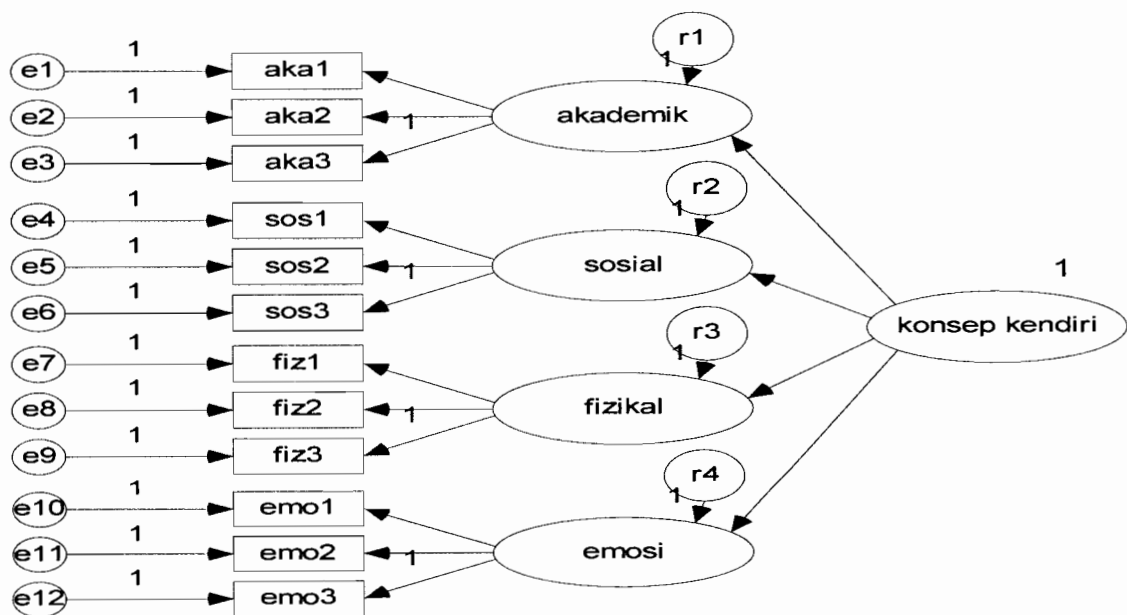


Rajah 4.2. Contoh Model Pengukuran Aras Pertama

Daripada "Structural equation modeling with AMOS", oleh Byrne, B., 2001, Lawrence Erlbaum Associates, London, m.s. 20.

Aras kedua konstruk konsep sendiri merupakan jumlah penerangan kesemua varian dan kovarian yang berkaitan dengan pemboleh ubah tidak dicerap aras pertama, iaitu akademik, sosial, fizikal dan emosi. Perkara ini menunjukkan bahawa konstruk konsep sendiri tidak mempunyai indikatornya sendiri dan ia hanyalah dihubungkan kepada pemboleh ubah tidak dicerap aras pertama (Hair et al., 2006). Model pengukuran aras kedua mempunyai beberapa kelainan berbanding model aras pertama. Pertama,

lintasan regresi (*regression path*) daripada konstruk konsep sendiri kepada konstruk akademik, sosial, fizikal dan emosi merupakan nilai beban faktor model aras kedua dan kesemuanya adalah dianggar secara bebas. Nilai kekangan 1.0 diletakkan kepada varian konstruk konsep sendiri bagi membolehkan beban faktor aras kedua dianggar secara bebas (Byrne, 2001). Kedua, konstruk aras pertama memainkan dua peranan iaitu, sebagai pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar. Keadaan ini menunjukkan bahawa varian dan kovarian konstruk aras pertama adalah tidak lagi merupakan parameter yang dapat dianggar dalam model ini. Variasi tersebut adalah dijelaskan oleh konstruk aras kedua (Byrne, 2001). Akhir sekali, ramalan setiap konstruk aras pertama daripada konstruk aras kedua adalah dianggap tidak lepas daripada ralat (Byrne, 2001). Justeru, ralat residu (*residual error*) (r1, r2, r3 dan r4) diletakkan bagi setiap konstruk aras pertama.



Rajah 4.3. Contoh Model Pengukuran Aras Kedua

Daripada "Structural equation modeling with AMOS", oleh Byrne, B., 2001, Lawrence Erlbaum Associates, London, m.s. 37.

4.4.3.2 Penilaian Kesahihan Model pengukuran

Peringkat ini melibatkan pengujian padanan (*fit*) model pengukuran dengan data kajian. Terdapat dua kriteria yang perlu diteliti, iaitu padanan model secara keseluruhan (*overall model fit*) dan kesahihan konstruk. Padanan merujuk kepada perbandingan antara kovarian matrik yang dianggar (*estimated covariance matrix*) dengan kovarian matrik yang dicerap (*observed covariance matrix*). Semakin kecil perbezaan kedua-dua matrik ini, semakin baik padanan model tersebut. Justeru, padanan model dikatakan sempurna jika nilai kovarian matrik yang dianggar adalah sama dengan kovarian matrik yang dicerap (Hair et al., 2006).

4.4.3.2.1 KEBAGUSUAIAN PADANAN MODEL

Bagi menilai padanan sesuatu model, indeks kebugusuaian padanan model (*goodness-of-fit model*) digunakan. Terdapat pelbagai indeks ukuran digunakan bagi tujuan ini. Ukuran-ukuran ini boleh dikategorikan kepada tiga kumpulan, iaitu indeks padanan mutlak, indeks padanan peningkatan dan indeks padanan berhemah. Indeks padanan mutlak digunakan bagi menilai kebugusuaian padanan model kajian yang dihasilkan daripada data yang dicerap (Hair et al., 2006). Indeks ini merupakan penilaian paling asas bagi padanan antara model kajian dengan data dalam sampel. Contoh indeks di bawah kategori ini ialah statistik *chi-square* (χ^2), indeks kebugusuaian padanan model (*goodness-of-fit index- GFI*), dan *root-mean-square error of approximation* (RMSEA). Sementara itu, indeks padanan peningkatan digunakan bagi mengukur penambahbaikan dalam kebugusuaian padanan model. Ia dilakukan dengan membandingkan model kajian dengan model asas atau model

nul (Hair et al., 2006). Contoh indeks dalam kategori ini ialah *normed fit index* (NFI), *comparative fit index* (CFI) dan *tucker lewis index* (TLI). Kategori indeks yang terakhir, iaitu indeks padanan berhemah digunakan bagi tujuan penyesuaian model dengan jumlah koefisien yang berbeza. Indeks ini menjadi asas kepada sebuah model yang lebih baik dari segi padanannya dan juga lebih mudah berbanding model yang kompleks (Hair et al., 2006). Contoh indeks dalam kategori ini ialah *parsimony goodness-of-fit index* (PGFI) dan *parsimony normed fit index* (PNFI).

Isu bagi menentukan indeks mana yang paling sesuai digunakan bagi menentukan kebugusuaian padanan model sering diperdebatkan. Hasilnya, tiada satu kesepakatan dicapai bagi menentukan indeks ukuran mana yang paling baik bagi tujuan tersebut (Hair et al., 2006). Walaupun begitu, Hair et al. ada memberikan satu petua wajar indeks-indeks padanan bagi panduan penyelidik untuk menilai kebugusuaian padanan sesuatu model. Indeks-indeks ini digunapakai dalam kajian ini. Antara indeks yang dicadangkan ialah:

1. Nilai χ^2 dan *degree of freedom* (df)
2. Satu ukuran dalam kategori indeks padanan (contohnya GFI atau RMSEA)
3. Satu ukuran dalam kategori indeks peningkatan (contohnya CFI atau TLI)
4. Satu ukuran indeks kebugusuaian padanan (contohnya GFI, CFI atau TLI)
5. Satu ukuran indeks kecacatan (*badness*) padanan (contohnya RMSEA)

Penyelidik-penyelidik terdahulu sering menggunakan statistik χ^2 dengan nilai p (p -value) bagi menilai kebugusuaian padanan model. Sekiranya nilai χ^2 adalah besar dengan nilai p yang signifikan (<0.05), maka terdapat perbezaan signifikan antara model yang dicadang dengan data yang dicerap (Hair et al., 2006). Apa yang diinginkan ialah nilai χ^2 yang kecil dengan nilai p tidak signifikan yang menandakan bahawa model kajian adalah

sesuai dengan data sampel. Namun, kaedah ini mempunyai beberapa kelemahan seperti terlalu sensitif dengan jumlah sampel, sensitif dengan jumlah pemboleh ubah dicerap dan tidak begitu sesuai bagi sebuah model yang kompleks (Hair et al., 2006). Oleh sebab itu, penilaian kebugusuaian padanan model perlu melihat kepada indeks ukuran yang lain juga.

GFI merupakan ukuran asas bagi menilai padanan sesebuah model. Nilai GFI berada di antara 0 hingga 1. Nilai GFI yang menunjukkan sebuah padanan model yang baik ialah nilai yang lebih besar daripada 0.90 (Byrne, 2001; Hair et al., 2006). Walaupun GFI merupakan ukuran yang sering digunakan oleh penyelidik, namun ia mempunyai beberapa kelemahan. Antaranya ialah sensitif dengan jumlah sampel dan kurang sesuai bagi sesebuah model yang kompleks (Hair et al., 2006).

RMSEA merupakan ukuran yang bertujuan untuk meminda kecenderungan statistik χ^2 untuk menolak model dengan jumlah sampel dan jumlah pemboleh ubah dicerap yang besar (Hair et al., 2006). Ukuran ini juga sesuai digunakan bagi model yang kompleks. Menurut Byrne (2001) dan Hu dan Bentler (1999), nilai RMSEA mestilah kurang daripada 0.10 manakala nilai kurang daripada 0.08 menandakan padanan model yang baik.

CFI adalah indeks peningkatan padanan yang melihat kepada perbandingan antara model kajian dengan model nul dengan andaian bahawa pemboleh ubah pendam dalam model adalah bebas. Seperti yang disarankan oleh literatur, sesuatu model dikira mempunyai padanan yang baik jika nilai CFI adalah lebih besar atau sama dengan 0.90 (Bentler, 1990).

TLI digunakan bagi tujuan perbandingan antara model kajian dengan model nul. Ia menggabungkan ukuran berhemah ke dalam indeks ukuran dan mencadangkan

penambahbaikan kebugusuaian padanan model berbanding model nul. Nilai TLI berada antara 0 hingga 1 dengan nilai hampir 1 menunjukkan padanan model yang baik (Hair et al., 2006). Menurut Byrne (2001) pula, nilai TLI 0.90 dan ke atas menunjukkan padanan model yang bagus.

4.4.3.2.2 KESAHIHAN KONSTRUK

Kesahihan konstruk bermaksud ketepatan sesuatu skel ukuran mengukur apa yang hendak diukur (Zikmund, 2003). Kesahihan ini menjadi bukti bahawa pengukuran item daripada sampel benar-benar mewakili skor sebenar yang wujud dalam populasi (Hair et al., 2006). Bagi tujuan kesahihan konstruk menggunakan SEM, kedudukan kebolehpercayaan dan kesahihan setiap konstruk diuji dalam CFA. Antara ujian yang dijalankan ialah kesahihan memusat (*convergent validity*), kesahihan diskriminan (*discriminant validity*) dan kesahihan nomologis (*nomological validity*). Kesahihan memusat merupakan satu prinsip yang mengukur sejauh mana item yang menjadi indikator bagi sesuatu konstruk berhubungan antara satu sama lain. Kedudukan kesahihannya ditentukan melalui penilaian tahap signifikan koefisien antara indikator dengan pemboleh ubah pendam (Anderson & Gerbing, 1988). Tiga petunjuk bagi kesahihan memusat ialah beban faktor, kebolehpercayaan komposit (*composite reliability*) dan purata varian dipetik (*average varian extracted*). Beban faktor yang ideal bagi tujuan kesahihan ialah 0.70 atau sekurang-kurangnya 0.50 (Hair et al., 2006). Kebolehpercayaan komposit yang memuaskan berkedudukan melebihi 0.70 (Fornell & Lacker, 1981) tetapi nilai 0.60 masih boleh diterima (Hair et al., 2006). Purata varian dipetik pula haruslah melebihi 0.50 (Fornell & Lacker, 1981).

Sementara itu, kesahihan diskriminan merujuk kepada prinsip yang mengukur perbezaan konstruk-konstruk yang tidak sepatutnya berhubung kait secara sistematik. Kesahihan diskriminan boleh diukur dengan membuat perbandingan antara nilai purata varian dipetik pasangan konstruk dengan korelasi berganda dua antara pasangan konstruk tersebut. Fornell dan Larcker (1981) mencadangkan ujian untuk kesahihan diskriminan, yang mana purata varian dipetik harus melebihi pembetulan kuasa dua antara satu atau mana-mana konstruk yang lain. Seterusnya, ujian kesahihan terakhir, iaitu kesahihan nomologis yang merujuk kepada ujian sama ada korelasi antara konstruk dalam model pengukuran masuk akal atau tidak (Hair et al., 2006). Ujian ini dilakukan dengan melihat matrik korelasi antara konstruk. Korelasi yang signifikan menunjukkan bukti kesahihan nomologis manakala korelasi yang tidak signifikan menunjukkan kekurangan bukti bagi kesahihan nomologis (Hair et al., 2006).

4.4.3.3 Spesifikasi Semula Model

Proses yang turut dikenali sebagai modifikasi ini dilakukan atas beberapa tujuan. Antaranya ialah bagi meningkatkan kebugusuaian padanan model dan memantapkan model dari aspek unidimensi. Proses ini memberi kesan kepada model yang dihipotesis berdasarkan saranan teori dan literatur. Kebiasaannya, jika modifikasi melibatkan perubahan besar terhadap model kajian, maka suatu model baru akan terbentuk.

Secara amnya, modifikasi boleh dilakukan berdasarkan beberapa aspek seperti anggaran lintasan (*path estimate*), residu terpiawai (*standardized residual*) dan indeks modifikasi (*modification indice*). Anggaran lintasan merujuk kepada nilai lintasan daripada konstruk kepada indikator. Menurut Hair et al. (2006), lintasan yang tidak

signifikan perlu digugurkan. Begitu juga dengan indikator yang mempunyai beban faktor (<0.50) dan *squared multiple correlation* (SMC) yang rendah (<0.50). Sementara itu, residu terpiawai pula merupakan nilai mentah perbezaan antara kovarian dicerap dengan kovarian padanan dibahagi dengan ralat residu piawai (Hair et al., 2006). Residu yang bernilai 2.5 hingga 4.0 merupakan nilai yang harus diberi perhatian manakala nilai lebih daripada 4.0 perlu digugurkan. Seterusnya, indeks modifikasi merujuk kepada jumlah pengurangan nilai χ^2 bila anggaran koefisien bagi setiap kemungkinan hubungan dianggarkan (Hair et al., 2006). Modifikasi bernilai lebih daripada 4.0 atau nilai yang paling tinggi merupakan petunjuk bahawa pengubahsuaian perlu dilakukan ke atas sesuatu lintasan.

Menurut Hair et al. (2006), proses spesifikasi semula model tidak boleh dilakukan dengan hanya melihat kepada satu indeks sahaja. Pengguguran sesuatu lintasan bagi menambahbaik padanan model perlu dilakukan satu persatu kerana setiap pengguguran lintasan akan memberi kesan kepada keseluruhan model. Proses modifikasi perlu dihentikan apabila model kajian telah mencapai tahap kebagusuaian padanan model yang baik seperti yang dibincangkan sebelum ini.

4.4.4 Model Berstruktur Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

Setelah model pengukuran telah mencapai tahap kebagusuaian padanan model yang boleh diterima, model tersebut dimasukkan ke dalam model berstruktur gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Tujuannya ialah bagi menilai hubungan antara konstruk- konstruk dalam kajian ini. Perkaitan antara konstruk dinilai menggunakan koefisien lintasan (nisbah kritikal). Nilai koefisien 1.96 dan ke atas menunjukkan hubungan adalah

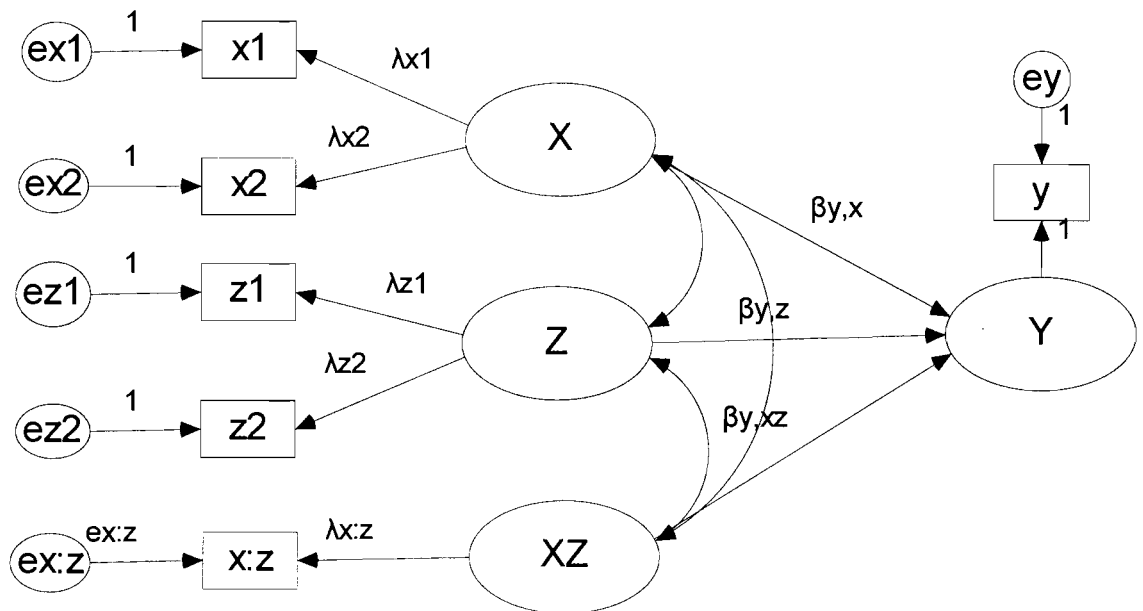
signifikan pada tahap $p < 0.05$ manakala hubungan adalah signifikan pada tahap $p < 0.10$ jika nilai koefisien adalah 1.64 dan ke atas.

4.4.5 Analisis Pemboleh Ubah Moderasi

Model berstruktur dalam kajian ini juga digunakan untuk menguji peranan pemboleh ubah moderasi. Bagi tujuan ini, saranan Ping (1995) digunapakai. Berbanding dengan model-model interaksi lain seperti yang dikemukakan oleh Kenny dan Judd (1984) dan Byrne (2001), model Ping (1995) menyediakan penyelesaian yang lebih berhemah. Menurut Baron dan Kenny (1986), konstruk moderasi merujuk kepada konstruk ketiga yang mengubah hubungan antara dua pemboleh ubah daripada tidak signifikan atau kurang signifikan kepada hubungan yang signifikan. Sesuatu konstruk adalah sah sebagai moderasi sekiranya hubungan langsung antara dua konstruk yang tidak signifikan atau kurang signifikan menjadi signifikan setelah memasukkan konstruk ketiga (Baron & Kenny, 1986; Hair et al., 2006).

Berdasarkan model interaksi Ping (1995), terdapat 4 langkah diperlukan bagi menentukan kedudukan konstruk moderasi. Pertama, membuat penganggaran model tanpa pemboleh ubah interaksi. Kedua, mengira beban faktor dan varian ralat bagi pemboleh ubah interaksi berdasarkan langkah yang pertama. Ketiga, membina model moderasi dengan memasukkan nilai beban faktor dan varian ralat yang dikira pada langkah kedua sebagai beban faktor dan varian ralat bagi pemboleh ubah interaksi ke dalam model tersebut. Akhir sekali, kedudukan kesan moderasi ditentukan. Menurut Hair et al. (2006) dan Ping (1995), jika pemboleh ubah interaksi berhubung secara signifikan dengan pemboleh ubah endogen, maka konstruk tersebut adalah konstruk moderasi.

Sebaliknya, kesan moderasi tidak disokong jika pemboleh ubah tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan pemboleh ubah endogen. Hubungan konstruk moderasi boleh dilakarkan seperti Rajah 4.4 berikut.



Rajah 4.4. Contoh Model Interaksi (Moderasi)

Daripada "A parsimonious estimating technique for interaction and quadratic latent variables", oleh Ping, R. A., 1995, *Journal of Marketing Research*, m.s. 339.

Berdasarkan Rajah 4.4, X merupakan konstruk eksogen yang menjadi penentu kepada konstruk endogen, iaitu Y. Z pula adalah konstruk moderasi. x1 dan x2 merupakan pemboleh ubah dicerap bagi konstruk X, manakala z1 dan z2 adalah pemboleh ubah dicerap bagi konstruk Y. Bagi melihat peranan Z ke atas hubungan antara X dengan Y, prosedur Ping (1995) diaplikasikan. Pertama, anggaran model tanpa pemboleh ubah interaksi, iaitu anggaran hubungan X dan Z ke atas Y ditentukan. Kedua, nilai beban faktor dan varian ralat dikira berdasarkan model dalam langkah pertama. Pengiraan interaksi beban faktor dibuat berdasarkan satu persamaan, iaitu interaksi beban

faktor (λ) = $(\lambda_{x1} + \lambda_{x2})(\lambda_{z1} + \lambda_{z2})$. Pengiraan interaksi varian ralat pula menggunakan satu formula, iaitu interaksi varian ralat (θ) = $(\lambda_{x1} + \lambda_{x2})^2 \text{VARIANCE}(x)(\theta_{z1} + \theta_{z2}) + (\lambda_{z1} + \lambda_{z2})^2 \text{VARIANCE}(z)(\theta_{x1} + \theta_{x2})(\theta_{z1} + \theta_{z2})$. Langkah ketiga ialah membina model seperti Rajah 4.4 dengan mewujudkan pemboleh ubah interaksi. Nilai interaksi beban faktor ($\lambda_{x:z}$) dan varian ralat ($e_{x:z}$) yang dikira dalam langkah kedua dimasukkan sebagai beban faktor dan varian ralat pemboleh ubah interaksi (XZ). Seterusnya, nilai koefisien antara XZ dengan Y ditentukan. Jika kesan moderasi XZ adalah disokong, maka nilai $\beta_{y,xz}$ adalah signifikan.

4.5 Tinjauan Rintis

Bahagian ini membentangkan hasil tinjauan rintis yang telah dijalankan ke atas 71 responden. Tinjauan rintis dilakukan bagi menilai kedudukan tahap kebolehpercayaan dan kesahihan instrumen yang digunakan dalam kajian ini. Sebanyak 150 soal selidik telah diedarkan, 80 daripadanya telah dikembalikan dan hanya 71 soal selidik dapat digunakan bagi tujuan analisis. Pada peringkat ini, analisis kebolehpercayaan dilakukan menggunakan prosedur *Cronbach alpha* manakala analisis faktor digunakan bagi menilai kesahihan instrumen kajian. Jadual 4.1 memaparkan ringkasan analisis *Cronbach alpha* bagi setiap konstruk dalam kajian ini.

Secara keseluruhannya, nilai *Cronbach alpha* bagi konstruk-konstruk dalam kajian ini adalah berada di antara 0.30 hingga 0.96. Tahap kebolehpercayaan item yang terendah dicatatkan bagi konstruk UNDG (persepsi undang-undang) yang mempunyai nilai *Cronbach alpha* 0.30. Namun, nilai ini meningkat menjadi 0.60 selepas 2 item digugurkan kerana mempunyai korelasi yang rendah (<0.3). Manakala konstruk norma

subjektif merekodkan tahap kebolehpercayaan yang tertinggi dengan nilai alpha 0.96. Umumnya, terdapat 14 konstruk yang mempunyai nilai alpha antara 0.61 hingga 0.90 yang menandakan tahap kebolehpercayaan item yang baik sepertimana yang disarankan oleh Hair et al. (1998). Item-item tersebut ialah AGIH (persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat), PERAMIL (persepsi terhadap amil zakat), REBAT (rebat cukai), KUAL (persepsi terhadap kualiti perkhidmatan), AGA (nilai agama), YAKIN (keyakinan terhadap institusi zakat), KESANAN (keberkesanan-kendiri), SIKAP (sikap terhadap pembayaran zakat secara sah), NORM (norma subjektif), MUDAH (kemudahan pembayaran zakat), INTERAKSI (interaksi peniaga dengan amil), PROMOSI (pendedahan promosi zakat), NIAT (niat gelagat), GELAGAT (gelagat), TUNAI (situasi aliran tunai) dan REKOD (amalan rekod simpan kira). Konstruk PENDAPATAN (kedudukan kewangan) merekodkan kedudukan kebolehpercayaan yang sederhana (nilai alpha = 0.60) dan boleh diterima bagi kajian di peringkat penerokaan (Hair et al., 1998). Konstruk KUAT pula mempunyai kedudukan kebolehpercayaan yang tidak baik apabila nilai alphanya adalah kurang daripada 0.55 (Hair et al., 1998).

Setelah selesai melalui ujian kebolehpercayaan, konstruk-konstruk ini diuji pula dengan analisis kesahihan. Jadual 4.2 mempamerkan keputusan ujian tersebut. Secara keseluruhannya, nilai KMO bagi konstruk-konstruk dalam kajian ini berada antara 0.50 hingga 0.86. Konstruk KUAL (persepsi terhadap kualiti perkhidmatan) mencatatkan nilai KMO tertinggi, iaitu 0.90 yang menunjukkan kedudukan yang sangat baik bagi item yang boleh diterangkan oleh item lain dalam konstruk ini (Hair et al., 1998).

Jadual 4.1

Tahap Kebolehpercayaan Instrumen (N=71)

Konstruk	Bilangan Item		Cronbach Alpha	
	Sebelum Larasan	Selepas Larasan	Sebelum Larasan	Selepas Larasan
1. Persepsi terhadap undang-undang (UNDG)	5	3	0.30	0.60
2. Persepsi terhadap penguatkuasaan zakat (KUAT)	4	Kekal	0.50	Kekal
3. Persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat (AGIH)	5	Kekal	0.61	Kekal
4. Persepsi terhadap amil zakat (PERAMIL)	5	Kekal	0.72	Kekal
5. Rebat cukai (REBAT)	4	Kekal	0.84	Kekal
6. Persepsi terhadap kualiti perkhidmatan (KUAL)	10	Kekal	0.94	Kekal
7. Nilai agama (AGA)	18	Kekal	0.88	Kekal
8. Keyakinan terhadap institusi zakat (YAKIN)	5	Kekal	0.74	Kekal
9. Keberkesanan-kendiri (KESANAN)	5	Kekal	0.85	Kekal
10. Sikap terhadap pembayaran zakat secara sah (SIKAP)	24	Kekal	0.78	Kekal
11. Norma subjektif (NORM)	20	Kekal	0.96	Kekal
12. Kemudahan pembayaran zakat (MUDAH)	4	Kekal	0.87	Kekal
13. Interaksi peniaga dengan amil (INTERAKSI)	5	Kekal	0.86	Kekal
14. Pendedahan promosi zakat (PROMOSI)	10	Kekal	0.90	Kekal
15. Niat gelagat (NIAT)	5	Kekal	0.80	Kekal
16. Gelagat (GELAGAT)	4	Kekal	0.82	Kekal
17. Kedudukan kewangan (PENDAPATAN)	4	Kekal	0.60	Kekal
18. Situasi aliran tunai (TUNAI)	4	Kekal	0.92	Kekal
19. Amalan rekod simpan kira (REKOD)	5	Kekal	0.92	Kekal

Jadual 4.2

Keputusan Analisis Kesahihan Konstruk (N=71)

	Bil. Item	Bil. Faktor	Nilai KMO	Varian diterang
1. Persepsi terhadap undang-undang (UNDG)	3	1	0.60	53.78
2. Persepsi terhadap penguatkuasaan zakat (KUAT)	4	2	0.50	76.08
3. Persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat (AGIH)	5	2	0.54	68.82
4. Persepsi terhadap amil zakat (PERAMIL)	5	2	0.70	68.26
5. Rebat cukai (REBAT)	4	1	0.70	68.27
6. Persepsi terhadap kualiti perkhidmatan (KUAL)	10	1	0.90	65.06
7. Nilai agama (AGA)	18	4	0.79	70.80
8. Keyakinan terhadap institusi zakat (YAKIN)	4	2	0.62	80.43
9. Keberkesanan-kendiri (KESANAN)	5	1	0.85	64.17
10. Sikap terhadap pembayaran zakat secara sah (SIKAP)	24	6	0.83	73.66
11. Norma subjektif (NORM)	20	3	0.86	74.75
12. Kemudahan pembayaran zakat (MUDAH)	4	1	0.80	71.94
13. Interaksi peniaga dengan amil (INTERAKSI)	5	1	0.74	64.95
14. Pendedahan promosi zakat (PROMOSI)	10	2	0.82	67.52
15. Niat gelagat (NIAT)	5	1	0.77	58.48
16. Gelagat (GELAGAT)	4	1	0.72	64.67
17. Kedudukan kewangan (PENDAPATAN)	4	2	0.54	73.15
18. Situasi aliran tunai (TUNAI)	4	1	0.85	81.10
19. Amalan rekod simpan kira (REKOD)	5	1	0.82	75.31

Sementara itu, konstruk KUAT (persepsi penguatkuasaan) merekodkan nilai KMO paling rendah, iaitu 0.50 yang menunjukkan kedudukan item yang mendukakan (Hair et al., 1998). Nilai BTOS bagi kesemua item dalam konstruk melepasi ujian matriks apabila masing-masing adalah signifikan (Sig. 0.000).

BAB 5: PENEMUAN KAJIAN

5.0 Pengenalan

Objektif utama bab ini ialah untuk melaporkan hasil analisis dan keputusan kajian. Secara keseluruhannya, terdapat tujuh bahagian dibentangkan. Bahagian pertama adalah berkaitan huraian statistik deskriptif mengenai profil peniaga Muslim yang menjadi responden bagi kajian ini. Bahagian kedua menyentuh tentang proses penyaringan data dan laporan hasil ujian bagi memenuhi andaian-andaian multivariat. Seterusnya, laporan yang meliputi analisis kebolehpercayaan dan kesahihan setiap konstruk dipaparkan dalam bahagian ketiga. Perbincangan kemudiannya berkisar tentang analisis faktor penerokaan bagi menentukan asas-asas dimensi dalam sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Seterusnya, laporan mengenai model pengukuran aras pertama melalui analisis faktor pengesahan dipaparkan dalam bahagian kelima. Ini diikuti pula dengan analisis faktor pengesahan peringkat kedua bagi mengesahkan pembentukan konsep konstruk dua aras. Model-model yang melalui dan melepasi ujian ini dibentangkan dalam bahagian keenam. Setelah selesai analisis model pengukuran, seterusnya pula dibentangkan dalam bahagian akhir berkaitan dengan penemuan bagi setiap hipotesis kajian dalam model berstruktur.

5.1 Profil Sampel

Sebanyak 700 soal selidik telah dihantar melalui pos kepada senarai sampel peniaga-peniaga sekitar negeri Kedah seperti yang dibincangkan dalam Bab 4. Pada peringkat awal, maklumbalas yang diterima daripada subjek agak rendah. Namun, selepas beberapa kali melakukan susulan, iaitu melalui surat peringatan dan telefon, sambutan daripada subjek agak memberangsangkan. Hasilnya, sebanyak 290 soal selidik telah berjaya dikembalikan. Daripada jumlah tersebut, 11 soal selidik tidak dijawab, 45 soal selidik tidak lengkap dan 7 soal selidik merupakan pensisih (*outlier*). Akhirnya, hanya 227 soal selidik boleh digunakan bagi tujuan analisis. Jumlah soal selidik ini adalah mencukupi bagi tujuan analisis sejajar dengan saranan Hair et al. (2006) dan Coakes dan Steed (2003). Hair et al. (2006) mencadangkan bahawa saiz sampel yang baik bagi tujuan analisis statistik adalah sekurang-kurangnya 10 kali ganda daripada jumlah pemboleh ubah yang diuji. Coakes dan Steed (2003) pula menyarankan bahawa bilangan sampel perlulah berkedudukan 20 kali ganda atau sekurang-kurangnya 5 kali ganda daripada bilangan pemboleh ubah bebas yang terlibat. Hair et al. (2006) turut mencadangkan bahawa analisis menggunakan pendekatan SEM memerlukan saiz sampel sekitar 200. Justeru, jumlah sampel dalam kajian ini (227 responden) jika dibandingkan dengan bilangan 19 pemboleh ubah bebas adalah memenuhi saranan bagi tujuan analisis statistik.

5.2 Profil Responden

Jadual 5.1 menunjukkan profil responden dari segi jantina, umur, taraf perkahwinan, tahap pendidikan dan jenis perniagaan. Dari segi jantina, komposisi responden lelaki dan perempuan merekodkan jumlah yang agak seimbang, iaitu 56% bagi lelaki dan 44% bagi

perempuan. Bagi dua jenis kumpulan ini, ujian t dilakukan untuk mengenal pasti sama ada wujud atau tidak perbezaan signifikan dari segi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Hasil ujian tersebut menunjukkan bahawa tiada perbezaan signifikan antara lelaki dan perempuan dari segi gelagat kepatuhan zakat perniagaan (nilai $t = 0.787$, signifikan = 0.432). Dari segi umur, majoriti responden adalah dalam lingkungan umur 26-39 tahun (33%) dan diikuti dengan mereka yang berumur 40-49 tahun (30.3%) dan berumur di bawah 25 tahun (20.7%). Kebanyakan responden terdiri daripada mereka yang telah berkahwin, iaitu sebanyak 69.6% manakala selebihnya masih bujang (20.7%) dan lain-lain (9.7%). Pecahan mengikut taraf pendidikan pula menunjukkan majoriti responden, iaitu 53.7% memiliki Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) atau Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia (STPM). Akhir sekali, majoriti responden terdiri daripada peniaga-peniaga dalam sektor makanan dan perkhidmatan, iaitu masing-masing sebanyak 14% dan diikuti dengan peniaga dalam sektor peruncitan, pakaian dan kontraktor apabila masing-masing mewakili 11.0%, 10.6% dan 8.8% daripada jumlah keseluruhan responden dalam kajian ini.

Jadual 5.1

Statistik Deskriptif bagi Taburan Kekerapan Responden (N=227)

Demografi	Kekerapan	Peratus (%)
Jantina		
Lelaki	127	55.9
Perempuan	100	44.1
Umur		
Bawah 25 tahun	47	20.7
26-39 tahun	75	33.0
40-49 tahun	69	30.3
50 tahun dan ke atas	36	16.0
Taraf Perkahwinan		
Kahwin	158	69.6
Bujang	47	20.7
Lain-lain	22	09.7
Tahap Pendidikan		
Sekolah Rendah	27	12.0
SRP/PMR	25	11.0
SPM/STPM	122	53.7
Sijil/Diploma	22	10.0
Sarjana Muda/Sarjana/PhD	31	13.7
Jenis Perniagaan		
Perkhidmatan	32	14.0
Makanan	32	14.0
Peruncitan	25	11.0
Pakaian	24	10.6
Pertanian	21	9.2
Kontraktor	20	8.8
Pemborong	16	7.0
Pemasaran	8	3.5
Pembekal	5	2.0
Pengangkutan	4	1.7
Lain-lain	2	1.0
Tiada Maklumat	38	17.2

5.3 Analisis Pemboleh Ubah-Pemboleh Ubah Kajian

Jadual 5.2 berikut menunjukkan statistik deskriptif bagi setiap pemboleh ubah. Kerangka teori dalam kajian ini mengandungi dua pemboleh ubah endogen dan 18 pemboleh ubah eksogen. Purata bagi semua pemboleh ubah adalah positif. Sisihan piawai tertinggi tercatat pada pemboleh ubah norma subjektif (15.45), manakala pemboleh ubah pengetahuan zakat mencatatkan nilai terendah, iaitu 2.42.

Jadual 5.2

Statistik Deskriptif bagi Setiap Pemboleh Ubah (N=227)

Pemboleh Ubah	Bil. Item	Tahap	Minimum	Maksimum	Purata	Sisihan Piawai
Gelagat Kepatuhan	4	+	4	20	14.07	3.72
Niat	5	+	10	25	20.60	3.80
Sikap	24	+	48	120	85.94	11.54
Norma subjektif	20	+	23	100	85.17	15.45
Undang-undang zakat	5	+	5	21	15.20	2.86
Penguatkuasaan zakat	4	+	4	20	10.67	3.15
Kesaksamaan agihan zakat	5	+	5	25	14.83	4.19
Persepsi tentang amil zakat	5	+	9	21	16.27	2.55
Rebat cukai	4	+	4	20	14.80	3.41
Kualiti perkhidmatan	10	+	10	50	36.57	9.02
Nilai agama	18	+	52	90	74.92	9.43
Tahap kekesanan diri	5	+	7	25	19.03	3.91
Kemudahan	4	+	7	20	15.99	3.37
Rekod simpan kira	5	+	5	25	18.74	5.54
Interaksi	5	+	5	25	10.32	4.34
Pengetahuan zakat	7	+	0	10	3.96	2.42
Promosi zakat	10	+	10	50	28.11	8.77
Pendapatan / perbelanjaan	5	+	5	20	13.08	2.60
Aliran tunai	4	+	4	20	11.78	3.58
Keyakinan terhadap pej. zakat	5	+	6	25	17.19	4.08

5.4 Penyaringan Data dan Andaian-Andaian Multivariat

Seperti yang dibincangkan dalam Bab 4 yang lalu, proses penyaringan data dilakukan ke atas data kajian bagi melihat kesesuaian dan kedudukan data untuk analisis statistik multivariat. Bagi ujian bias maklum balas, ujian t yang diaplikasikan ke atas dua kumpulan responden yang awal dan akhir memberi respon menunjukkan bahawa data bebas daripada masalah tersebut (nilai t adalah 1.142, Sig.=0.255). Bagi pengurusan data tidak lengkap, mengenalpastian soal selidik yang tidak lengkap dijawab dilakukan. Daripada jumlah 279 soal selidik yang diterima, terdapat 45 soal selidik yang tidak dijawab dengan sempurna. Sejalan dengan saranan Hair et al. (2006), soal selidik yang tidak lengkap ini digugurkan daripada analisis seterusnya. Selepas proses pengguguran ini dilakukan, jumlah soal selidik yang tinggal untuk tujuan analisis berjumlah 234 dan jumlah ini adalah mencukupi untuk digunakan dalam analisis statistik seterusnya (Hair et al., 2006). Sementara itu, berdasarkan nilai skor z dan *mahalanobis distances*, terdapat tujuh soal selidik yang dikenalpasti sebagai pensisih univariat (nilai z melebihi ± 3.0) dan pensisih multivariat (nilai *mahalanobis distances* melebihi ± 2.58). Soal selidik-soal selidik ini digugurkan daripada analisis seterusnya.

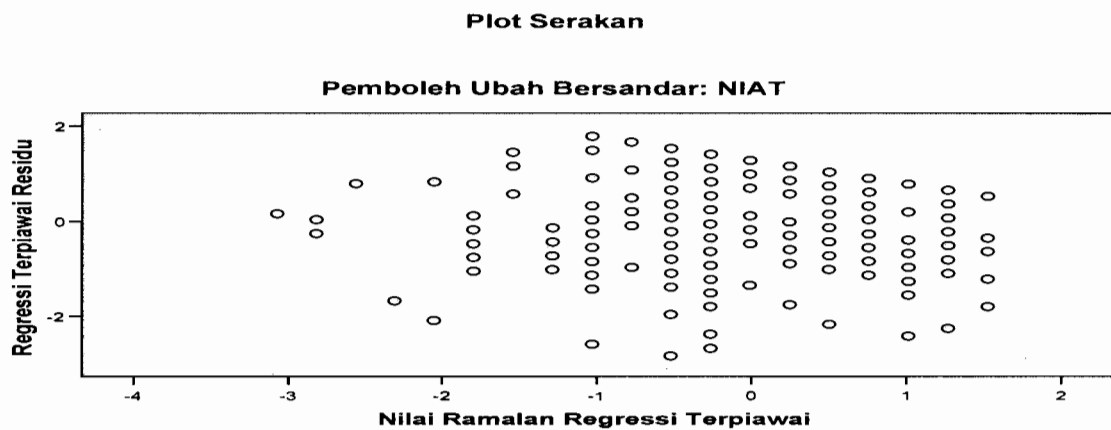
Setelah selesai proses saringan, data diuji dengan analisis kenormalan, kelinearan, kehomoskedastian dan kemultikolinearitan bagi mematuhi andaian-andaian multivariat. Bagi ujian kenormalan, keputusan ujian statistik kepencongan (*skewness*) dan kurtosis menunjukkan bahawa andaian kenormalan dicapai bagi kesemua pemboleh ubah. Jadual 5.3 memaparkan nilai kepencongan dan kurtosis bagi semua pemboleh ubah yang berkedudukan kurang daripada ± 2.58 (Coakes & Steed, 2003).

Jadual 5.3

Hasil Statistik Kepencongan dan Kurtosis bagi Semua Pemboleh Ubah (N=227)

	Kepencongan		Kurtosis	
	Statistik	Ralat Piawai	Statistik	Ralat Piawai
Undang-undang	-.322	.162	.647	.322
Penguatkuasaan	.063	.162	.519	.322
Agihan	.055	.162	.057	.322
Persepsi Amil	-.152	.162	.357	.322
Rebat Cukai	-.140	.162	-.287	.322
Keyakinan	.066	.162	.005	.322
Kualiti Perkhidmatan	-.381	.162	-.332	.322
Nilai Agama	-.400	.162	-.455	.322
Keberkesanan-diri	-.430	.162	-.061	.322
Sikap	-.104	.162	-.354	.322
Norma Subjektif	-1.168	.162	1.164	.322
Kemudahan	-.576	.162	-.470	.322
Rekod Simpan Kira	-.499	.162	-.598	.322
Interaksi	.647	.162	.043	.322
Pengetahuan	.313	.162	-.820	.322
Promosi	.478	.162	.027	.322
Pendapatan	.768	.162	1.180	.322
Aliran Tunai	.038	.162	.026	.322
Niat	-.595	.162	-.414	.322
Gelagat	-.125	.162	-.342	.322

Bagi andaian kelinearan, ujian menggunakan kaedah garis lurus yang dipadankan dengan data melalui plot serakan dilakukan antara pemboleh ubah endogen dan eksogen. Sebagai contoh, Rajah 5.1 menunjukkan hubungan antara pemboleh ubah eksogen keberkesanan diri dengan pemboleh ubah endogen niat gelagat. Berdasarkan rajah tersebut, plot serakan residu berbanding nilai ramalan mendedahkan bahawa tiada hubungan yang jelas di antara residu dan nilai ramalan bagi kedua-dua pemboleh ubah ini. Keadaan ini menandakan bahawa andaian kelinearan tercapai. Maklumat bagi pemboleh ubah bebas yang lain dengan niat gelagat yang menggunakan plot serakan dipaparkan dalam Lampiran 5.1. Kesemua pemboleh ubah yang diuji mempunyai corak yang hampir sama seperti contoh yang diberikan di sini.



Rajah 5.1. Plot Serakan bagi Faktor Keberkesanan Diri Dengan Niat Gelagat

Bagi andaian kehomoskedastian, ujian *Levene* dilakukan ke atas semua pemboleh ubah matrik berbanding pemboleh ubah bukan matrik (jantina). Jadual 5.4 mengandungi hasil ujian *Levene*. Berdasarkan ujian tersebut, varian dalam semua pemboleh ubah matrik bagi kajian ini adalah homogeneous bagi kategori jantina. Kebarangkalian perkaitan bagi kesemua pemboleh ubah menunjukkan nilai yang lebih tinggi berbanding tahap signifikan ($p < 0.001$). Justeru, andaian kehomoskedastian bagi data dalam kajian ini dipenuhi.

Jadual 5.4

Hasil Ujian Kehomoskedastian

Pemboleh ubah Matrik	Pemboleh ubah Bukan Matrik Jantina	
	Statistik Levene (nilai F)	Tahap Signifikan ($p < 0.001$)
Undang-undang	1.368	0.159
Penguatkuasaan	1.256	0.228
Agihan	1.580	0.063
Persepsi Amil	3.066	0.001
Rebat Cukai	1.832	0.029
Keyakinan	1.497	0.089
Kualiti Perkhidmatan	1.625	0.200
Nilai Agama	1.053	0.396
Keberkesanan-diri	2.054	0.007
Sikap	1.509	0.028
Norma Subjektif	1.244	0.148
Kemudahan	2.286	0.006
Rekod Simpan Kira	1.323	0.171
Interaksi	1.673	0.046
Pengetahuan	1.111	0.355
Promosi	1.783	0.007
Pendapatan	1.909	0.027
Aliran tunai	1.317	0.188

Andaian kemultikolinearitian diuji menggunakan analisis korelasi *Pearson-Product Moment* dan berpanduan kepada nilai toleransi (*tolerance*) dan *variance inflation factor* (VIF). Jadual 5.5 memaparkan hasil ujian multikolineariti menggunakan analisis korelasi *Pearson-Product Moment*. Korelasi tertinggi adalah 0.68, iaitu di antara AGIH dan KUAT. Korelasi terendah ialah 0.11, iaitu di antara AGA dan KUAT dan AGIH dan KESAN. Keadaan ini menunjukkan bahawa data tidak mempunyai masalah multikolineariti yang serius dan konsisten dengan saranan Hair et al. (2006). Dapatan ini turut diyakinkan dengan nilai toleransi dan VIF. Jadual 5.6 melaporkan nilai toleransi dan VIF bagi kesemua pemboleh ubah bebas. Nilai toleransi yang diperolehi adalah melebihi

nilai diterima umum (*cutoff threshold*) bagi nilai toleransi 0.10 (yang mana nilai ini sepadan dengan nilai 10 VIF) seperti yang disarankan oleh Hair et al. (2006). Nilai indeks syarat yang mempunyai nilai umum (*threshold*) melebihi 30 tiada pekadarannya pekali varian bagi pemboleh ubah peramal yang berkaitan apabila nilai 0.90 ke atas bagi dua atau lebih pekali. Keadaan ini merupakan suatu kedudukan yang selesai dan meyakinkan bahawa masalah multikolineariti yang serius tidak timbul.

Jadual 5.5

Korelasi Pearson bagi Semua Pemboleh Ubah Bebas (N=227)

	Niat	Und	Kuat	Agihan	Amil	Rebat	Yakin	Kualiti	Agama	Kesan	Sikap	Norma	Mudah	Rekod	Inter	Tahu	Promo	Dapat	Tunai
Niat	1.000																		
Und	.037	1.000																	
Kuat	-.17**	.175**	1.000																
Agih	-.008	.162**	.115*	1.000															
Amil	.219**	.133*	.179**	.418**	1.000														
Rebat	.321**	.094	-.052	.088	.280**	1.000													
Yakin	.238**	.214**	.119*	.685**	.546**	.224**	1.000												
Kualiti	.121*	.069	.058	.467**	.398**	.159**	.555**	1.000											
Agama	.291**	.009	-.111*	.053	.129*	.212**	.190**	.252**	1.000										
Kesan	.441**	-.029	-.125*	.111*	.269**	.364**	.187**	.214**	.376**	1.000									
Sikap	.417**	.085	.107	.109	.277**	.357**	.283**	.317**	.260**	.405**	1.000								
Norma	.417**	.136*	-.078	.088	.173**	.444**	.160**	.201**	.389**	.460**	.396**	1.000							
Mudah	.519**	.028	-.088	.151*	.345**	.440**	.399**	.330**	.235**	.437**	.527**	.466**	1.000						
Rekod	.090	.061	.098	.011	.054	.066	.045	.014	.000	.191**	.035	.146*	.158**	1.000					
Inter	-.022	.037	.128*	.085	.104	.054	.114*	.096	.109	.083	.213**	.155**	.153*	.111*	1.000				
Tahu	.174**	-.046	-.19**	-.021	-.060	.029	-.087	-.116*	.077	.152*	-.027	.059	.051	.032	-.052	1.000			
Promo	.037	.070	.239**	.092	.052	.177**	.080	.017	.151*	.065	.194**	.189**	.082	.093	.399**	-.061	1.000		
Dapat	.309**	.125*	.090	.135*	.187**	.199**	.206**	.059	.006	.350**	.094	.221**	.217**	.180**	-.002	.140*	.190**	1.000	
Tunai	.080	.032	-.050	.137*	.057	.154*	.107	.045	.012	.178**	.109	.039	.055	.192**	.218**	.068	.093	.303**	1.000

Nota. ** Korelasi signifikan pada tahap 0.01, * Korelasi signifikan pada tahap 0.05, Und = Undang-undang, Kuat = Penguatkuasaan, Agihan = Agihan, Amil = Amil zakat, Rebat = Rebat cukai, Yakin = Keyakinan, Kualiti = Kualiti perkhidmatan, Agama = Nilai agama, Kesan = Keberkesanan sendiri, Norma = Norma subjektif, Mudah = Kemudahan, Rekod = Simpanan, Inter = Interaksi, Tahu = Pengetahuan, Promo = Promosi, Dapat = Pendapatan, Tunai = Aliran tunai.

Jadual 5.6

Pengujian Multikolineariti bagi Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan (N=227)

Pemboleh Ubah Bebas	Statistik Kolineariti	Nom. Syarat	Perkadaran Pekali Variasi																				
			Toleran	VIF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Undang	.882	1.133	8.17	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.00	.44	.03	.05	.00	.01	.00	.00
Kuat	.760	1.316	11.07	.00	.01	.09	.00	.00	.01	.02	.03	.00	.01	.00	.00	.00	.12	.05	.10	.00	.01	.03	.01
Agihan	.463	2.160	13.65	.01	.33	.00	.00	.00	.01	.00	.01	.00	.01	.00	.00	.01	.04	.11	.03	.04	.00	.02	.00
Amil	.615	1.627	14.04	.00	.00	.03	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.00	.01	.01	.11	.00	.00	.07	.00	.39	.01
Rebat	.662	1.510	14.88	.00	.00	.00	.00	.00	.02	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.01	.42	.11	.00	.18	.02	.22	.00
Yakin	.348	2.877	16.86	.02	.18	.06	.00	.00	.00	.01	.00	.00	.00	.00	.00	.00	.21	.08	.00	.45	.00	.04	.00
Kualiti	.598	1.672	18.58	.52	.18	.01	.00	.00	.00	.00	.09	.00	.03	.00	.01	.02	.00	.01	.01	.01	.00	.02	.00
Agama	.704	1.421	22.68	.01	.04	.03	.00	.00	.55	.01	.14	.02	.02	.00	.00	.01	.01	.01	.01	.03	.02	.00	.01
Kesan	.542	1.846	23.60	.02	.00	.03	.00	.00	.08	.02	.27	.01	.03	.00	.00	.01	.01	.05	.02	.02	.24	.06	.04
Sikap	.575	1.740	24.08	.01	.00	.15	.00	.00	.02	.07	.01	.01	.26	.00	.05	.14	.00	.01	.01	.04	.00	.03	.05
Norma	.564	1.773	26.73	.04	.01	.07	.00	.00	.10	.00	.29	.03	.00	.02	.00	.01	.00	.04	.00	.01	.41	.06	.06
Mudah	.488	2.049	28.39	.01	.06	.09	.00	.21	.05	.04	.01	.03	.02	.00	.29	.16	.01	.01	.00	.00	.00	.03	.01
Rekod	.874	1.145	31.83	.25	.00	.01	.00	.00	.02	.00	.00	.05	.45	.01	.13	.13	.01	.02	.01	.06	.07	.01	.10
Inter	.740	1.350	33.89	.01	.08	.06	.00	.30	.03	.30	.01	.00	.08	.01	.00	.18	.00	.01	.00	.00	.03	.00	.15
Tahu	.893	1.120	36.71	.01	.00	.26	.00	.03	.06	.32	.07	.08	.00	.04	.20	.03	.01	.03	.01	.00	.00	.03	.37
Promosi	.704	1.420	38.23	.01	.00	.03	.00	.37	.04	.00	.02	.22	.01	.02	.25	.08	.00	.00	.01	.04	.09	.04	.09
Dapat	.671	1.490	40.17	.03	.08	.03	.00	.00	.00	.11	.02	.11	.01	.71	.03	.20	.01	.00	.01	.00	.03	.02	.10
Tunai	.776	1.289	46.38	.04	.00	.05	.08	.00	.00	.09	.00	.44	.08	.18	.02	.00	.03	.00	.00	.01	.09	.00	.00
Niat	.544	1.839	65.97	.89	.04	.00	.05	.00	.08	.00	.09	.00	.44	.08	.18	.02	.00	.03	.00	.00	.01	.00	.00

Nota. Undang = Undang-undang, Kuat = Penguatkuasaan, Agihan = Agihan, Amil = Amil zakat, Rebat = Rebat cukai, Yakin = Keyakinan, Kualiti = Kualiti perkhidmatan, Agama = Nilai agama, Kesan = Keberkesanan sendiri, Norma = Norma subjektif, Mudah = Kemudahan, Rekod = Simpan kira, Inter = Interaksi, Tahu = Pengetahuan, Promo = Promosi, Dapat = Pendapatan, Tunai = Aliran tunai

5.5 Analisis Faktor Penerokaan

Sebelum analisis faktor dijalankan, pemeriksaan ke atas matriks data dilakukan terlebih dahulu bagi memberi justifikasi kesesuaian penggunaan analisis ini. Sesuatu matriks data perlu mempunyai korelasi yang mencukupi bagi memastikan penggunaan analisis faktor sesuai diaplikasi (Churchill, 1979; Hair et al., 2006). Dua kaedah yang digunakan bagi tujuan ini ialah ukuran *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) dan *Bartlett test of sphericity* (BTOS). Nilai KMO adalah berada di antara 0 hingga 1. Menurut Hair et al. (2006), nilai KMO menghampiri nilai 1 apabila setiap pemboleh ubah adalah secara sepenuhnya boleh diramal oleh pemboleh ubah lain tanpa ralat. Walaubagaimanapun, petua kasar menetapkan bahawa nilai KMO mestilah sekurang-kurangnya 0.50 dan ke atas sebelum analisis faktor boleh diaplikasikan (Coakes & Steed, 2003; Hair et al., 2006). Keputusan kedua-dua ukuran ini dipaparkan dalam Jadual 5.7. Secara keseluruhannya, pemeriksaan matriks data menunjukkan ukuran KMO dan BTOS berada pada kedudukan yang memuaskan. Keadaan ini meyakinkan bahawa penggunaan analisis faktor bagi data dalam kajian ini adalah sesuai.

Jadual 5.7

Ujian Kesesuaian Penggunaan Analisis Faktor (N=227)

Pemboleh Ubah	KMO	Anggaran χ^2	Df	BTOS (Sig.)
Undang-undang zakat	0.58	60.66	10	0.000
Penguatkuasaan zakat	0.50	107.55	6	0.000
Kesaksamaan agihan zakat	0.66	225.11	10	0.000
Persepsi tentang amil zakat	0.64	238.13	10	0.000
Rebat Cukai	0.76	254.54	6	0.000
Keyakinan terhadap pej. zakat	0.65	365.62	10	0.000
Kualiti perkhidmatan	0.93	1427.78	45	0.000
Nilai agama	0.87	2560.16	153	0.000
Keberkesanan-diri	0.81	450.65	10	0.000
Sikap	0.91	2726.66	276	0.000
Norma subjektif	0.93	5211.74	190	0.000
Kemudahan	0.78	384.21	6	0.000
Rekod simpan kira	0.89	1038.95	10	0.000
Interaksi	0.83	704.75	10	0.000
Promosi zakat	0.87	1549.02	45	0.000
Pendapatan	0.52	72.29	6	0.000
Aliran tunai	0.79	435.67	6	0.000
Niat	0.76	495.40	10	0.000
Gelagat	0.74	441.04	6	0.000

Nota. KMO = Kaiser-Meyer-Olkin, Df= Darjah Kebebasan, BTOS = Bartlett test of sphericity

5.6 Dimensi-Dimensi Sikap

Analisis faktor penerokaan diaplikasikan ke atas konstruk sikap terhadap pembayaran zakat secara sah bagi menjawab H₁. Di peringkat awal, sebanyak lima dimensi terbentuk dalam konstruk ini (rujuk Lampiran 5.2). Kelima-lima dimensi ini dikenalpasti apabila mempunyai nilai *eigen* (*eigenvalues*) melebihi 1. Nilai eigen bagi sesuatu faktor yang melebihi 1 adalah dianggap signifikan (Hair et al., 2006). Kelima-lima dimensi ini dapat menerangkan sebanyak 61.93% kedudukan variasi konstruk sikap. Nilai eigen yang tertinggi ialah 8.67 dengan peratusan varian diterang sebanyak 36.11%, manakala nilai eigen terendah ialah 1.02 dengan peratusan varian diterang sebanyak 4.24%. Nilai

keseragaman (*communalities*) bagi semua komponen adalah mencukupi, iaitu melebihi 0.50 (kecuali item 1 dan 21) untuk justifikasi analisis cabutan ke atas faktor matrik (Hair et al., 2006).

Seterusnya, putaran *varimax* diaplikasikan bagi melihat korelasi antara item dan penyusunan komponen-komponennya dengan lebih jelas. Putaran *varimax* juga dapat memudahkan pentafsiran kelima-lima faktor terbabit. Nilai beban faktor diputar bagi setiap item (rujuk Lampiran 5.3) mempunyai beban yang signifikan (melebihi ± 0.50) ke atas satu faktor, kecuali item 16, 19, 18 dan 1 yang mempunyai beban faktor kurang daripada ± 0.50 . Oleh sebab kajian ini menetapkan beban faktor melebihi ± 0.50 sebagai signifikan, maka item 16, 19, 18 dan 1 digugurkan. Selain itu, item 8 dan 9 mempunyai beban silang ke atas lebih daripada satu faktor. Sesuai dengan saranan Hair et al. (2006), item yang mempunyai beban silang juga perlu digugurkan. Hal ini bagi mengelakkan masalah pentafsiran faktor matrik bagi item tersebut (Singhapakdi et al., 2000).

Selepas pengguguran item-item ini, penilaian semula model faktor dilakukan. Keputusan penilaian semula ini masih menunjukkan sebanyak lima komponen sikap terbentuk (rujuk Lampiran 5.4). Beban faktor tertinggi, iaitu 0.845 dicatatkan pada item SIKAP4 dan beban faktor terendah, iaitu 0.521 direkodkan pada item SIKAP2. Faktor satu terdiri daripada enam item, faktor dua mempunyai tiga item dan diikuti dengan faktor tiga yang mempunyai empat item. Faktor empat dan lima masing-masing diwakili oleh dua item. Kesemua faktor ini diberikan nama berdasarkan ciri-ciri item yang bersangkutan dengan komponen yang diwakilinya. Nama-nama yang dicadangkan ialah faktor satu (sikap bersetuju), faktor dua (sikap menyokong), faktor tiga (sikap menolak), faktor empat (sikap bersyarat) dan faktor kelima (sikap curiga).

5.7 Kedudukan Akhir Matriks Faktor bagi Konstruk Sikap

Komponen-komponen sikap yang terbentuk selepas analisis faktor perlu melepasi beberapa kriteria ukuran bagi tujuan kebolehpercayaan dan kesahihan seperti yang dibincangkan dalam bab 4 yang lalu. Secara keseluruhannya, Jadual 5.8 mempamerkan kedudukan akhir analisis faktor penerokaan bagi konstruk sikap. Item SIKAP14 dan SIKAP15 dalam dimensi sikap bersyarat digugurkan kerana mempunyai koefisien alpha yang rendah, iaitu 0.57. Hal ini sejajar dengan saranan Churchill (1979) dan Hair et al. (2006) agar menggugurkan item yang mempunyai alpha kurang daripada 0.60. Sementara itu, kebanyakan item dalam keempat-empat faktor dalam sikap mempunyai beban faktor melebihi ± 0.70 (kecuali item SIKAP21 dan SIKAP23). Keadaan ini menandakan bahawa lebih daripada 50% varian diperolehi bagi setiap dimensi dalam konstruk sikap. Koefisien alpha bagi semua dimensi berada pada kedudukan memuaskan apabila melebihi 0.60. Nilai KMO dan BTOS pula menunjukkan kesesuaian data bagi aplikasi analisis faktor. Peratusan varian diterang bagi keempat-empat dimensi sikap ini berada di antara 53.04% hingga 73.26%.

Jadual 5.8

Matriks Faktor Diputar bagi Pemboleh Ubah Sikap (N=227)

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Sikap Bersetuju (6 item)		0.902	0.884 (0.000)	4.039 (67.32%)
SIKAP4 (Puas hati bayar kepada pejabat zakat)	0.809			
SIKAP5 (Suka bayar kepada pejabat zakat)	0.862			
SIKAP6 (Pasti bayar kepada pejabat zakat)	0.854			
SIKAP7 (Suatu tindakan yang tepat)	0.867			
SIKAP3 (Sokong dibayar kepada pejabat zakat)	0.789			
SIKAP2 (Gembira bayar kepada pejabat zakat)	0.735			
Sikap Menyokong (4 item)		0.652	0.613 (0.000)	1.830 (61.00%)
SIKAP10 (Dapat membantu umat Islam lain)	0.832			
SIKAP12 (Sesuatu yang digalakkan)	0.844			
SIKAP21 (Soal pengurusan tidak timbul)	0.653			
Sikap Menolak (4 item)		0.704	0.745 (0.000)	2.122 (53.04%)
SIKAP24 (Bayar jika didenda)	0.730			
SIKAP23 (Abaikan arahan pejabat zakat)	0.679			
SIKAP20 (Ulama terdahulu tidak bayar)	0.750			
SIKAP17 (Rasa serba salah)	0.752			
Sikap Bersyarat (2 item)		0.565	0.500 (0.000)	1.399 (69.96%)
SIKAP15 (Akur arahan pejabat zakat)	0.836			
SIKAP14 (Minta penerangan dulu)	0.836			
Sikap Curiga (2 item)		0.634	0.500 (0.000)	1.465 (73.26%)
SIKAP22 (Bimbang cara agihan wang zakat)	0.856			
SIKAP13 (Rasa was-was dengan pejabat zakat)	0.856			

Nota. Nilai keseragaman bagi semua item melebihi 0.50. KMO = Kaiser-Meyer-Olkin, BTOS = Barlett test of sphericity (tahap signifikan <0.05).

Langkah seterusnya ialah melakukan ujian pengesahan bagi analisis faktor penerokaan. Analisis ini dilakukan dengan memecahkan sampel kepada dua kumpulan secara sama rata (50%). Putaran varimax bagi kedua-dua model adalah setanding (*comparable*) walaupun terdapat sedikit perbezaan (rujuk Lampiran 5.5). Kedudukan ini

menunjukkan bahawa hasil analisis faktor adalah stabil dalam sampel kajian ini. Justeru, dapatan analisis ini mencukupi bagi menyokong H_1 , iaitu sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah adalah konstruk berbilang dimensi.

5.8 Dimensi-Dimensi Norma Subjektif

Di peringkat awal analisis faktor, konstruk norma subjektif yang mempunyai 20 item menunjukkan tiga dimensi terbentuk (rujuk Lampiran 5.6). Ketiga-tiga dimensi mempunyai nilai eigen lebih daripada 1.0 dan masing-masing mempunyai peratusan varian diterang sebanyak 61.76% bagi faktor pertama, 10.94% bagi faktor kedua dan 5.35% bagi faktor ketiga. Nilai keseragaman bagi item-item ini berkedudukan sangat baik apabila nilainya melebihi 0.70. Nilai beban faktor bagi kesemua item juga berkedudukan signifikan kecuali item NORM IBU4 yang mempunyai beban signifikan ke atas dua faktor (rujuk Lampiran 5.7). Item ini digugurkan bagi mengelakkan masalah interpretasi.

Beban faktor tertinggi (0.887) terdapat pada item NORM PAS2 manakala beban faktor terendah, iaitu 0.643 dicatatkan pada item NORM IBU2. Faktor satu terdiri daripada tujuh item yang mempunyai beban faktor di antara 0.643 hingga 0.887 dan faktor dua mempunyai lapan item berbeban faktor di antara 0.749 hingga 0.797. Faktor ketiga pula diwakili oleh empat item yang mempunyai beban faktor di antara 0.657 hingga 0.804. Ketiga-tiga faktor ini kemudiannya diberikan nama berdasarkan ciri-ciri item yang bersangkutan dengan komponen yang diwakilinya. Nama-nama yang dicadangkan ialah faktor satu (kumpulan intim), faktor dua (kumpulan berilmu) dan faktor tiga (kumpulan rakan).

5.9 Kedudukan Akhir Konstruk Norma Subjektif

Ketiga-tiga faktor dalam konstruk norma subjektif tersebut dianalisis semula bagi melihat kedudukan kebolehpercayaan dan kesahihannya. Keputusan analisis yang merangkumi nilai alpha, nilai KMO dan BTOS, nilai eigen dan varian diterang dipaparkan dalam Jadual 5.9. Semua item bagi setiap faktor mempunyai beban ± 7.0 . Menurut Hair et al. (2006), beban faktor melebihi ± 7.0 merupakan petunjuk kepada definasi struktur yang baik dan merupakan matlamat utama bagi setiap analisis faktor.

Beban faktor yang tertinggi terdapat pada item NORM RAKAN2, iaitu 0.932 manakala beban faktor terendah adalah 0.813 yang terdapat pada item NORM GURU2. Nilai alpha bagi ketiga-tiga faktor adalah baik apabila masing-masing mencatatkan nilai melebihi 0.90. Begitu juga dengan nilai KMO yang melebihi 0.80 dan BTOS yang signifikan bagi ketiga-tiga faktor. Nilai eigen tertinggi adalah 5.827 bagi faktor kumpulan berilmu manakala nilai terendah adalah 3.327 bagi faktor kumpulan rakan. Peratusan varian diterang adalah memuaskan dan berada di antara 72.84% hingga 83.17%. Keadaan ini menandakan bahawa kedudukan kebolehpercayaan dan kesahihan faktor-faktor ini adalah baik. Seterusnya, data sampel dipecahkan kepada dua kumpulan bagi tujuan menilai kedudukan kebolehsandaran am dan kestabilan struktur data sampel. Kedudukan nilai KMO, jumlah varian diterang dan struktur faktor adalah konsisten dalam kedua-dua model (rujuk Lampiran 5.8). Justeru, andaian kestabilan data tercapai. Berpanduan kepada keterangan dan analisis tersebut, maka H_2 adalah disokong. Hal ini menunjukkan bahawa norma subjektif adalah konstruk berbilang dimensi.

Jadual 5.9

Matriks Komponen Diputarkan (Varimax) bagi Konstruk Norma Subjektif (N=227)

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Kumpulan Intim (7 item)		0.951	0.893 (0.000)	5.415 (77.36%)
NORM PAS3 (Pasangan menyokong)	0.918			
NORM PAS2 (Pasangan berpendapat patut)	0.912			
NORM IBU3 (Ibu bapa menyokong)	0.901			
NORM IBU1 (Ibu bapa bersetuju)	0.866			
NORM PAS4 (Pasangan menasihati)	0.865			
NORM IBU2 (Ibu bapa berpendapat patut)	0.857			
NORM PAS1 (Pasangan bersetuju)	0.834			
Kumpulan Berilmu (8 item)		0.946	0.878 (0.000)	5.827 (72.84%)
NORM AMIL2 (Amil berpendapat patut)	0.885			
NORM GURU3 (Guru agama menyokong)	0.878			
NORM AMIL3 (Amil menyokong)	0.875			
NORM GURU1 (Guru agama bersetuju)	0.852			
NORM AMIL1 (Amil bersetuju)	0.849			
NORM GURU4 (Guru agama menasihati)	0.839			
NORM AMIL4 (Amil menasihati)	0.834			
NORM GURU2 (Guru agama berpendapat)	0.813			
Kumpulan Rakan (4 item)		0.931	0.834 (0.000)	3.327 (83.17%)
NORM RAKAN2 (Rakan berpendapat patut)	0.932			
NORM RAKAN3 (Rakan menyokong)	0.918			
NORM RAKAN1 (Rakan bersetuju)	0.910			
NORM RAKAN4 (Rakan menasihati)	0.887			

Nota. Nilai keseragaman bagi semua item melebihi 0.50. KMO = Kaiser-Meyer-Olkin, BTOS = Barlett test of sphericity (tahap signifikan <0.05).

5.10 Dimensi-Dimensi Kawalan Gelagat Ditanggap

Dalam kajian ini, konstruk kawalan gelagat ditanggap adalah terdiri daripada faktor dalaman dan luaran peniaga yang mempengaruhi tanggapannya terhadap gelagat pembayaran zakat perniagaan. Faktor dalaman meliputi pengetahuan dan keberkesanan-kendiri. Faktor luaran pula merangkumi kedudukan kewangan perniagaan, rebat cukai,

rekod simpan kira, kemudahan pembayaran, interaksi peniaga dengan amil zakat, pendedahan promosi, persepsi terhadap undang-undang dan penguatkuasaan zakat, persepsi terhadap kesaksamaan agihan zakat, persepsi terhadap amil zakat dan persepsi terhadap kualiti perkhidmatan institusi zakat. Kecuali dimensi pengetahuan, kesemua item dalam konstruk ini perlu melalui analisis faktor bagi tujuan unidimensi, kebolehpercayaan dan kesahihan.

Hasil analisis faktor telah menunjukkan KMO mencatatkan nilai 0.785 dengan ujian BTOS yang signifikan (rujuk Lampiran 5.9). Hal ini menunjukkan kesesuaian data bagi tujuan analisis faktor. Nilai keseragaman bagi setiap item adalah melebihi 0.50 kecuali item FKUAL1. Item LREKOD3 mencatatkan nilai tertinggi, iaitu 0.876, manakala item rcUND1 merekodkan nilai terendah, iaitu 0.528. Item FKUAL1 digugurkan kerana tidak mempunyai nilai keseragaman yang mencukupi bagi justifikasi putaran faktor.

Keputusan analisis faktor juga menunjukkan bahawa konstruk ini diwakili oleh 16 dimensi (rujuk Lampiran 5.10). Nilai eigen tertinggi dicatatkan oleh dimensi satu, iaitu 9.514 manakala nilai eigen terendah direkodkan pada dimensi 16 dengan nilai 1.020. Dimensi-dimensi ini dapat menerangkan sebanyak 69.97% kedudukan variasi bagi konstruk ini. Kesemua dimensi kemudiaannya diaplikasikan melalui putaran varimax bagi melihat korelasi item-item serta komponennya dengan lebih jelas. Hasil putaran varimax menunjukkan dimensi ke-15 dalam konstruk ini hanya diwakili oleh satu item. Sejar dengan Hair et al. (2006), item dalam dimensi ini digugurkan. Selanjutnya, item-item yang terkumpul dalam setiap dimensi dianalisis dan diberikan nama bagi setiap satunya. Nama-nama yang diberikan adalah berdasarkan ciri-ciri yang berhubungkait dengan dimensi-dimensi tersebut. Nama-nama yang diberikan adalah seperti berikut

kualiti perkhidmatan, promosi prima, rekod, interaksi, kuatkuasa lemah, krisis kepercayaan, keberkesanan diri, kemudahan, rebat, amil pakar, promosi sekunder, kerugian, undang-undang memuaskan, kuatkuasa aktif dan hukuman setimpal.

5.11 Kedudukan Akhir Matriks Faktor bagi Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Sama seperti konstruk sikap dan norma subjektif, konstruk kawalan gelagat ditanggap juga tertakluk kepada beberapa kriteria bagi melepasi ujian kebolehppercayaan dan kesahihan. Secara umumnya, Jadual 5.10 memaparkan kedudukan akhir analisis faktor penerokaan bagi konstruk ini. Semua item bagi setiap dimensi mempunyai beban faktor melebihi ± 0.50 . Nilai KMO dan BTOS pula menunjukkan kesesuaian data bagi aplikasi analisis faktor. Peratusan varian diterang bagi kesemua dimensi berada di antara 50.70% hingga 81.43%. Nilai alpha pula berkedudukan memuaskan kecuali bagi tiga dimensi, iaitu undang-undang memuaskan, kuatkuasa aktif dan hukuman setimpal. Justeru, ketiga-tiga dimensi ini digugurkan. Pengguguran dimensi-dimensi tersebut telah meninggalkan 12 dimensi yang telah memenuhi kriteria dimensi tunggal, kebolehppercayaan dan kesahihan.

Selanjutnya, data dipecahkan kepada dua kumpulan bagi menilai kestabilan struktur data bagi sampel kajian ini (rujuk Lampiran 5.11). Pemeriksaan ke atas nilai KMO, jumlah varian diterang dan struktur faktor dalam kedua-dua kumpulan menunjukkan ia adalah konsisten. Justeru, data sampel dalam kajian ini adalah stabil dan mempunyai kedudukan kebolehsandaran am yang memuaskan. Kedudukan ini adalah mencukupi bagi menyokong H₃, iaitu kawalan gelagat ditanggap adalah konstruk berbilang dimensi.

Jadual 5.10

Matriks Komponen Diputarkan bagi Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap (N=227)

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Kualiti (9 item)		0.927	0.926 (0.0000)	6.086 (60.86%)
FKUAL8 (Bersopan santun)	0.820			
FKUAL6 (Boleh dipecayai)	0.818			
FKUAL9 (Memahami kehendak pelanggan)	0.816			
FKUAL4 (Berkebolehan)	0.793			
FKUAL2 (Penampilan)	0.785			
FKUAL10 Komunikasi dengan pelanggan)	0.762			
FKUAL5 (Bertindak)	0.750			
FKUAL3 (Boleh bergantung harap)	0.737			
FKUAL7 (Dihubungi)	0.734			
Promosi prima (8 item)		0.922	0.863 (0.000)	5.234 (65.43%)
OPROMO5 (Majalah)	0.861			
OPROMO8 (Ceramah pejabat zakat)	0.849			
OPROMO2 (Televisyen)	0.839			
OPROMO1 (Akhbar)	0.838			
OPROMO3 (Radio)	0.819			
OPROMO4 (Papan iklan)	0.769			
OPROMO6 (Poster)	0.739			
OPROMO10 (Hubungan secara langsung)	0.547			
Rekod (5 item)		0.943	0.887 (0.000)	4.072 (81.43%)
LREKOD2 (Kemaskini buku tunai)	0.918			
LREKOD3 (Kemaskini untung rugi)	0.913			
LREKOD4 (Kemaskini penghutang)	0.882			
LREKOD5 (Kemaskini kunci kira-kira)	0.878			
LREKOD1 (Simpan resit perniagaan)	0.874			
Interaksi (5 item)		0.896	0.830 (0.000)	3.538 (70.76%)
MINTER2 (Kekerapan merujuk)	0.857			
MINTER3 (Kekerapan menghubungi)	0.833			
MINTER1 (Kekerapan dihubungi)	0.807			
MINTER5 (Kekerapan penerangan amil)	0.803			
MINTER4 (Kekerapan amil melawat)	0.776			

Sambungan....Jadual 5.10

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Krisis Kepercayaan (5 item)		0.787	0.769 (0.000)	2.704 (54.08%)
rcAGIH5 (Ramai tidak dapat wang zakat)	0.730			
rcPERAMIL5 (Kebolehan amil diragui)	0.705			
rcPERAMIL2 (Amil tidak cekap)	0.693			
rcAGIH2 (Orang ramai merungut)	0.663			
rcAGIH1 (Tidak diurus mengikut prosedur)	0.614			
Keberkesanan-kendiri (5 item)		0.841	0.813 (0.000)	3.079 (61.58%)
HKESANAN1 (Mampu capai matlamat)	0.767			
HKESANAN5 (Yakin boleh lakukan tugas)	0.749			
HKESANAN2 (Pasti boleh mengira zakat)	0.747			
HKESANAN4 (Mampu membayar zakat)	0.739			
HKESANAN3 (Percaya boleh berjaya)	0.630			
Kemudahan (5 item)		0.826	0.798 (0.000)	2.985 (50.70%)
KMUDAH2 (Boleh bayar di mana-mana)	0.762			
KMUDAH1 (Kaedah pembayaran mudah)	0.757			
KMUDAH4 (Bayar bila-bila masa)	0.702			
KMUDAH3 (Kaedah cekap dan berkesan)	0.681			
RDAPATAN3 (Untung memudahkan saya)	0.535			
Rebat (4 item)		0.780	0.760 (0.000)	2.429 (60.72%)
DREBAT2 (Membantu aliran tunai)	0.826			
DREBAT4 (Urusan cukai menjadi mudah)	0.727			
DREBAT3 (Menguntungkan saya)	0.691			
DREBAT1 (Menggalakkan saya)	0.666			
Amil pakar (3 item)		0.715	0.655 (0.000)	1.925 (63.82%)
CPERAMIL3 (Ilmu dan pengetahuan)	0.720			
CPERAMIL1 (Mempunyai kepakaran)	0.680			
CPERAMIL4 (Mempunyai integriti)	0.623			
Promosi sekunder (2 item)		0.689	0.500 (0.000)	1.527 (76.35%)
OPROMO9 (Surat peringatan)	0.765			
OPROMO7 (Risalah)	0.764			

Sambungan.... Jadual 5.10

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Kerugian (2 item)		0.607	0.500 (0.000)	1.442 (72.08%)
rcDAPATAN4 (Rugi menyukarkan zakat)	0.851			
rcDAPATAN2 (Perniagaan rugi)	0.730			
Kuatkuasa lemah (2 item)		0.653	0.500 (0.000)	1.485 (74.26%)
rcKUAT3 (Tidak didakwa)	0.758			
rcKUAT1 (Tidak membuat pemeriksaan)	0.681			
Undang-undang memuaskan (2 item)		0.418	0.500 (0.000)	1.265 (63.23%)
AUND2 (Undang-undang mencukupi)	0.721			
BAGIH4 (Agihan adil dan saksama)	0.592			
Kuatkuasa aktif (2 item)		0.561	0.500 (0.000)	1.390 (69.49%)
A9KUAT4 (Selalu didenda)	0.787			
A7KUAT2 (Selalu dapat mengesan)	0.545			
Hukuman setimpal (2 item)		0.428	0.500 (0.000)	1.273 (63.63%)
AUND4 (Hukuman denda dan penjara)	0.723			
AUND5 (Hukuman adalah ringan)	0.565			

Nota. Nilai keseragaman bagi semua item melebihi 0.50. KMO = Kaiser-Meyer-Olkin, BTOS = Barlett test of sphericity (tahap signifikan <0.05).

5.12 Pemboleh Ubah Moderasi

Terdapat tiga konstruk moderasi dalam kajian ini, iaitu nilai agama, aliran tunai dan keyakinan terhadap institusi zakat. Konstruk-konstruk ini diaplikasi melalui proses analisis faktor bagi tujuan unidimensi, kesahihan dan kebolehpercayaan. Keputusan analisis ini dilaporkan dalam seksyen seterusnya.

5.12.1 Nilai Agama

Analisis faktor terhadap 18 item dalam konstruk ini telah menghasilkan empat faktor. Nilai KMO berada pada 0.876 dengan ujian BTOS adalah signifikan dan nilai keseragaman bagi semua item melebihi 0.50 (kecuali item AGA4 dan AGA11) (rujuk Lampiran 5.12). Kedua-dua item ini digugurkan daripada analisis seterusnya. Nilai eigen bagi faktor-faktor tersebut ialah 6.512 (faktor satu), 3.536 (faktor dua), 1.243 (faktor tiga) dan 1.038 (faktor 4). Peratusan varian diterang pula ialah 36.18% (faktor satu), 19.64% (faktor dua), 6.908% (faktor tiga) dan 5.767% (faktor empat). Faktor satu mempunyai 9 item berbeban faktor di antara 0.668 hingga 0.832, faktor kedua mengandungi tiga item dengan beban faktor berjulat 0.885 hingga 0.907, faktor ketiga diwakili oleh tiga item berbeban faktor di antara 0.760 hingga 0.824 dan faktor empat mempunyai satu item berbeban faktor 0.670. Item AGA5 dalam faktor empat ini digugurkan bagi mengelakkan masalah pentafsiran. Seterusnya, nama diberikan kepada faktor-faktor tersebut: ibadat sunat (faktor satu), nilai kepercayaan (faktor dua), dan nilai moral (faktor tiga).

Kedudukan akhir matriks faktor menunjukkan ketiga-tiga faktor mencapai tahap beban faktor, nilai KMO, ujian BTOS, nilai eigen, varian diterang dan nilai keseragaman yang memuaskan (lihat Jadual 5.11). Faktor-faktor ini dikekalkan bagi tujuan analisis seterusnya.

Jadual 5.11

Matriks Komponen Diputar (Varimax) bagi Konstruk Nilai Agama (N=227)

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Ibadat Sunat (9 item)		0.920	0.919 (0.000)	5.499 (61.10%)
AGA7 (selalu kerjakan solat sunat)	0.821			
AGA6 (selalu mengerjakan solat Qiyamullail)	0.810			
AGA8 (selalu berpuasa sunat)	0.810			
AGA18 (kerap sertai aktiviti masjid)	0.806			
AGA10 (membaca al-Quran setiap hari)	0.789			
AGA15 (selalu ikuti kelas agama)	0.785			
AGA17 (sering membaca buku agama)	0.770			
AGA9 (solat berjemaah)	0.734			
AGA16 (mendengar ceramah agama)	0.702			
Nilai Kepercayaan (3 item)		0.905	0.747 (0.000)	2.542 (84.74%)
AGA2 (al-Quran sumber ilmu)	0.937			
AGA1 (Allah banyak bantu saya)	0.917			
AGA3 (solat 5 waktu membantu hidup saya)	0.907			
Nilai Moral (3 item)		0.871	0.796 (0.000)	2.136 (71.21%)
AGA13 (Allah menghukum orang tidak zakat)	0.880			
AGA14 (tidak bayar zakat berdosa)	0.860			
AGA12 (tidak bayar zakat salah di sisi agama)	0.789			

Nota. Nilai keseragaman bagi semua item melebihi 0.50. KMO = Kaiser-Meyer-Olkin, BTOS = Barlett test of sphericity (tahap signifikan <0.05).

5.12.2 Aliran Tunai

Sebanyak empat item yang mewakili faktor ini melalui proses analisis faktor. Keputusan menunjukkan bahawa hanya satu faktor terbentuk. Ukuran kecukupan sampel KMO adalah 0.793 dengan ujian BTOS yang signifikan (rujuk Lampiran 5.13). Item-item ini juga mempunyai nilai keseragaman melebihi 0.50. Nilai eigen adalah 2.832 dengan peratusan varian diterang sebanyak 70.80%. Beban faktor tertinggi (0.885) dicatatkan pada item TUNAI2, manakala beban faktor terendah (0.765) terdapat pada item TUNAI1.

Nilai alpha pula direkodkan sebanyak 0.862. Justeru, faktor ini mencapai tahap ukuran yang ditetapkan bagi mengekalkannya untuk analisis selanjutnya.

5.12.3 Keyakinan Terhadap Institusi Zakat

Analisis faktor terhadap lima item dalam konstruk ini menghasilkan dua faktor dengan nilai KMO 0.648 dan ujian BTOS yang signifikan (rujuk Lampiran 5.14). Nilai keseragaman bagi semua item adalah melebihi 0.70. Faktor satu mempunyai nilai eigen 2.447 dengan 48.94% varian diterang dan faktor dua mempunyai nilai eigen 1.345 dengan 26.90% varian diterang. Faktor satu mempunyai tiga item dengan beban faktor masing-masing ialah 0.863, 0.847 dan 0.829, sementara faktor dua diwakili oleh dua item dengan beban faktor 0.876 dan 0.862. Nama-nama yang dicadangkan untuk kedua-dua faktor ini ialah keyakinan tinggi (faktor satu) dan keyakinan rendah (faktor dua). Kemudiannya, analisis faktor diaplikasi sekali lagi bagi menilai semula kedudukan faktor-faktor ini.

Jadual 5.12 menunjukkan kedudukan akhir matriks faktor bagi konstruk ini. Hasil analisis ini memamparkan kedua-dua dimensi mencapai tahap ukuran yang memuaskan. Oleh itu, faktor-faktor ini dikekalkan bagi tujuan analisis seterusnya.

Jadual 5.12

Matriks Komponen Diputar (Varimax) bagi Konstruk Keyakinan (N=227)

	Beban Faktor	Alpha	KMO (BTOS)	Nilai Eigen (% varian)
Keyakinan tinggi (3 item)		0.815	0.707 (0.000)	2.190 (73.00%)
YAKIN3 (pejabat zakat adil dan saksama)	0.880			
YAKIN1 (amanah dan jujur)	0.853			
YAKIN5 (diyakini orang ramai)	0.829			
Keyakinan rendah (2 item)		0.707	0.500 (0.000)	1.547 (77.33%)
YAKIN4 (tidak cekap dan tidak berkesan)	0.879			
YAKIN2 (imej dan reputasi buruk)	0.879			

Nota. Nilai keseragaman bagi semua item melebihi 0.50. KMO = Kaiser-Meyer-Olkin, BTOS = Barlett test of sphericity (tahap signifikan <0.05).

5.13 Analisis Faktor Pengesahan

Setiap faktor yang terhasil melalui analisis faktor penerokaan perlu melalui analisis faktor pengesahan. Tujuannya ialah bagi meyakinkan bahawa pemboleh ubah-pemboleh ubah yang diukur adalah mantap dan benar-benar mewakili sesuatu konstruk. Analisis faktor pengesahan dilakukan melalui SEM dengan menggunakan perisian AMOS VI bagi memenuhi keperluan unidimensi, kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik.

Seperti yang dibincangkan dalam Bab 4 yang lalu, analisis faktor pengesahan melibatkan tiga peringkat, iaitu spesifikasi model, penilaian kesahihan model dan spesifikasi semula model (jika perlu). Justeru, konstruk-konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap akan melalui ketiga-tiga peringkat analisis ini.

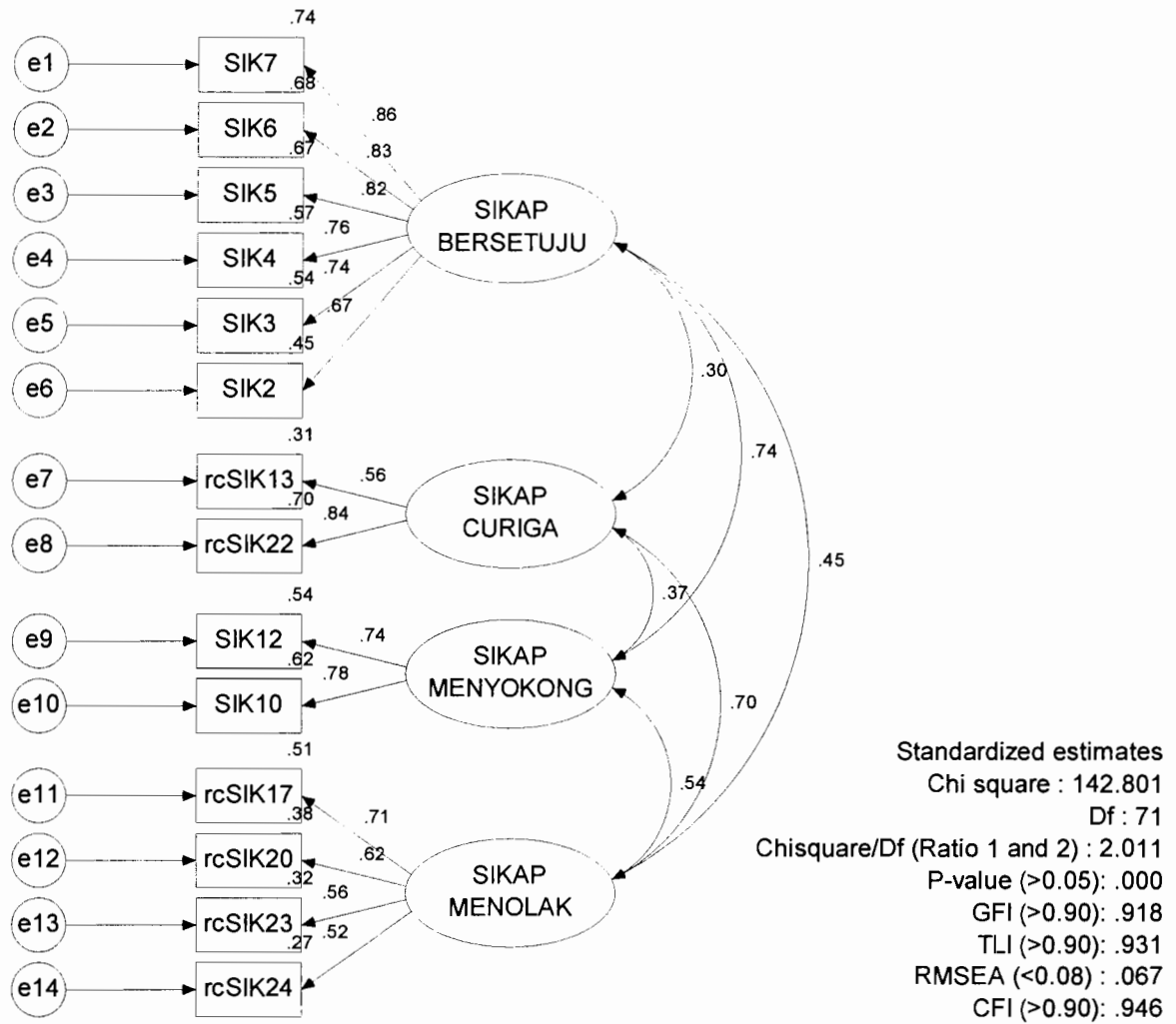
5.13.1 Model Aras Pertama Konstruk Sikap

Satu model bagi empat dimensi sikap yang terhasil daripada analisis faktor penerokaan dispesifikasikan ke dalam model pengukuran aras pertama yang merangkumi dimensi Sikap Bersetuju, Sikap Menyokong, Sikap Menolak dan Sikap Curiga (rujuk Lampiran 5.15). Hasil analisis faktor pengesahan di peringkat awal menunjukkan kedudukan kebagusuaian padanan model yang baik bagi model ini. Indeks kebagusuaian padanan model seperti GFI, TLI, CFI dan RMSEA menunjukkan keputusan yang baik apabila mencatatkan nilai $GFI = 0.914$, $TLI = 0.932$, $RMSEA = 0.063$ dan $CFI = 0.945$.

Walaupun nilai $\chi^2=159.014$ dan nilai p adalah signifikan ($p = 0.000$), namun kedua-dua indeks ini mempunyai kelemahan seperti terlalu sensitif dengan saiz sampel, bilangan pemboleh ubah dicerap dan kompleksiti sesuatu model. Justeru, indeks kebagusuaian padanan model yang lain seperti GFI, TLI, CFI dan RMSEA boleh dijadikan sandaran bagi menilai kebagusuaian padanan model (Bagozzi & Yi, 1988; Hair et al., 2006).

Setelah kedudukan kebagusuaian padanan model telah mencapai tahap yang memuaskan, langkah seterusnya adalah menilai kesahihan dimensi-dimensi tersebut. Dalam hal ini, dua bentuk kesahihan diperiksa, iaitu kesahihan memusat dan kesahihan diskriminan. Kesahihan memusat dicapai sekiranya beban faktor bagi setiap item dalam dimensi adalah melebihi 0.50, kebolehpercayaan komposit melebihi 0.70 dan purata varian dipetik melebihi 0.50 (Fornell & Lacker, 1981; Hair et al., 2006). Pemerhatian awal mendapati bahawa beban faktor bagi item SIKAP21 dalam dimensi sikap menyokong tidak mencapai kedudukan yang disaran. Justeru, spesifikasi semula model perlu dilakukan dengan menggugurkan item tersebut.

Selepas pengguguran item tersebut, model empat dimensi konstruk sikap dinilai semula kebagusuaian padanan model dan kesahihannya. Model yang dispesifikasi tersebut menunjukkan kebagusuaian padanan model yang baik dengan nilai GFI = 0.918, TLI = 0.931, RMSEA = 0.067 dan CFI = 0.946 (lihat Rajah 5.2). Jadual 5.13 menunjukkan nilai varian dipetik dan kebolehppercayaan komposit bagi tujuan kesahihan memusat. Jadual 5.14 pula memaparkan purata varian dipetik dimensi-dimensi dalam konstruk sikap. Menurut Fornell dan Lacker (1981) dan Hair et al. (2006), kesahihan memusat dicapai jika nilai purata varian dipetik melebihi 0.50 dan kebolehppercayaan komposit berkedudukan 0.70 dan ke atas. Berdasarkan keputusan dalam Jadual 5.13 dan Jadual 5.14, kesahihan memusat dicapai bagi konstruk sikap aras pertama apabila kebolehppercayaan komposit bagi keempat-empat dimensi berkedudukan di antara 0.84 – 0.98, manakala purata varian dipetik pula berada di antara 0.74 – 0.91. Sementara itu, Jadual 5.15 pula mempamerkan koefisien korelasi bagi tujuan kesahihan diskriminan. Perbandingan paparan dalam Jadual 5.14 dengan Jadual 5.15 menunjukkan bahawa kesahihan diskriminan bagi model ini tercapai apabila purata varian dipetik bagi setiap pasangan dimensi melebihi nilai korelasi kuasa dua dimensi-dimensi tersebut. Sebagai contoh, purata varian dipetik bagi dimensi sikap bersetuju dan sikap curiga, iaitu 0.85 (Jadual 5.14) adalah melebihi nilai korelasi kuasa dua kedua-dua dimensi tersebut, iaitu 0.09 (Jadual 5.15).



Rajah 5.2. Spesifikasi Model Aras Pertama Konstruk Sikap

Jadual 5.13

Kesahihan Memusat bagi Model Aras Pertama Konstruk Sikap

Item Pengukuran	Beban faktor	Korelasi		Varian Dipetik	Kebolehpercayaan komposit
		Berganda Dua	Kuasa Ralat		
Sikap Bersetuju				0.96	0.98
ISIKAP7	0.87	0.74	0.08		
ISIKAP6	0.83	0.68	0.08		
ISIKAP5	0.81	0.67	0.08		
ISIKAP4	0.75	0.57	0.12		
ISIKAP3	0.73	0.54	0.08		
ISIKAP2	0.68	0.45	0.08		
Jumlah	4.67	3.66	0.52		
Sikap Curiga				0.73	0.84
ISIKAP13	0.57	0.31	0.13		
ISIKAP22	0.82	0.70	0.26		
Jumlah	1.39	1.01	0.38		
Sikap Menyokong				0.86	0.91
ISIKAP12	0.74	0.54	0.11		
ISIKAP10	0.79	0.62	0.11		
Jumlah	1.52	1.16	0.22		
Sikap Menolak				0.75	0.89
ISIKAP17	0.71	0.51	0.20		
ISIKAP20	0.62	0.39	0.18		
ISIKAP23	0.56	0.32	0.17		
ISIKAP24	0.52	0.27	0.17		
Jumlah	2.42	1.48	0.72		

Jadual 5.14

Purata Varian Dipetik Model Aras Pertama Konstruk Sikap

Pemboleh Ubah	1	2	3	4
Sikap Bersetuju (1)	1.00			
Sikap Curiga (2)	0.85	1.00		
Sikap Menyokong (3)	0.91	0.79	1.00	
Sikap Menolak (4)	0.86	0.74	0.81	1.00

Jadual 5.15

Koefisien Korelasi Model Aras Pertama Konstruk Sikap

Pemboleh Ubah	1	2	3	4
Sikap Bersetuju (1)	1.00			
Sikap Curiga (2)	0.30 (0.09)	1.00		
Sikap Menyokong (3)	0.74 (0.55)	0.37 (0.14)	1.00	
Sikap Menolak (4)	0.45 (0.20)	0.70 (0.49)	0.54 (0.29)	1.00

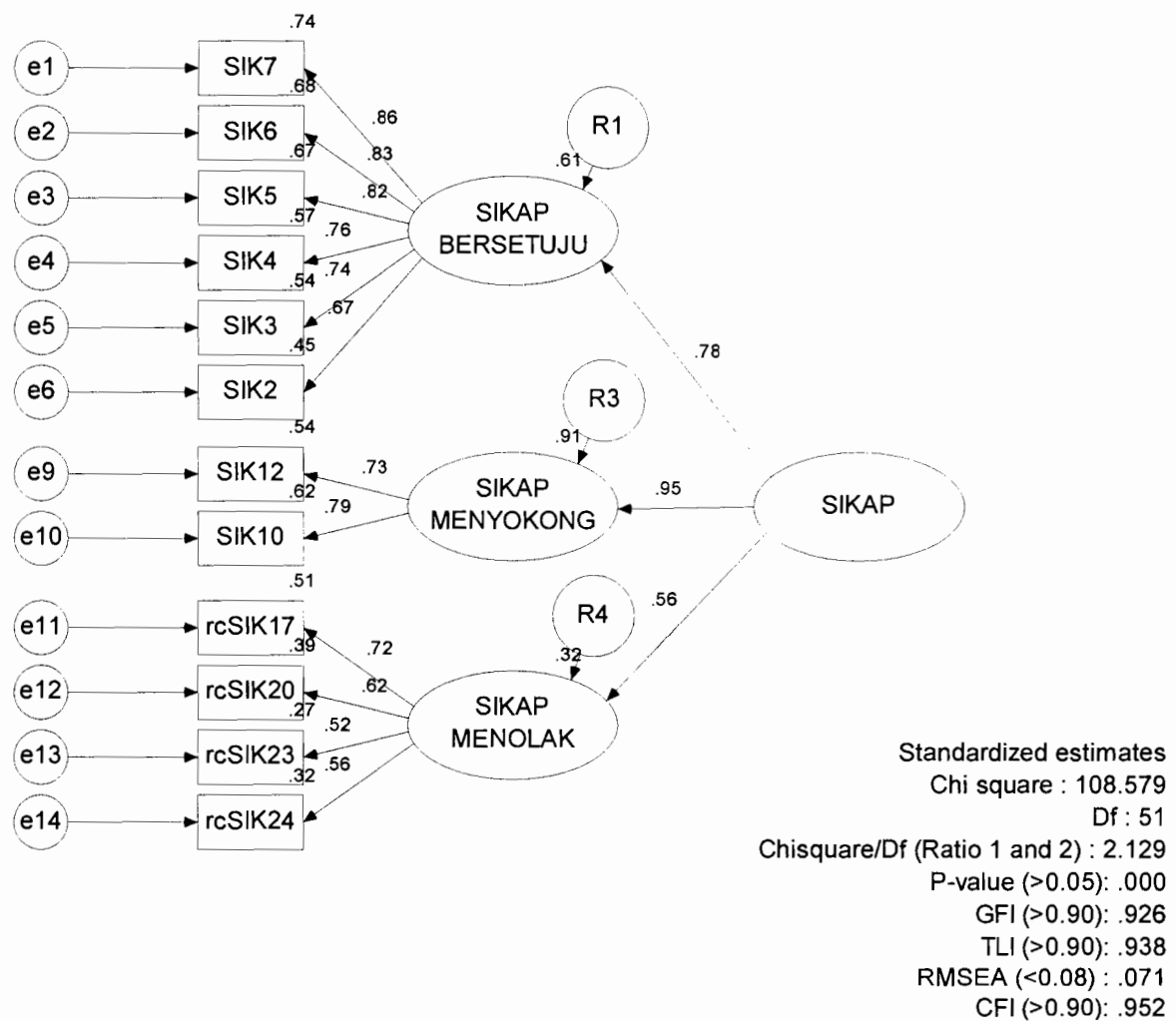
Nota. Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan semua korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$.

5.13.2 Model Aras Kedua Konstruk Sikap

Setelah model aras pertama empat dimensi konstruk sikap telah mencapai kedudukan unidimensi, kesahihan dan kebolehpercayaan yang memuaskan, langkah seterusnya adalah menspesifikasikan model tersebut kepada model aras kedua. Hal ini bertujuan bagi menjawab H_{1a} - H_{1d} . Kebagusuaian padanan model aras kedua konstruk sikap ini tidak mencapai tahap yang disaran apabila nilai RMSEA melebihi 0.80 dan beban faktor item SIKAP13 dalam dimensi sikap curiga adalah kurang daripada 0.50 (rujuk Lampiran 5.16). Spesifikasi semula model dilakukan dengan menggugurkan item-item yang menghuni dimensi sikap curiga, iaitu SIKAP22 dan SIKAP13. Pengguguran dimensi tersebut menjadikan model sikap aras kedua hanya dihuni oleh tiga dimensi, iaitu sikap bersetuju, sikap menyokong dan sikap menolak.

Model sikap aras kedua yang dispesifikasi semula (lihat Rajah 5.3) menunjukkan kebagusuaian padanan model yang lebih baik apabila $GFI = 0.926$, $TLI = 0.938$, $RMSEA = 0.071$ dan $CFI = 0.952$. Dimensi-dimensi dalam model ini juga telah mencapai kedudukan kesahihan yang memuaskan. Kesahihan memusat dicapai apabila setiap item dalam ketiga-tiga dimensi mempunyai beban faktor di antara 0.52 hingga 0.86,

kedudukan kebolehpercayaan komposit di antara 0.89 hingga 0.98 dan purata varian dipetik antara 0.81 hingga 0.91 (Jadual 5.16). Hubungan langsung konstruk sikap aras kedua ke atas ketiga-tiga faktor sikap aras pertama adalah kuat, iaitu di antara 0.56 hingga 0.95. Hal ini menunjukkan bahawa hanya terdapat perkadaran kecil (*small proportion*) dalam varian yang tidak diterang bagi setiap faktor sikap aras pertama.



Rajah 5.3. Spesifikasi Semula Model Aras Kedua Konstruk Sikap

Kesahihan diskriminan juga tercapai apabila purata varian dipetik bagi pasangan dimensi melebihi nilai korelasi kuasa dua antara dimensi tersebut. Sebagai contoh, purata

varian dipetik bagi dimensi sikap bersetuju dengan sikap menyokong, iaitu 0.91 (Jadual 5.17) adalah melebihi korelasi kuasa dua kedua-dua dimensi tersebut, iaitu 0.55 (Jadual 5.18). Keputusan ini menyokong H_{1a} - H_{1c} dan menolak H_{1d} . Hal ini bermaksud dimensi sikap bersetuju, sikap menyokong dan sikap menolak merupakan konstruk aras pertama yang mewakili konstruk aras kedua sikap terhadap pembayaran zakat perniagaan secara sah. Manakala keterangan bagi menyokong dimensi sikap curiga sebagai konstruk aras pertama sikap yang mewakili konstruk aras kedua sikap adalah tidak diperolehi.

Jadual 5.16

Kesahihan Memusat bagi Model Aras Kedua Konstruk Sikap

Item Pengukuran	Beban faktor	Squared Multiple Correlation	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan komposit
Sikap Bersetuju				0.96	0.98
ISIKAP7	0.86	0.74	0.08		
ISIKAP6	0.83	0.68	0.08		
ISIKAP5	0.82	0.67	0.08		
ISIKAP4	0.76	0.57	0.12		
ISIKAP3	0.74	0.54	0.08		
ISIKAP2	0.67	0.45	0.08		
Jumlah	4.67	3.66	0.52		
Sikap Menyokong				0.86	0.91
ISIKAP12	0.73	0.54	0.10		
ISIKAP10	0.79	0.62	0.11		
Jumlah	1.52	1.16	0.22		
Sikap Menolak				0.76	0.89
ISIKAP17	0.72	0.51	0.18		
ISIKAP20	0.62	0.39	0.17		
ISIKAP23	0.52	0.27	0.15		
ISIKAP24	0.56	0.32	0.21		
Jumlah	2.42	1.49	0.71		

Jadual 5.17

Purata Varian Dipetik Model Aras Kedua Konstruk Sikap

Pemboleh Ubah	1	2	3
Sikap Bersetuju (1)	1.00		
Sikap Menyokong (2)	0.91	1.00	
Sikap Menolak (3)	0.86	0.81	1.00

Jadual 5.18

Koefisien Korelasi Model Aras Kedua Konstruk Sikap

Pemboleh Ubah	1	2	3
Sikap Bersetuju (1)	1.00		
Sikap Menyokong (2)	0.74 (0.55)	1.00	
Sikap Menolak (3)	0.44 (0.19)	0.54 (0.29)	1.00

Nota. Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan semua korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$.

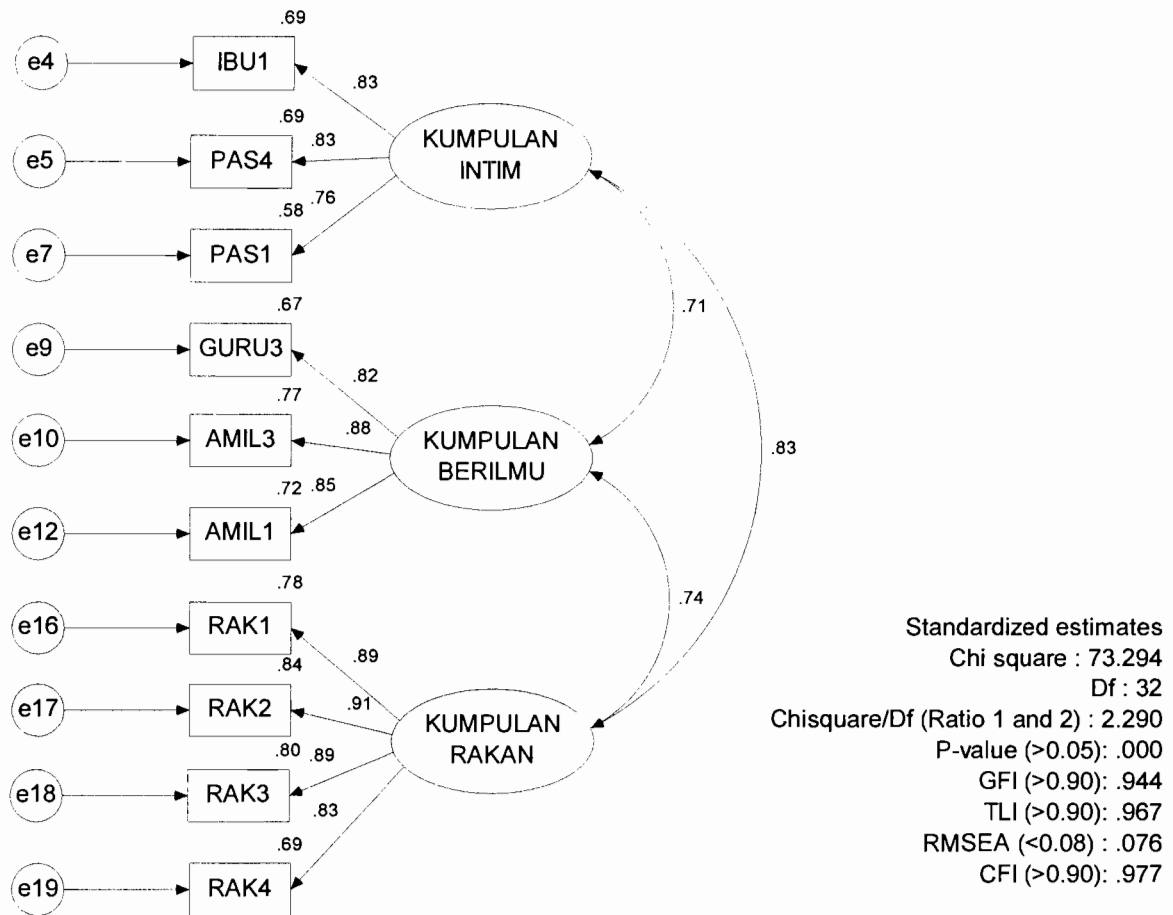
5.13.3 Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif

Ketiga-tiga dimensi norma subjektif yang terbentuk di peringkat analisis faktor penerokaan dispesifikasikan ke dalam bentuk model pengukuran. Ketiga-tiga dimensi tersebut ialah intim, berilmu dan rakan. Pemerhatian awal menunjukkan model pengukuran ini tidak mencapai padanan model yang baik apabila nilai $\chi^2 = 950.158$, nilai $p = 0.000$, GFI = 0.672, TLI = 0.810, RMSEA = 0.154 dan CFI = 0.834 (rujuk Lampiran 5.17). Justeru, spesifikasi semula model perlu dilakukan bagi menambahbaik kebagusuaian padanan model ini.

Spesifikasi semula model dilakukan dengan menggugurkan beberapa item dalam dimensi intim dan berilmu. Penguguran item-item ini dibuat atas beberapa sebab seperti beban faktor kurang daripada 0.50, nilai residu terpiawai melebihi 4.0 dan modifikasi indeks yang paling besar (melebihi 4.0) (Hair et al., 2006). Proses modifikasi ini

dilakukan sehingga indeks kebugunaan padanan model berada pada kedudukan yang boleh diterima. Rajah 5.4 menunjukkan spesifikasi semula model konstruk norma subjektif. Spesifikasi semula model ini telah menunjukkan kebugunaan padanan model yang lebih baik apabila mencatatkan nilai $GFI = 0.944$, $TLI = 0.967$, $RMSEA = 0.076$ dan $CFI = 0.977$.

Bagi tujuan kesahihan dan kebolehppercayaan, kedudukan kesahihan memusat dan diskriminan diperiksa. Jadual 5.19 melaporkan kedudukan beban faktor dan kebolehppercayaan komposit dimensi-dimensi konstruk norma subjektif. Kedudukan beban faktor bagi setiap item menunjukkan ia berada pada tahap yang baik, iaitu di antara 0.76 hingga 0.91 dan kebolehppercayaan komposit bagi dimensi intim dan berilmu masing-masing ialah 0.97, manakala dimensi rakan mencatatkan nilai 0.98. Purata varian dipetik bagi ketiga-tiga dimensi pula berada di antara 0.95 hingga 0.97 (Jadual 5.20). Hal ini menunjukkan bahawa kedudukan kesahihan memusat bagi model ini adalah memuaskan. Kedudukan kesahihan diskriminan juga dicapai apabila purata varian dipetik pasangan dimensi adalah lebih besar daripada korelasi kuasa dua pasangan-pasangan tersebut (Jadual 5.21).



Rajah 5.4. Spesifikasi Semula Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif

Jadual 5.19

Kesahihan Memusat bagi Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif

Item Pengukuran	Beban Faktor	Korelasi Berganda Kuasa Dua	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan Komposit
Intim				0.95	0.97
JIBUBAPA1	0.83	0.69	0.07		
JPASANG4	0.83	0.69	0.07		
JPASANG1	0.76	0.58	0.07		
Jumlah	2.43	1.96	0.21		
Berilmu				0.96	0.97
JAMIL3	0.88	0.77	0.06		
JAMIL1	0.85	0.72	0.07		
JGURU3	0.82	0.67	0.06		
Jumlah	2.55	2.16	0.20		
Rakan				0.98	0.98
JRAKAN1	0.89	0.78	0.05		
JRAKAN2	0.91	0.84	0.05		
JRAKAN3	0.89	0.80	0.05		
JRAKAN4	0.83	0.69	0.06		
Jumlah	3.52	3.10	0.21		

Jadual 5.20

Purata Varian Dipetik Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif

Pemboleh Ubah	1	2	3
Intim (1)	1.00		
Berilmu (2)	0.95	1.00	
Rakan (3)	0.96	0.97	1.00

Jadual 5.21

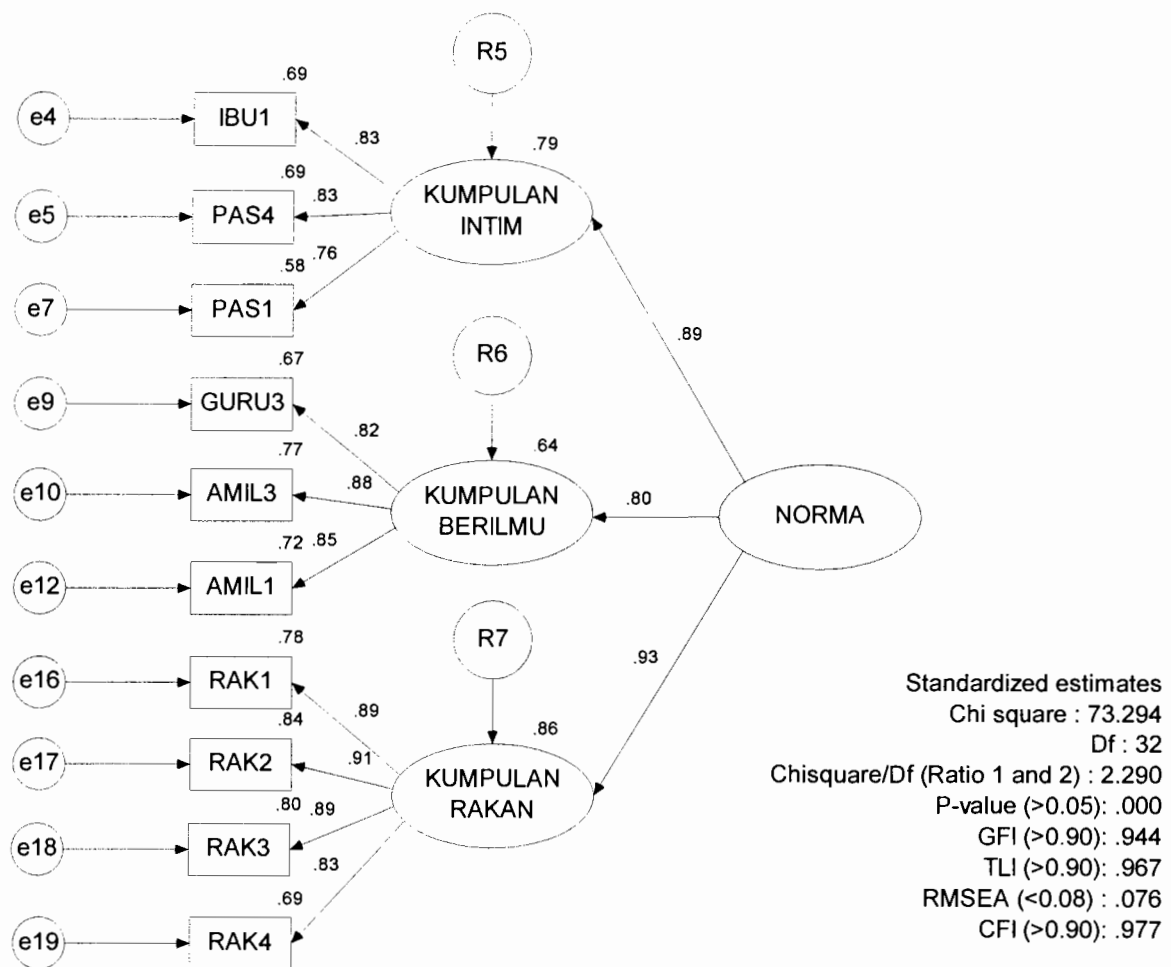
Koefisien Korelasi Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif

Pemboleh Ubah	1	2	3
Intim (1)	1.00		
Berilmu (2)	0.71 (0.51)	1.00	
Rakan (3)	0.83 (0.68)	0.74 (0.55)	1.00

Nota. Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan semua korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$.

5.13.4 Model Aras Kedua Konstruk Norma Subjektif

Dimensi intim, berilmu dan rakan yang melepasi model pengukuran aras pertama dispesifikasi ke dalam model aras kedua bagi menjawab H_{2a} hingga H_{2c} . Rajah 5.5 menunjukkan spesifikasi model tersebut. Spesifikasi model ini dinilai kebagusuaian padanan model, kesahihan dan kebolehpercayaannya. Berdasarkan Rajah 5.5, kebagusuaian padanan model, kesahihan dan kebolehpercayaan model aras kedua adalah sama seperti dicatatkan pada spesifikasi model aras pertama. Keadaan ini menunjukkan bahawa model aras kedua ini telah mencapai kedudukan yang baik dari segi kebagusuaian padanan model, kesahihan dan kebolehpercayaan. Justeru, dapatan ini menyokong H_{2a} hingga H_{2c} . Hal ini membawa maksud bahawa dimensi intim, berilmu dan rakan merupakan konstruk aras pertama yang mewakili konstruk aras kedua norma subjektif.



Rajah 5.5. Spesifikasi Model Aras Kedua Konstruk Norma Subjektif

5.13.5 Model Aras Pertama Kawalan Gelagat Ditanggap

Terdapat 12 dimensi konstruk kawalan gelagat ditanggap terbentuk daripada analisis faktor penerokaan. Dimensi-dimensi tersebut ialah keberkesanan-kendiri, kerugian, rebat cukai, rekod simpan kira, kemudahan pembayaran zakat, interaksi peniaga dengan amil, promosi media prima, promosi media sekunder, kuatkuasa lemah, krisis kepercayaan, persepsi amil pakar dan persepsi kualiti perkhidmatan. Dimensi-dimensi ini dispesifikasikan ke dalam model pengukuran aras pertama konstruk kawalan gelagat

ditanggap. Model pengukuran ini kemudiannya dinilai kebagusuaian padanan model, kesahihan dan kebolehpercayaannya.

Secara umumnya, model 12 dimensi kawalan gelagat ditanggap menunjukkan kedudukan kebagusuaian yang kurang memuaskan (rujuk Lampiran 5.18). Indeks kebagusuaian padanan model memaparkan nilai $\chi^2 = 2377.146$, nilai $p = 0.000$, GFI = 0.711, TLI = 0.808, RMSEA = 0.064 dan CFI = 0.823. Kedudukan kesahihan dan kebolehpercayaan juga berada pada kedudukan kurang meyakinkan. Justeru, model ini perlu dispesifikasi semula.

Spesifikasi semula dilakukan dengan berpandukan kepada tiga keadaan seperti yang dibincangkan dalam Bab 4 yang lalu. Sesuatu item dalam setiap dimensi digugurkan jika beban faktor item tersebut kurang daripada 0.50 dan mencatatkan nilai residu terpiawai melebihi 4.0. Pengguguran sesuatu item juga dibuat berdasarkan nilai indeks modifikasi yang paling besar (Hair et al., 2006). Spesifikasi semula model akan dihentikan setelah indeks kebagusuaian padanan model berada pada kedudukan yang boleh diterima sejajar dengan saranan literatur.

Spesifikasi model aras pertama dimensi-dimensi dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap mencatatkan kebagusuaian padanan model yang baik apabila nilai $\chi^2 = 252.702$, nilai p tidak signifikan ($p = 0.064$), GFI = 0.922, TLI = 0.977, RMSEA = 0.026 dan CFI = 0.983 (rujuk Lampiran 5.19). Kedudukan kesahihan memusat juga adalah memuaskan dengan kesemua item dalam setiap dimensi merekodkan beban faktor melebihi 0.50, kebolehpercayaan komposit berkedudukan di antara 0.85 hingga 0.96 (Jadual 5.22) dan purata varian dipetik berkedudukan di antara 0.77 hingga 0.92 (Jadual 5.23).

Begitu juga dengan kedudukan kesahihan diskriminan yang memuaskan apabila purata varian dipetik bagi setiap dimensi adalah melebihi korelasi kuasa dua antara dimensi tersebut (Jadual 5.22 dan Jadual 5.23). Sebagai contoh, purata varian dipetik bagi dimensi rebat dengan rekod, iaitu 0.83 (Jadual 5.23) adalah melebihi korelasi kuasa dua kedua-dua dimensi tersebut, iaitu 0.02 (Jadual 5.24). Begitu juga dengan purata varian dipetik dimensi rebat dengan keberkesanan-kendiri yang mencatatkan nilai 0.85 (Jadual 5.23). Nilai ini adalah lebih tinggi berbanding nilai korelasi kuasa dua kedua-dua dimensi ini, iaitu 0.14 (Jadual 5.24).

Jadual 5.22

Kesahihan Memusat Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Item Pengukuran	Beban faktor	Korelasi Berganda Kuasa Dua	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan komposit
Rebat				0.81	0.88
DREBAT4	0.88	0.77	0.19		
DREBAT2	0.65	0.42	0.13		
Jumlah	1.52	1.19	0.32		
Rekod				0.86	0.89
LREKOD1	0.91	0.83	0.21		
LREKOD5	0.79	0.62	0.15		
Jumlah	1.70	1.45	0.36		
Kesanan				0.89	0.92
HKESANAN5	0.88	0.77	0.12		
HKESANAN4	0.78	0.60	0.11		
Jumlah	1.66	1.37	0.24		
Kemudahan				0.88	0.92
KMUDAH2	0.83	0.69	0.12		
KMUDAH1	0.79	0.63	0.12		
Jumlah	1.62	1.31	0.23		
Interaksi				0.92	0.93
MINTER3	0.97	0.93	0.15		
MINTER2	0.83	0.68	0.10		
Jumlah	1.79	1.61	0.24		
ProPrima				0.92	0.94
OPROMO3	0.86	0.74	0.10		
OPROMO1	0.85	0.73	0.10		
Jumlah	1.71	1.46	0.20		
ProSekunder				0.82	0.90
OPROMO9	0.76	0.58	0.14		
OPROMO7	0.69	0.48	0.10		
Jumlah	1.45	1.06	0.25		
KuatLemah				0.73	0.85
rcKUAT3	0.71	0.51	0.18		
rcKUAT1	0.68	0.46	0.17		
Jumlah	1.39	0.97	0.35		
Krisis				0.85	0.92
rcAGIH1	0.82	0.67	0.16		
cPERAMIL5	0.51	0.26	0.09		
rcAGIH2	0.70	0.49	0.10		
Jumlah	2.03	1.41	0.35		

Sambungan... Jadual 5.22

Item Pengukuran	Beban faktor	Korelasi Berganda Kuasa Dua	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan komposit
Amil Pakar				0.82	0.89
CPERAMIL3	0.68	0.46	0.12		
CPERAMIL4	0.83	0.69	0.17		
Jumlah	1.51	1.15	0.29		
Kualiti				0.93	0.96
FKUAL3	0.66	0.44	0.10		
FKUAL6	0.86	0.73	0.09		
FKUAL8	0.80	0.63	0.09		
FKUAL10	0.75	0.56	0.12		
Jumlah	3.06	2.35	0.40		

Jadual 5.23

Purata Varian Dipetik Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Pemboleh Ubah	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Rebat (1)	1.00										
Rekod (2)	0.83	1.00									
Kekesanan (3)	0.85	0.87	1.00								
Kemudahan (4)	0.85	0.87	0.88	1.00							
Interaksi (5)	0.86	0.89	0.90	0.90	1.00						
ProPrima (6)	0.87	0.89	0.90	0.90	0.92	1.00					
ProSekunder (7)	0.82	0.84	0.85	0.85	0.87	0.87	1.00				
Kuat Lemah (8)	0.77	0.79	0.81	0.80	0.82	0.82	0.77	1.00			
Krisis (9)	0.83	0.85	0.87	0.87	0.88	0.88	0.84	0.79	1.00		
Amil Pakar (10)	0.82	0.84	0.85	0.85	0.87	0.87	0.82	0.77	0.84	1.00	
Kualiti (11)	0.87	0.89	0.91	0.91	0.92	0.92	0.88	0.83	0.89	0.89	1.00

Jadual 5.24

Koefisien Korelasi Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Pemboleh Ubah	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Rebat (1)	1.00										
	0.14										
Rekod (2)	(0.02)	1.00									
	0.38	0.26									
Kekesanan (3)	(0.14)	(0.07)	1.00								
	0.42	0.18	0.46								
Kemudahan (4)	(0.17)	(0.03)	(0.21)	1.00							
	0.18	0.07	0.24	0.10							
Interaksi (5)	(0.03)	(0.01)	(0.06)	(0.01)	1.00						
	0.10	0.06	0.15	-0.08	0.23						
ProPrima (6)	(0.01)	(0.00)	(0.02)	(0.01)	(0.05)	1.00					
	0.22	0.15	0.16	0.08	0.35	0.60					
ProSekunder (7)	(0.05)	(0.02)	(0.03)	(0.01)	(0.12)	(0.36)	1.00				
	-0.30	0.15	-0.21	-0.21	-0.11	0.12	0.23				
Kuat Lemah (8)	(0.09)	(0.02)	(0.04)	(0.04)	(0.01)	(0.01)	(0.05)	1.00			
	0.03	0.04	0.02	0.07	-0.04	0.09	0.14	0.34			
Krisis (9)	(0.00)	(0.00)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.01)	(0.02)	(0.11)	1.00		
	0.44	-0.03	0.35	0.48	0.10	0.14	0.10	-0.02	0.18		
Amil Pakar (10)	(0.19)	(0.00)	(0.12)	(0.23)	(0.01)	(0.02)	(0.01)	(0.00)	(0.03)	1.00	
	0.21	0.00	0.23	0.28	0.09	0.04	-0.19	-0.11	0.45	0.41	
Kualiti (11)	(0.04)	(0.00)	(0.05)	(0.08)	(0.01)	(0.00)	(0.04)	(0.01)	(0.20)	(0.17)	1.00

Nota: Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan semua korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$. Rebat = Rebat cukai, Rekod = Simpan kira, Kekesanan = Keberkesanan-kendiri, Interaksi = Interaksi amil – peniaga, ProPrima = Promosi prima, ProSekunder = Promosi sekunder, Kuat lemah = Penguatkuasaan lemah, Krisis = Krisis kepercayaan, Kualiti = Kualiti perkhidmatan.

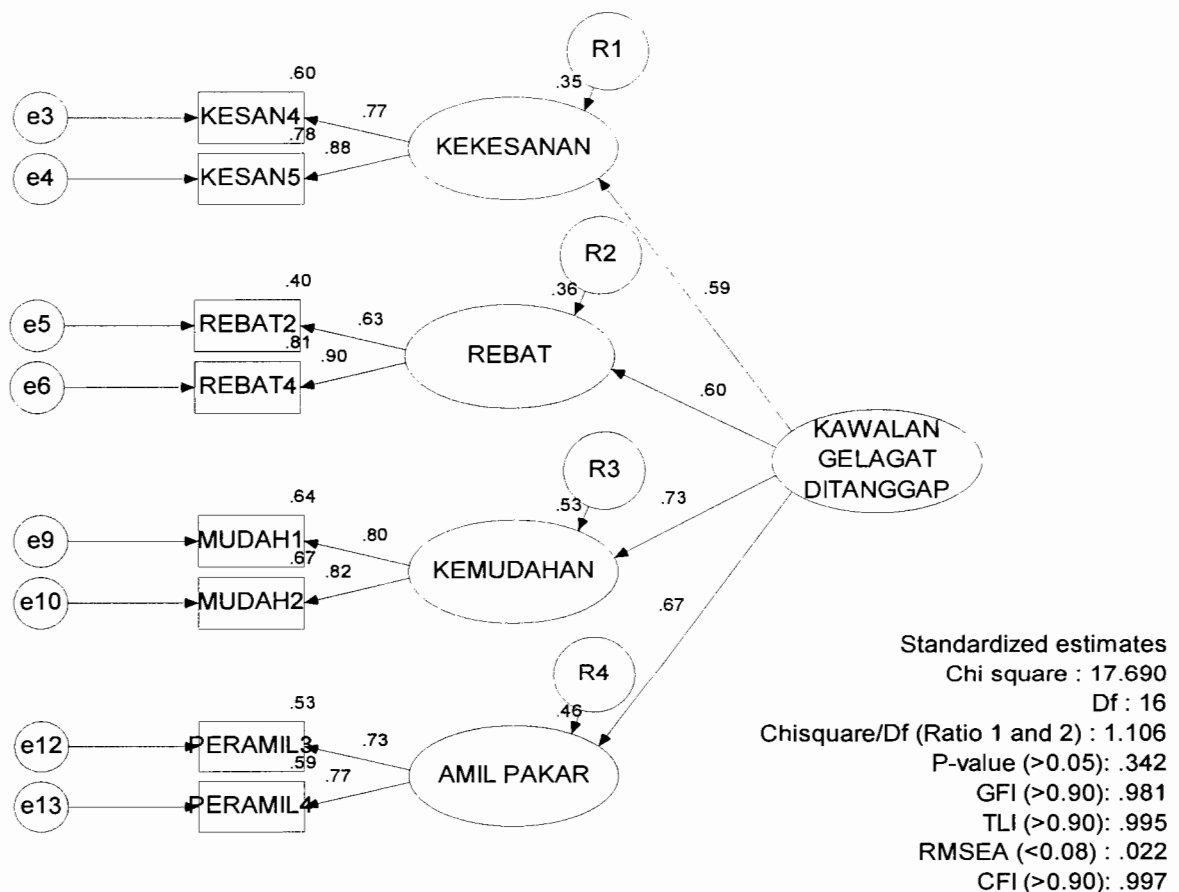
5.13.6 Model Aras Kedua Dimensi Kawalan Gelagat Ditanggap

Dimensi-dimensi yang telah mencapai kedudukan padanan model, kesahihan dan kebolehpercayaan yang baik pada model aras pertama dispesifikasi pula ke dalam model aras kedua. Dalam model aras kedua, pemboleh ubah pengetahuan dimasukkan bagi menguji sama ada ia boleh mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap ataupun tidak. Pengetahuan diukur menggunakan tujuh soalan berbentuk skor dan skor tertinggi, iaitu 11 markah menunjukkan pengetahuan peniaga yang tinggi mengenai zakat perniagaan manakala skor terendah, iaitu 0 markah menandakan aras pengetahuan peniaga yang rendah. Pengukuran berbentuk skor ini menjadikan pemboleh ubah ini sebagai pemboleh ubah dicerap. Menurut Kelloway (1998), sesuatu pemboleh ubah dicerap tidak memerlukan model pengukuran, ujian kebolehpercayaan dan kesahihan. Namun, bagi tujuan mengenal pasti sama ada ia adalah dimensi dalam kawalan gelagat ditanggap, beban faktor pemboleh ubah ini perlu dinilai. Menurut Byrne (2001) dan Meuleners, Lee, Binns dan Lower (2003), sesuatu pemboleh ubah dicerap yang mempunyai beban faktor lebih besar daripada ± 0.5 dikatakan mempunyai kesahihan memusat dalam sesuatu konstruk aras kedua. Oleh itu, pemboleh ubah pengetahuan perlu dispesifikasi dalam model aras kedua kawalan gelagat ditanggap.

Spesifikasi model aras kedua kawalan gelagat ditanggap mempamerkan keputusan padanan yang kurang memuaskan (rujuk Lampiran 5.20). Hal ini dapat dikenalpasti apabila nilai $\chi^2 = 474.651$, nilai p adalah signifikan ($p = 0.000$), GFI = 0.865, TLI = 0.895, RMSEA = 0.054 dan CFI = 0.907. Nilai beban faktor bagi sebilangan faktor aras pertama juga tidak mencapai tahap yang disaran, iaitu melebihi ± 0.5 . Oleh yang

demikian, penambahbaikan ke atas model perlu dilakukan melalui proses spesifikasi semula.

Spesifikasi semula dibuat dengan menggugurkan lapan dimensi, iaitu interaksi, promosi prima, promosi sekunder, penguatkuasaan lemah, krisis kepercayaan, simpan kira, kualiti perkhidmatan dan pengetahuan. Pengguguran item-item ini dilakukan atas beberapa faktor seperti mempunyai beban faktor yang rendah (<0.5), indeks modifikasi dan residu yang tinggi dan tidak mencapai tahap kesahihan yang baik. Keadaan ini menyaksikan hanya empat dimensi dikekalkan dalam model aras kedua konstruk ini. Model yang dispesifikasi ini ditunjukkan dalam Rajah 5.6.



Rajah 5.6. Spesifikasi Semula Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggapi

Spesifikasi semula model menunjukkan keputusan padanan model yang baik. Indeks kebugusuaian padanan model mencatatkan nilai $\chi^2 = 17.690$ dengan nilai p yang tidak signifikan ($p = 0.342$), GFI = 0.981, TLI = 0.995, RMSEA = 0.022 dan CFI = 0.997. Penilaian seterusnya dibuat ke atas beban faktor, kebolehpercayaan komposit, purata varian dipetik dan perbandingan antara purata varian dipetik dengan koefisien korelasi kuasa dua antara dimensi.

Kedudukan beban faktor, kebolehpercayaan komposit dan purata varian dipetik bagi setiap dimensi berada pada tahap yang baik. Hal ini dapat disaksikan dalam Jadual 5.25 dan Jadual 5.26. Beban faktor bagi setiap dimensi berada di antara 0.63 hingga 0.90 bagi faktor aras pertama, manakala beban faktor aras kedua berada di antara 0.59 hingga 0.73. Kedudukan kebolehpercayaan komposit pula berada di antara 0.86 hingga 0.91. Purata varian dipetik pula (Jadual 5.26) berada pada kedudukan 0.80 hingga 0.87. Langkah seterusnya adalah menilai kedudukan kesahihan diskriminan. Korelasi bagi keempat-empat faktor berada pada tahap yang signifikan ($p < 0.01$) dan nilai purata varian dipetik bagi setiap dimensi adalah melebihi korelasi kuasa dua antara dimensi-dimensi tersebut. Hal ini boleh disaksikan dalam Jadual 5.27. Justeru, kesahihan diskriminan tercapai bagi keempat-empat dimensi ini.

Dapatan ini menyokong H_{3c} , H_{3e} , H_{3g} dan H_{3m} , iaitu keberkesanan-kendiri, rebat cukai, kemudahan pembayaran zakat dan persepsi amil pakar merupakan konstruk aras pertama yang dapat mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap. Kenyataan bagi menyokong H_{3b} , H_{3d} , H_{3f} , H_{3h} , H_{3i} , H_{3j} , H_{3k} , H_{3l} dan H_{3n} adalah tidak diperolehi.

Jadual 5.25

Kesahihan Memusat Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Item Pengukuran	Beban faktor	Korelasi Berganda Kuasa Dua	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan Komposit
Rebat				0.79	0.86
DREBAT4	0.90	0.81	0.24		
DREBAT2	0.63	0.40	0.14		
Jumlah	1.53	1.21	0.38		
Kesanan				0.87	0.91
HKESANAN5	0.88	0.78	0.15		
HKESANAN4	0.77	0.60	0.13		
Jumlah	1.66	1.38	0.28		
Kemudahan				0.87	0.91
KMUDAH2	0.82	0.67	0.12		
KMUDAH1	0.80	0.64	0.13		
Jumlah	1.62	1.31	0.25		
Amil Pakar				0.80	0.88
CPERAMIL3	0.73	0.54	0.15		
CPERAMIL4	0.77	0.59	0.16		
Jumlah	1.50	1.12	0.32		

Jadual 5.26

Purata Varian Dipetik Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Pemboleh Ubah	1	2	3	4
Rebat (1)	1.00			
Kekesanan (2)	0.83	1.00		
Kemudahan (3)	0.83	0.87	1.00	
Amil Pakar (4)	0.80	0.84	0.84	1.00

Jadual 5.27

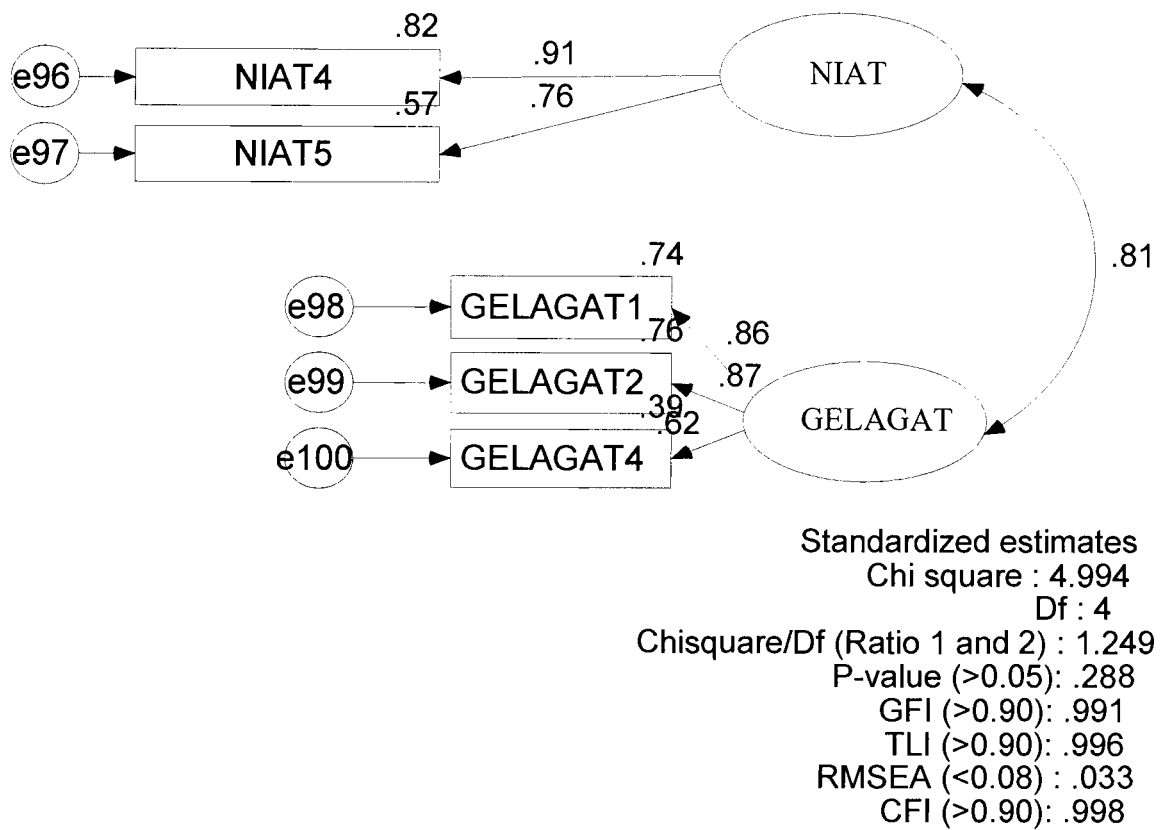
Koefisien Korelasi Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Pemboleh Ubah	1	2	3	4
Rebat (1)	1.00			
Kekesanan (2)	0.36 (0.13)	1.00		
Kemudahan (3)	0.41 (0.16)	0.46 (0.21)	1.00	
Amil Pakar (4)	0.44 (0.19)	0.36 (0.13)	0.49 (0.24)	1.00

Nota. Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan semua korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$.

5.13.7 Model Pengukuran Pemboleh Ubah Endogen

Terdapat dua pemboleh ubah endogen dalam kajian ini, iaitu niat dan gelagat. Dapatan daripada analisis faktor penerokaan menunjukkan niat dan gelagat masing-masing berdimensi tunggal. Lima item mewakili niat dan empat item mewakili gelagat dispesifikasi ke dalam model pengukuran bagi tujuan analisis faktor pengesahan dan mengenal pasti sama ada kedua-dua faktor mempunyai masalah multikolineariti yang serius ataupun tidak. Spesifikasi model tersebut menunjukkan padanan model kurang memuaskan dengan nilai $\chi^2 = 268.160$, nilai p signifikan ($p = 0.000$), GFI = 0.775, TLI = 0.700, RMSEA = 0.203 dan CFI = 0.783 (rujuk Lampiran 5.21). Keadaan ini memerlukan spesifikasi semula model dilakukan.



Rajah 5.7. Spesifikasi Semula Model Konstruk Niat dan Gelagat

Spesifikasi semula model seperti Rajah 5.7 menunjukkan padanan model yang baik. Indeks kebugusuaian model memaparkan nilai $\chi^2 = 4.994$, nilai p tidak signifikan ($p = 0.288$), GFI = 0.991, TLI = 0.996, RMSEA = 0.033 dan CFI = 0.998. Pemeriksaan ke atas beban faktor, kebolehpercayaan komposit dan purata varian dipetik menunjukkan kedudukan kesahihan memusat yang memuaskan. Hal ini ditunjukkan dalam Jadual 5.28 dan 5.29. Kedudukan kesahihan diskriminan juga tercapai apabila purata varian dipetik bagi kedua-dua konstruk, iaitu 0.93 (Jadual 5.29) adalah melebihi korelasi kuasa dua antara konstruk tersebut, iaitu 0.66 (Jadual 5.30). Justeru, kedudukan ini meyakinkan bahawa masalah multikolineariti yang serius tidak wujud bagi kedua-dua konstruk ini.

Jadual 5.28

Kesahihan Memusat Model Konstruk Niat dan Gelagat

Item Pengukuran	Beban faktor	Korelasi Berganda Kuasa Dua	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan komposit
Niat				0.92	0.94
NIAT4	0.91	0.82	0.09		
NIAT5	0.76	0.57	0.09		
Jumlah	1.66	1.39	0.17		
Gelagat				0.95	0.96
GELAGAT4	0.62	0.39	0.07		
GELAGAT2	0.87	0.76	0.07		
GELAGAT1	0.86	0.74	0.07		
Jumlah	2.36	1.89	0.21		

Jadual 5.29

Purata Varian Dipetik Model Konstruk Niat dan Gelagat

Pemboleh Ubah	1	2
Niat (1)	1.00	
Gelagat (2)	0.93	1.00

Jadual 5.30

Koefisien Korelasi Model Konstruk Niat dan Gelagat

Pemboleh Ubah	1	2
Niat (1)	1.00	
Gelagat (2)	0.81 (0.66)	1.00

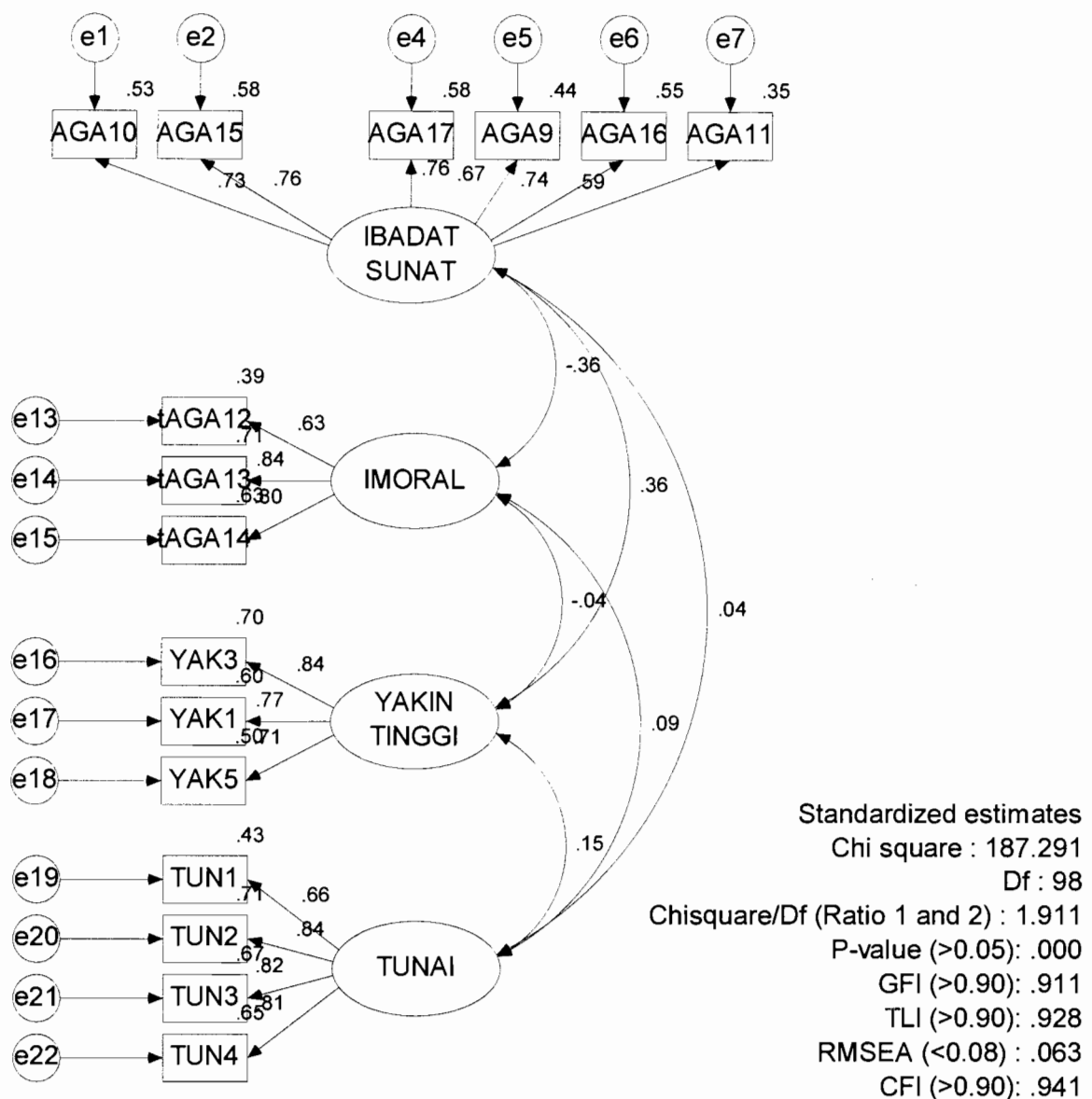
Nota. Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan semua korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$.

5.13.8 Model Pengukuran Pemboleh Ubah Moderasi

Terdapat tiga pemboleh ubah moderasi dalam kajian ini, iaitu nilai agama, situasi aliran tunai dan keyakinan peniaga terhadap institusi zakat. Bagi konstruk nilai agama, tiga dimensi tercetus di peringkat analisis faktor penerokaan, iaitu ibadat sunat, nilai moral dan nilai kepercayaan. Bagi konstruk keyakinan, terdapat dua dimensi terbentuk di peringkat analisis faktor penerokaan, iaitu keyakinan tinggi dan keyakinan rendah manakala hanya satu dimensi sahaja tercetus bagi konstruk aliran tunai. Dimensi-dimensi ini kemudiannya diuji model pengukurannya melalui analisis faktor pengesahan.

Kedudukan spesifikasi bagi model ini menunjukkan keputusan padanan model yang kurang memuaskan (rujuk Lampiran 5.22). Hal ini dapat disaksikan apabila nilai $\chi^2 = 529.060$ dengan nilai p adalah signifikan ($p = 0.000$). Nilai indeks-indeks lain seperti GFI = 0.842, TLI = 0.880, RMSEA = 0.074 dan CFI = 0.897 memperkukuhkan lagi dakwaan bahawa padanan model ini tidak mencapai tahap yang disarankan. Keadaan ini menunjukkan bahawa penambahbaikan ke atas model perlu dibuat melalui proses spesifikasi semula.

Spesifikasi semula model dilakukan dengan menggugurkan kesemua item dalam dua dimensi, iaitu keyakinan rendah dan nilai kepercayaan. Pengguguran item-item ini adalah disebabkan oleh kedudukan nilai beban faktor yang rendah dan nilai modifikasi yang tinggi. Model yang telah dispesifikasi semula dipaparkan dalam Rajah 5.8. Model ini telah menunjukkan padanan yang baik dengan nilai $\chi^2 = 187.291$, nilai p yang signifikan, GFI = 0.911, TLI = 0.928, RMSEA = 0.063 dan CFI = 0.941.



Rajah 5.8. Spesifikasi Semula Model Konstruk Moderasi

Pemeriksaan ke atas kesahihan memusat dan kesahihan diskriminan juga menunjukkan model ini telah berada pada tahap yang memuaskan. Kesahihan memusat dicapai apabila beban faktor setiap item melebihi 0.50, kebolehpercayaan komposit berkedudukan sangat baik apabila mencatatkan nilai melebihi 0.90 dan purata varian dipetik melebihi 0.90 (Jadual 5.31). Kesahihan diskriminan pula dicapai apabila purata

varian dipetik bagi kedua-dua konstruk (Jadual 5.32) adalah melebihi korelasi kuasa dua antara konstruk tersebut (Jadual 5.33). Justeru, keempat-empat faktor ini dikekalkan bagi tujuan analisis berikutnya.

Jadual 5.31

Kesahihan Memusat bagi Model Konstruk Moderasi

Item Pengukuran	Beban faktor	Korelasi Berganda Kuasa Dua	Ralat	Varian Dipetik	Kebolehpercayaan Komposit
Ibadat Sunat				0.93	0.96
GAGA10	0.73	0.532	0.13		
GAGA15	0.73	0.583	0.12		
GAGA17	0.72	0.581	0.11		
GAGA9	0.67	0.443	0.09		
GAGA16	0.74	0.55	0.11		
GAGA11	0.59	0.349	0.10		
Jumlah	4.18	3.04	0.66		
Moral				0.90	0.94
GAGA14	0.80	0.634	0.15		
GAGA13	0.84	0.71	0.10		
GAGA12	0.63	0.394	0.09		
Jumlah	2.27	1.74	0.33		
Yakin Tinggi				0.91	0.94
EYAKIN1	0.77	0.597	0.11		
EYAKIN3	0.84	0.702	0.12		
EYAKIN 5	0.71	0.499	0.08		
Jumlah	2.32	1.798	0.32		
Tunai				0.94	0.96
TUNAI1	0.66	0.43	0.07		
TUNAI2	0.84	0.705	0.08		
TUNAI3	0.82	0.674	0.14		
TUNAI4	0.81	0.66	0.07		
Jumlah	3.13	2.46	0.36		

Jadual 5.32

Purata Varian Dipetik Model Konstruk Moderasi

Pemboleh Ubah	1	2	3	4
Ibadat sunat (1)	1.00			
Moral (2)	0.92	1.00		
Yakin tinggi (3)	0.92	0.91	1.00	
Tunai (4)	0.93	0.92	0.93	1.00

Jadual 5.33

Koefisien Korelasi Model Konstruk Moderasi

Pemboleh Ubah	1	2	3	4
Ibadat sunat (1)	1.00			
Moral (2)	-0.36 (0.13)	1.00		
Yakin tinggi (3)	0.36 (0.13)	-0.04 (0.00)	1.00	
Tunai (4)	0.04 (0.00)	0.09 (0.01)	0.16 (0.02)	1.00

Nota. Korelasi kuasa dua dilaporkan dalam kurungan dan korelasi adalah signifikan pada $p < 0.01$.

5.14 Analisis Model Berstruktur

Setelah selesai analisis faktor pengesahan, konstruk-konstruk yang telah mencapai padanan model, kesahihan dan kebolehpercayaan yang memuaskan diaplikasi ke dalam model berstruktur. Tujuannya ialah bagi melihat hubungan antara konstruk-konstruk tersebut dan seterusnya menjawab hipotesis kajian. Dalam kajian ini, niat dan gelagat bertindak sebagai pemboleh ubah endogen yang ditentukan oleh pemboleh ubah eksogen, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Secara umumnya, model berstruktur dijadikan asas bagi menjawab H_{1f} , H_{2d} , H_{4a} , H_{4b} dan H_7 .

Spesifikasi penuh model berstruktur dilampirkan di bahagian Lampiran 5.23.

Seperti di peringkat analisis faktor pengesahan, model berstruktur turut tidak terlepas

daripada penilaian padanan model. Indeks kebugusuaian padanan model yang dispesifikasi menunjukkan kedudukan yang tidak memuaskan. Hal ini dapat dilihat apabila nilai $\chi^2 = 972.583$, nilai p adalah signifikan ($p = 0.000$), GFI = 0.809, TLI = 0.900, RMSEA = 0.059 dan CFI = 0.909. Oleh itu, penambahbaikan model melalui spesifikasi semula dilakukan. Proses ini dilakukan dengan menggugurkan item-item dalam dimensi sikap menyokong, sikap bersetuju, kumpulan rakan, kumpulan intim, kumpulan berilmu dan gelagat. Pengguguran item-item ini adalah berdasarkan nilai beban faktor yang rendah, iaitu kurang daripada ± 5.0 dan nilai modifikasi yang tinggi (melebihi 4.0).

Spesifikasi semula model telah menghasilkan padanan model yang lebih baik (rujuk Lampiran 5.24). Model ini merekodkan nilai $\chi^2 = 279.287$ dengan nilai p masih signifikan, GFI = 0.902, TLI = 0.944, RMSEA = 0.045 dan CFI = 0.954. Justeru, kedudukan indeks kebugusuaian model yang memuaskan ini boleh dijadikan asas bagi melihat hubungan antara konstruk-konstruk dalam kajian ini.

Keputusan ujian hipotesis bagi model niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan dilaporkan dalam Jadual 5.34. Keputusan menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang tidak signifikan antara konstruk aras kedua sikap dengan niat membayar zakat perniagaan ($\beta = 0.271$; CR = 1.574; $p > 0.05$). Keadaan ini tidak cukup untuk menyokong H_{1f} . Sementara itu, keputusan analisis juga tidak mempunyai keterangan yang mencukupi bagi menyokong H_{2d} . Perkara ini menandakan bahawa terdapat hubungan yang tidak signifikan antara konstruk aras kedua norma subjektif dengan niat ($\beta = 0.020$; CR = 0.132; $p > 0.05$). Bagi hubungan antara konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggapi dengan niat, keputusan menunjukkan terdapatnya hubungan positif yang signifikan ($\beta = 0.629$; CR = 2.389; $p < 0.05$). Kedudukan ini memadai bagi menyokong H_{4a} . Begitu juga

dengan hubungan antara konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang didapati signifikan ($\beta = 0.316$; $CR = 1.748$; $p < 0.10$). Keterangan ini menyokong H_{4b} .

Jadual 5.34 juga menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Keterangan kukuh bagi menyokong H_7 diperoleh apabila keputusan mencatatkan nilai $\beta = 0.480$, $CR = 3.567$ dan $p < 0.001$. Spesifikasi semula model juga menghasilkan satu hubungan langsung yang baru (H_9). Hubungan yang dimaksudkan ialah konstruk aras kedua sikap didapati mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Perkara ini dapat dilihat apabila lintasan antara sikap dengan gelagat mencatatkan nilai $\beta = 0.565$, $CR = 3.246$ dengan nilai $p < 0.001$.

Jadual 5.34

Keputusan Ujian Hipotesis Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

Hipotesis	Hubungan antara Pemboleh Ubah Eksogen dan Endogen			Koefisien Terpiawai (β)	Nisbah Kritikal (CR)	Nilai p	Keputusan
H_{1f}	Niat	<---	Sikap	0.271	1.574	0.115	Tidak
H_{2d}	Niat	<---	Norma	0.020	0.132	0.895	Tidak
H_{4a}	Niat	<---	KGT	0.629	2.389	0.017**	Disokong
H_{4b}	Gelagat	<---	KGT	0.316	1.748	0.080***	Disokong
H_7	Gelagat	<---	Niat	0.486	3.567	0.000*	Disokong
H_9 (baru)	Gelagat	<---	Sikap	0.565	3.246	0.001*	Disokong

Nota. KGT = kawalan gelagat ditanggap, * $p < 0.001$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.10$.

Jadual 5.35 pula memaparkan keputusan nilai korelasi berganda kuasa dua (SMC) bagi dua konstruk endogen dalam kajian ini, iaitu niat dan gelagat. Hasil kajian mendapati bahawa nilai SMC bagi menerangkan niat adalah 0.375. Kedudukan ini

menunjukkan bahawa 37.5% varian dalam niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan adalah dapat dijelaskan oleh konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Hasil kajian turut mendapati bahawa kadar ramalan mengenai gelagat kepatuhan adalah 0.550. Keputusan ini bermaksud 55% varian dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan dapat diterang melalui konstruk sikap, niat dan kawalan gelagat ditanggap.

Jadual 5.35

Keputusan Nilai Korelasi Berganda Kuasa Dua (SMC)

Konstruk Endogen	Nilai SMC
Niat	0.375
Gelagat	0.550

5.15 Keputusan Analisis Pemboleh Ubah Moderasi

Jadual 5.36 memaparkan keputusan analisis kesan pemboleh ubah moderasi situasi aliran tunai ke atas hubungan antara sikap (rujuk Lampiran 5.25), norma subjektif (rujuk Lampiran 5.26) dan kawalan gelagat ditanggap (rujuk lampiran 5.27) dengan niat. Hasil kajian menunjukkan bahawa situasi aliran tunai dapat menguatkan hubungan antara sikap dengan niat ($\beta = 1.761, p < 0.10$) dan norma subjektif dengan niat ($\beta = 2.634, p < 0.05$). Keputusan ini mencukupi bagi menyokong H_{5a} dan H_{5b} , manakala keputusan untuk H_{5c} , iaitu situasi aliran tunai dapat mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat adalah tidak disokong.

Jadual 5.36

Keputusan Ujian Hipotesis Bagi Konstruk Moderasi Situasi Tunai (N=227)

Pemboleh Ubah Eksogen	Pemboleh Ubah Moderasi	Pemboleh Ubah Endogen	Indek Padanan Model	Koefisien Terpiawai (β)	Nilai p	Keputusan
Sikap	Tunai	Niat	GFI = 0.905, TLI = 0.937, RMSEA = 0.053, CFI = 0.951	1.757	0.079**	Disokong
Norma	Tunai	Niat	GFI = 0.906, TLI = 0.952, RMSEA = 0.047, CFI = 0.962	2.660	0.008*	Disokong
Kawalan Gelagat Ditanggap	Tunai	Niat	GFI = 0.896, TLI = 0.909, RMSEA = 0.062, CFI = 0.929	-0.196	0.845	Tidak disokong

Nota. *Signifikan pada tahap $p < 0.05$, ** Signifikan pada tahap $p < 0.10$.

Keputusan ujian bagi kesan pemboleh ubah moderasi nilai agama yang diwakili oleh dimensi ibadat sunat dan moral dipamerkan dalam Jadual 5.37. Hasil kajian menunjukkan bahawa ibadat sunat didapati signifikan ($\beta = 1.971$, $p < 0.05$) mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat (rujuk Lampiran 5.28). Kedudukan ini menyokong H_{6b} . Namun, keterangan mencukupi tidak diperolehi bagi menyokong peranan moderasi ibadat sunat terhadap hubungan antara sikap dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat. Begitu juga dengan peranan moderasi moral yang didapati tidak signifikan mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat. Justeru, keterangan bagi menyokong H_{6a} , H_{6c} , H_{6d} , H_{6e} dan H_{6f} adalah tidak diperolehi.

Jadual 5.37

Keputusan Ujian Hipotesis Bagi Konstruk Moderasi Nilai Agama (N=227)

Pemboleh Ubah Eksogen	Pemboleh Ubah Moderasi	Pemboleh Ubah Endogen	Indeks Padanan Model	Koefisien Terpiawai (β)	Nilai p	Keputusan
Sikap	Ibadat Sunat	Niat	GFI = 0.925, TLI = 0.976, RMSEA = 0.034, CFI = 0.981	1.373	0.170	Tidak Disokong
Norma	Ibadat Sunai	Niat	GFI = 0.925, TLI = 0.976, RMSEA = 0.034, CFI = 0.981	1.971	0.049*	Disokong
Kawalan Gelagat Ditanggap	Ibadat Sunat	Niat	GFI = 0.925, TLI = 0.976, RMSEA = 0.034, CFI = 0.981	0.613	0.540	Tidak Disokong
Sikap	Moral	Niat	GFI = 0.912, TLI = 0.969, RMSEA = 0.038, CFI = 0.975	0.251	0.802	Tidak Disokong
Norma	Moral	Niat	GFI = 0.916, TLI = 0.975, RMSEA = 0.034, CFI = 0.980	1.304	0.192	Tidak Disokong
Kawalan Gelagat Ditanggap	Moral	Niat	GFI = 0.917, TLI = 0.959, RMSEA = 0.040, CFI = 0.968	1.450	0.147	Tidak Disokong

Nota. *Signifikan pada tahap $p < 0.05$.

Jadual 5.38 pula menunjukkan keputusan ujian hipotesis bagi konstruk moderasi keyakinan peniaga terhadap institusi zakat. Hasil kajian mendedahkan bahawa konstruk keyakinan tidak memberi kesan yang signifikan kepada hubungan antara niat dengan

gelagat kepatuhan zakat perniagaan (rujuk Lampiran 5.29). Keadaan ini dapat dilihat apabila nilai anggaran lintasan konstruk niat dengan gelagat melalui keyakinan mencatatkan nilai $\beta = 0.278$ dengan nilai $p = 0.781$. Keputusan ini tidak memberikan keterangan yang kukuh bagi menyokong H_8 .

Jadual 5.38

Keputusan Ujian Hipotesis Bagi Konstruk Moderasi Keyakinan (N=227)

Pemboleh Ubah Eksogen	Pemboleh Ubah Moderasi	Pemboleh Ubah Endogen	Indek Padanan Model	Koefisien Terpiawai (β)	Nilai p	Keputusan
Niat	Keyakinan	Gelagat	GFI = 0.886, TLI = 0.929, RMSEA = 0.059, CFI = 0.943	0.278	0.781	Tidak Disokong

BAB 6: RINGKASAN, PERBINCANGAN DAN KESIMPULAN

6.0 Pengenalan

Terdapat tujuh bahagian dimuatkan dalam bab ini. Bahagian pertama memuatkan perbincangan mengenai ringkasan kajian yang merangkumi aspek latar belakang, objektif, metodologi dan penemuan kajian. Bahagian kedua berkisarkan perbincangan dan rumusan yang merangkumi ulasan berkenaan objektif dan keputusan kajian serta perkaitannya dengan teori dan penemuan dalam kajian-kajian lepas. Perbincangan seterusnya dalam bahagian ketiga memaparkan implikasi kajian terhadap teori dan diikuti dengan perbincangan mengenai implikasi kepada pengukuran dan dasar dalam bahagian keempat dan kelima. Bahagian keenam memuatkan beberapa cadangan kajian lanjutan dan disusuli dengan bahagian terakhir, iaitu kesimpulan kajian.

6.1 Ringkasan Kajian

Zakat memainkan peranan penting terhadap pembangunan ekonomi, politik dan sosial masyarakat Islam. Di Malaysia, sumbangan besar wang zakat kepada pembangunan ummah secara keseluruhannya tidak dapat dinafikan oleh mana-mana pihak. Namun, timbul persoalan penting bagaimana zakat boleh berperanan secara lebih berkesan sedangkan senario masa kini menunjukkan bahawa kutipan zakat terutamanya zakat perniagaan masih lagi rendah. Beberapa laporan dan kajian mendedahkan sambutan peniaga terhadap pembayaran zakat kepada institusi zakat adalah amat dingin. Punca utama yang menyumbang kepada permasalahan ini ialah gelagat kepatuhan peniaga yang

rendah. Persoalan mengenai fenomena ini masih belum dapat dijelaskan oleh literatur zakat secara khusus. Kajian-kajian sebelum ini lebih tertumpu kepada zakat pendapatan pengajian. Justeru, tujuan utama kajian ini adalah untuk mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat dalam konteks harta perniagaan.

Bagi memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan, kajian ini menggunakan teori psikologi popular, iaitu TPB yang diperkenalkan oleh Ajzen (1991). Asas-asas teori seperti sikap terhadap gelagat, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap dan niat dapat menyediakan asas yang baik bagi menyiasat gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Walaupun, pendekatan terbaik bagi mengaplikasikan teori ini dalam memahami gelagat dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat perniagaan memerlukan penelitian yang rapi. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang jelas mengenai gelagat dan kelemahan-kelemahan dalam pembentukan konsep berdasarkan TPB dapat diperbaiki. Justeru, aspek pembentukan konsep dua aras dan peranan pemboleh ubah moderasi diambilkira dalam meningkatkan pemahaman mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Dengan berpanduan kepada TPB, enam objektif telah dikemukakan. Objektif pertama adalah menyiasat asas-asas dimensi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam persekitaran zakat perniagaan. Asas-asas dimensi ini diperiksa darjah kebolehpercayaan dan kesahihan bagi mengenal pasti sama ada ia boleh mewakili konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap ataupun sebaliknya. Kemudiannya, hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat kepatuhan ditentukan. Ini diikuti pula dengan objektif seterusnya, iaitu untuk menentukan peranan

pemboleh ubah moderasi situasi aliran tunai dan nilai agama ke atas hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat membayar zakat. Selanjutnya, hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat kepatuhan diperiksa dan diakhiri dengan objektif terakhir, iaitu bagi menentukan peranan pemboleh ubah moderasi tahap keyakinan peniaga terhadap institusi zakat ke atas hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Bagi mencapai objektif kajian, data dikutip melalui soal selidik daripada peniaga tunggal dan perkongsian yang aktif menjalankan perniagaan di sekitar negeri Kedah. Senarai sampel dipilih daripada 43,017 peniaga Muslim di negeri Kedah bagi tahun 2006 dengan menggunakan kaedah persampelan rawak mudah. Sebanyak 700 soal selidik telah dihantar kepada subjek dan hanya 227 soal selidik boleh digunakan bagi tujuan analisis statistik.

Analisis data melibatkan lima (5) peringkat. Peringkat pertama melibatkan proses penyaringan data dan ujian-ujian bagi memenuhi andaian-andaian multivariat. Proses saringan data yang dimaksudkan ialah ujian maklum balas, pengurusan data tidak lengkap dan mengenal pasti pensisih. Ujian-ujian andaian multivariat yang dilakukan pula ialah kenormalan, kelinearan, kehomoskedastian dan kemultikolinearitan. Setelah melepasi peringkat pertama, data dianalisis di peringkat faktor penerokaan. Tujuannya ialah untuk mengenal pasti struktur asas konstruk dan seterusnya menjawab objektif pertama kajian. Sebelum analisis ini dilakukan, data perlu memenuhi beberapa pra-syarat seperti nilai alpha, korelasi antara item, KMO dan BTOS yang memuaskan bagi justifikasi kesesuaian penggunaan analisis faktor. Analisis komponen prinsipal utama dengan putaran varimax diaplikasikan ke atas konstruk sikap, norma subjektif dan

kawalan gelagat ditanggap bagi menilai dan mengenal pasti asas-asas dimensi dalam konstruk-konstruk ini. Setiap dimensi yang terbentuk perlulah melepasi kriteria-kriteria seperti nilai eigen, varian diterang, nilai beban faktor, nilai keseragaman dan ujian pengesahan analisis faktor. Setelah itu, dimensi-dimensi yang terbentuk tertakluk pula kepada ujian di peringkat ketiga, iaitu analisis faktor pengesahan menggunakan kaedah permodelan persamaan berstruktur. Analisis ini bertujuan bagi menilai kedudukan kebolehpercayaan, kesahihan dan kebugusuaian padanan model yang mantap bagi konstruk aras pertama untuk mewakili konstruk aras kedua. Keputusan analisis ini dapat dijadikan sandaran untuk menjawab objektif kedua kajian.

Dalam peringkat keempat, setiap dimensi yang memenuhi kriteria analisis faktor pengesahan diuji dalam model berstruktur. Tujuannya adalah untuk menjawab objektif ketiga dan kelima kajian. Peringkat terakhir analisis melibatkan penganggaran model berstruktur dengan konstruk moderasi. Terdapat tiga konstruk moderasi yang diuji, iaitu aliran tunai, nilai agama dan keyakinan peniaga terhadap institusi zakat. Spesifikasi model berstruktur moderasi dilakukan dengan mengadaptasi kaedah Ping (1995) kerana ia menyediakan penyelesaian lebih berhemah berbanding kaedah-kaedah lain. Analisis peringkat ini digunakan bagi menjawab objektif keempat dan keenam kajian.

Profil responden adalah terdiri daripada 55% peniaga lelaki dan 45% peniaga perempuan. Secara keseluruhannya, objektif-objektif kajian berjaya dipenuhi. Bagi objektif pertama, dapatan kajian berjaya mengenal pasti asas-asas dimensi bagi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap yang melepasi kriteria-kriteria analisis faktor penerokaan. Konstruk sikap diuraikan kepada empat (4) dimensi, iaitu sikap bersetuju, sikap menyokong, sikap menolak dan sikap curiga,

manakala konstruk norma subjektif merangkumi tiga (3) dimensi, iaitu kumpulan intim, berilmu dan rakan. Sementara itu, konstruk kawalan gelagat ditanggap meliputi dua belas (12) dimensi, iaitu kualiti perkhidmatan, promosi prima, rekod simpan kira, interaksi peniaga dengan amil, krisis kepercayaan, keberkesanan-kendiri, kemudahan, rebat cukai, amil pakar, promosi sekunder, kerugian dan kuatkuasa lemah.

Bagi objektif kedua, hasil analisis faktor pengesahan memaparkan keputusan konstruk aras kedua sikap diwakili oleh tiga (3) konstruk, iaitu sikap bersetuju, sikap menyokong dan sikap menolak. Konstruk aras kedua norma subjektif turut diwakili oleh tiga (3) konstruk, iaitu kumpulan intim, berilmu dan rakan, manakala konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap diwakili oleh empat (4) konstruk, iaitu keberkesanan-kendiri, rebat cukai, kemudahan dan persepsi amil pakar. Keputusan ini diperoleh setelah mengambilkira kedudukan kebagusuaian padanan model, kebolehppercayaan dan kesahihan bagi setiap konstruk aras pertama bagi mewakili konstruk aras kedua. Konstruk-konstruk yang tidak berjaya mencapai kedudukan yang memuaskan digugurkan daripada analisis seterusnya. Pengguguran konstruk-konstruk ini dibuat berdasarkan beberapa kriteria seperti nilai beban faktor yang rendah (kurang daripada 0.50), varian residu yang tinggi (lebih daripada 4.0) dan nilai indeks modifikasi yang paling tinggi (melebihi 4.0). Konstruk-konstruk aras kedua kemudian diuji dalam model berstruktur.

Analisis model berstruktur menunjukkan bahawa konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan niat membayar zakat perniagaan. Namun, konstruk aras kedua sikap dan norma subjektif didapati tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan niat tersebut. Model berstruktur juga menghasilkan satu hubungan langsung yang baru apabila konstruk aras kedua sikap

didapati signifikan mempengaruhi gelagat kepatuhan. Bagi kesan konstruk moderasi, hasil kajian menunjukkan bahawa situasi aliran tunai memberi kesan yang signifikan kepada hubungan antara konstruk aras kedua sikap dan norma subjektif dengan niat. Sementara itu, konstruk ibadat sunat (nilai agama) turut memberi kesan yang signifikan terhadap hubungan antara konstruk aras kedua norma subjektif dengan niat. Satu lagi konstruk moderasi, iaitu keyakinan peniaga didapati tidak memberi kesan yang signifikan ke atas hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Selanjutnya, hasil kajian ini menyokong objektif kelima kajian, iaitu niat mempunyai hubungan yang signifikan dengan gelagat kepatuhan. Konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap turut mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat. Keterangan yang lebih terperinci bagi setiap hipotesis dan objektif kajian dibincangkan secara lebih lanjut dalam seksyen seterusnya.

6.2 Perbincangan dan Rumusan

6.2.1 Objektif Pertama

Secara umumnya, objektif pertama kajian, iaitu menyiasat asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam persekitaran zakat perniagaan adalah tercapai. Keputusan kajian menunjukkan bahawa ketiga-tiga konstruk ini merupakan konstruk yang kompleks dan dihuni oleh beberapa dimensi.

Bagi konstruk sikap, dapatan kajian adalah konsisten dengan teori dan kajian-kajian terdahulu. Sikap merupakan konstruk yang kompleks dan multidimensi.

Keputusan ini mengesahkan Teori Latitud Sikap (TLS) yang diperkenalkan oleh Sherif

dan Hovland (1961). Umumnya, TLS mendefinisikan sikap sebagai suatu selang kedudukan yang mana seseorang boleh menerima atau menolak sesuatu isu. Perkara inilah yang dipaparkan dalam kajian ini. Sikap terhadap pembayaran zakat secara sah didapati berkedudukan antara positif (penerimaan bersetuju) hingga ke negatif (penolakan). Saranan Meuller (1986) bahawa kajian mengenai objek sikap yang kompleks perlu diteliti komponen-komponen di dalamnya adalah tepat. Selain itu, dapatan kajian terdahulu sama ada dalam bidang zakat penggajian (Kamil & Ahmad-Mahdzan, 2001, 2002; Kamil et al., 2006; Zainol & Kamil, 2008) mahupun bidang-bidang lain seperti percukaian (Bobek, 1997; Hanno & Violette, 1996), teknologi maklumat (Taylor & Todd, 1995a, 1995b) dan gelagat latihan dan diet (Hagger & Chatzisarantis, 2005), turut memperlihatkan sikap adalah konstruk yang kompleks dan mempunyai beberapa dimensi. Seperkara lagi, dimensi-dimensi sikap yang tercetus dalam kajian ini adalah berbeza jika dibandingkan sama ada dengan kajian dalam bidang zakat gaji mahupun bidang-bidang lain. Perbezaan ini adalah disebabkan oleh perbezaan objek sikap dan populasi kajian. Hal ini menunjukkan bahawa konstruk sikap tidak boleh digeneralisasikan kepada semua objek dan populasi kerana ia bergantung kepada objek sikap dan populasi yang khusus (Ajzen & Fishbein, 1980).

Penemuan asas-asas dimensi norma subjektif menyokong saranan teori pembelajaran sosial (Bandura, 1977). Menurut teori ini, pengaruh tekanan sosial yang berpunca daripada pelbagai pihak dan persekitaran boleh mempengaruhi perlakuan sesuatu gelagat. Hasil kajian turut selari dengan penemuan-penemuan lepas dalam pelbagai bidang kajian (Bobek & Hatfield, 2003; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Hanno & Violette, 1996; Oliver & Bearden, 1985; Rhodes & Courneya, 2003; Shimp & Kavas,

1984; Taylor & Todd, 1995a, 1995b). Dalam bidang zakat penggajian, Zainol dan Kamil (2008) melaporkan dua asas dimensi norma subjektif yang mempengaruhi niat gelagat kepatuhan, iaitu kumpulan rujukan intim dan kumpulan rujukan pasangan. Begitulah juga halnya dalam konteks zakat perniagaan yang mana pihak-pihak seperti kumpulan rujukan intim, berilmu dan rakan didapati muncul sebagai pengaruh sosial yang mungkin mempengaruhi gelagat kepatuhan.

Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap, asas-asas dimensi yang terbentuk mengesahkan TPB dan dakwaan Ajzen (1991) bahawa konstruk ini merupakan suatu konsep yang luas yang merangkumi semua aspek yang berkaitan dengan diri seseorang dan juga persekitaran yang mana mereka tidak mempunyai kawalan ke atasnya. Dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat perniagaan, banyak faktor boleh dikaitkan dengan konsep konstruk ini. Perkara inilah yang dijumpai dalam kajian ini. Kawalan gelagat ditanggap peniaga dapat dirungkaikan kepada dua belas (12) dimensi yang wujud dalam diri peniaga dan juga persekitaran zakat.

Penemuan konstruk kawalan gelagat ditanggap sebagai konstruk yang kompleks dan multidimensi adalah konsisten dengan dapatan kajian terdahulu dalam bidang zakat penggajian (Zainol, 2008) dan bidang-bidang lain seperti percukaian (Trivedi et al., 2005), teknologi maklumat (Taylor & Todd, 1995a, 1995b) dan gelagat pembelian secara elektronik dagang (Pavlou & Fygenson, 2006). Walaubagaimanapun, dimensi-dimensi yang tercetus agak berbeza berbanding kajian-kajian terdahulu. Sebagai contoh, Zainol (2008) melaporkan sebelas dimensi yang mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap pekerja Muslim. Dimensi-dimensi yang dipaparkan dalam kajiannya adalah berbeza dengan kajian ini. Keadaan ini memberi gambaran bahawa setiap dimensi yang tercetus

dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap adalah berbeza-beza mengikut populasi dan gelagat. Kedudukan dimensi ini adalah bergantung kepada populasi dan gelagat yang khusus (Ajzen & Fishbein, 1980). Justeru, sebarang kajian yang bertujuan untuk memahami peranan konstruk ini dengan lebih informatif dan jelas, adalah wajar mengambil kira terlebih dahulu faktor-faktor seperti persekitaran, populasi dan gelagat.

6.2.2 Objektif Kedua

Objektif kedua kajian, iaitu membina konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan objektif pertama yang mempunyai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik bagi mewakili konstruk aras kedua adalah tercapai. Keputusan kajian menunjukkan bahawa sebahagian daripada konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap yang terhasil daripada analisis faktor penerokaan telah mencapai kedudukan yang baik bagi mewakili konstruk aras kedua masing-masing. Antara kriteria penilaian yang dibuat ialah mempunyai kedudukan kebagusuaian padanan model yang mencapai tahap yang disaran oleh literatur, kedudukan kebolehpercayaan dan kesahihan yang memuaskan. Bagi konstruk yang gagal mencapai kriteria-kriteria yang ditetapkan, ia digugurkan daripada analisis seterusnya.

Penemuan ini menyokong dakwaan Byrne (2001), Hagger dan Chatzisarantis (2005) dan Hair et al. (2006) mengenai kelebihan analisis faktor pengesahan berbanding analisis faktor penerokaan. Dalam kajian ini, analisis faktor pengesahan yang diaplikasi kepada model pengukuran dua aras dapat mengukuhkan kedudukan model pengukuran yang lebih mantap berbanding analisis peringkat pertama yang menggunakan analisis faktor penerokaan. Berbanding dengan analisis faktor penerokaan, analisis faktor

pengesahan mempunyai kawalan yang luas ke atas pemboleh ubah yang menjadi indikator kepada konstruk pendam dengan mengasingkan varian bagi setiap faktor yang terbentuk dan menampilkan ralat ukuran bagi setiap indikator tersebut (Hair et al., 2006). Analisis faktor pengesahan sangat sensitif kepada ralat pengukuran dan indikator yang mempunyai ralat yang tinggi digugurkan daripada model pengukuran. Ralat ini berpunca daripada pelbagai sumber seperti prosedur persampelan, pengukuran dan populasi. Byrne (2001) menegaskan bahawa analisis faktor penerokaan yang mengabaikan pengiraan ralat pengukuran ini boleh menyebabkan analisis statistik menjadi kurang tepat dan berada pada tahap yang serius sekiranya ralat tersebut adalah besar. Selain ralat pengukuran, analisis faktor pengesahan juga dapat mengukuhkan model pengukuran dua aras melalui penilaian kesahihan memusat, kesahihan diskriminan dan kebugusuaian padanan model. Pembentukan model pengukuran dua aras ini menjadikan sesuatu model lebih berhemah dan mempunyai ciri-ciri mudah dan berguna (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Model seperti inilah yang dibina dalam kajian ini.

6.2.3 Objektif Ketiga

Objektif ketiga kajian adalah untuk menentukan hubungan konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat membayar zakat perniagaan. Keputusan kajian menunjukkan bahawa hanya kawalan gelagat ditanggap sahaja mempunyai hubungan positif yang signifikan ke atas niat, manakala dua lagi konstruk, iaitu sikap dan norma subjektif didapati tidak memberi kesan yang signifikan ke atas niat. Keputusan ini menunjukkan bahawa hanya sebahagian daripada objektif ketiga tercapai.

Penemuan kajian yang menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara kawalan gelagat ditanggapi dengan niat adalah selari dengan TPB. Rangkakerja TPB dibangunkan dengan memberi penekanan kepada peranan kawalan gelagat ditanggapi terhadap niat dan gelagat. Dalam kajian ini, peniaga yang mempunyai kawalan gelagat ditanggapi yang tinggi mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat berbanding dengan mereka yang rendah kawalan gelagat ditanggapnya. Penemuan yang sama turut dilaporkan dalam kajian-kajian lepas sama ada dalam persekitaran zakat gaji (Zainol, 2008; Zainol & Kamil, 2009) ataupun bidang-bidang lain seperti percukaian (Bobek & Hatfield, 2003; Trivedi et al., 2005), gelagat senaman dan diet (Hagger & Chatzisarantis, 2005) dan gelagat penggunaan teknologi (Taylor & Todd, 1995b). Justeru, keterangan yang mencukupi diperolehi dalam kajian ini bagi mengesahkan peranan kawalan gelagat ditanggapi dalam persekitaran zakat perniagaan.

Bagi konstruk sikap, penemuan kajian adalah tidak sehaluan dengan saranan TPB dan juga kajian-kajian terdahulu yang menggunakan TPB sebagai kerangka kajian. Sebab utama yang menyumbang kepada penemuan ini ialah perbezaan persekitaran, populasi kajian dan keadaan sesuatu sistem yang banyak dipengaruhi oleh faktor dalaman dan persekitaran yang menjadi asas kepada pembentukan sistem berkenaan. Literatur menunjukkan bahawa TPB banyak diuji dalam persekitaran berregulasi seperti percukaian, pematuhan had laju jalan raya dan lain-lain dan persekitaran tidak berregulasi seperti kesihatan, pembelian produk dan sebagainya. Berbeza dengan kajian-kajian lain, persekitaran zakat adalah unik kerana mempunyai peraturan dan undang-undang, namun penguatkuasaannya adalah lemah. Justeru, pengaruh faktor dalaman seperti sikap adalah agak berbeza sedikit berbanding kajian-kajian lain.

Selain itu, perbezaan persekitaran antara zakat gaji dan perniagaan telah mempengaruhi peranan sikap terhadap niat. Penemuan kajian ini adalah tidak sehaluan dengan hasil kajian Zainol dan Kamil (2008) yang melaporkan perkaitan positif yang signifikan antara sikap dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Kedudukan ini disebabkan oleh perbezaan sumber pendapatan yang menjadi asas penentuan zakat bagi kedua-dua jenis zakat yang mana sumber pendapatan perniagaan bersifat berubah berbanding penggajian yang bersifat tetap. Dalam bidang percukaian, Ali et al. (2001) dan Joulfian dan Rider (1998) melaporkan bahawa faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat dan gelagat itu sendiri adalah berbeza-beza antara individu berpendapatan tetap dengan individu bekerja sendiri. Hal ini diperkukuhkan lagi dengan dakwaan bahawa pengaruh faktor-faktor asas TPB adalah berbeza-beza dari segi situasi dan tindakan (Ajzen, 1991) serta populasi dan gelagat (Ajzen & Driver, 1992). Perkara inilah yang berlaku antara penemuan dalam gelagat kepatuhan zakat gaji dan zakat perniagaan. Sikap pekerja Islam dengan sikap peniaga Islam adalah berbeza-beza dalam hal mempengaruhi niat untuk berzakat.

Kedudukan peranan sikap boleh juga diterjemahkan berdasarkan penemuan baru kajian yang mana sikap peniaga secara langsung mempengaruhi gelagat tanpa melalui niat. Dapatan ini selari dengan dapatan Kamil dan Ahmad-Mahdzhan (2002) yang melaporkan pengaruh langsung faktor sikap terhadap gelagat kepatuhan zakat gaji. Walaupun kajian mereka tidak menggunakan TPB sebagai asas kajian, namun hasil kajian mereka menunjukkan bahawa sikap boleh secara langsung mempengaruhi gelagat dan boleh juga mempengaruhi gelagat melalui niat seperti yang ditemui oleh Zainol dan Kamil (2008). Albarracin et al. (2001) pula mendakwa bahawa sikap secara automatiknya

boleh mengaktifkan gelagat. Perkara inilah yang ditemui dalam kajian ini.

Tanggungjawab berzakat yang bersangkutan dalam hal agama menyebabkan sikap peniaga yang tidak bertanggung-tanggung untuk melaksanakannya. Zakat perniagaan merupakan satu liabiliti kehartaan yang wajib dibayar bagi membantu saudara seagama dan memberikan banyak faedah kepada diri, agama dan negara. Zakat bukan sahaja dapat menyuburkan harta, malah ia merupakan satu bentuk penyucian diri dan sebagai tanda syukur kepada Allah S.W.T. Justeru, kedudukan sikap peniaga yang bersetuju dan menyokong pembayaran zakat kepada institusi zakat secara langsung dapat mempengaruhi mereka untuk membayar zakat.

Bagi konstruk norma subjektif pula, dapatan kajian adalah sehaluan dengan penemuan kajian-kajian lepas. Umpamanya, Ajzen (1991) melaporkan sembilan (9) daripada enam belas (16) kajian yang menggunakan TPB memaparkan hubungan yang tidak signifikan antara norma subjektif dengan niat gelagat. Begitu juga dengan dapatan Mathieson (1991) dan Pavlou dan Fygenson (2006) yang melaporkan tiada hubungan signifikan antara norma subjektif dengan niat. Namun, dapatan kajian ini tidak sejajar dengan penemuan Zainol dan Kamil (2008) dan Zainol et al. (2009). Dapatan mereka menyokong peranan kumpulan rujukan intim dan pasangan terhadap niat membayar zakat gaji.

Dalam konteks zakat perniagaan, banyak sebab boleh dikaitkan dengan penemuan seperti ini. Antaranya ialah jumlah ilmu pengetahuan mengenai zakat perniagaan yang dimiliki oleh kumpulan intim yang terdiri daripada pasangan dan ibu bapa peniaga. Hal ini disokong oleh penemuan Syed Mohd Ghazali Wafa (2004) yang melaporkan bahawa kebanyakan entiti perniagaan tidak memahami kaedah penentuan zakat perniagaan. Jika

dilihat kepada skor purata pengetahuan peniaga yang rendah berkaitan zakat perniagaan, iaitu 4.0 berbanding skor maksimum, iaitu 11.0, tidak mustahil pasangan dan ibu bapa mereka juga kurang pengetahuan mengenai zakat terutama zakat perniagaan yang agak kompleks dari segi struktur dan penafsirannya. Kekurangan ilmu pengetahuan kumpulan ini menyebabkan mereka sukar untuk memberi pendapat dan nasihat berkaitan zakat perniagaan. Natiujahnya, peniaga kurang terdedah kepada pengaruh kumpulan ini dalam hal pembayaran zakat perniagaan.

Bagi kumpulan berilmu, iaitu guru agama dan amil, faktor keengganan membayar zakat kepada institusi zakat boleh mempengaruhi niat peniaga untuk membayar zakat. Kamil (2002) melaporkan bahawa golongan agama bersetuju dengan tuntutan pembayaran zakat, namun mereka menolak untuk membayar zakat kepada institusi zakat. Mereka lebih berpuas hati jika zakat dibayar sendiri terus kepada asnaf. Begitu jugalah halnya dengan golongan amil yang dilantik bagi menguruskan zakat. Masalah perbezaan fahaman politik seperti yang dinyatakan oleh Aidit (1989) dan Mohd-Ali (1989) boleh mempengaruhi penerimaan ahli masyarakat untuk membayar zakat kepada institusi zakat. Ramai yang beranggapan bahawa institusi zakat adalah dibawah pengaruh politik yang mungkin berbeza dengan fahaman politik yang disokong oleh amil. Amil juga kebanyakannya terdiri daripada mereka yang menyokong kerajaan. Maka, wujud dua kumpulan amil berdasarkan fahaman politik ini, iaitu kumpulan yang menyokong kaedah pembayaran yang ditetapkan oleh institusi zakat dan kumpulan yang menentang kaedah pembayaran tersebut. Justeru, amil yang berbeza ideologi politiknya cenderung untuk menasihati peniaga supaya membayar zakat tetapi bukan kepada institusi zakat. Malah,

ada kumpulan masyarakat yang mewujudkan badan khas dalam kelompok itu sendiri bagi mengurus pengutipan dan pengagihan zakat secara sendiri (Mohd-Ali, 1989).

6.2.4 Objektif Keempat

Objektif keempat kajian adalah menentukan peranan konstruk moderasi aliran tunai dan nilai agama terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat membayar zakat perniagaan. Keputusan kajian menunjukkan bahawa sebahagian daripada objektif keempat kajian tercapai. Bagi aliran tunai, penemuan kajian memaparkan hubungan antara sikap dan norma subjektif terhadap niat adalah dipengaruhi oleh kedudukan aliran tunai. Hubungan sikap dengan niat menjadi signifikan pada kedudukan $p < 0.10$ kesan daripada pengaruh aliran tunai. Konstruk ini juga mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat yang signifikan pada tahap $p < 0.05$. Namun, kedudukan hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat didapati tidak dipengaruhi oleh kedudukan aliran tunai.

Penemuan ini adalah selari dengan dakwaan Ajzen (2005) bahawa faktor situasi boleh mempengaruhi hubungan antara asas-asas TPB dengan niat. Dalam bidang percukaian, dapatan kajian ini adalah sejajar dengan Ali et al. (2001) dan Witte dan Woodbury (1985). Ali et al. (2001) melaporkan peranan faktor situasi pendapatan terhadap hubungan antara kadar audit dan penalti serta kadar cukai marginal dengan gelagat kepatuhan cukai. Witte dan Woodbury (1985) pula mendedahkan bahawa hubungan signifikan kadar cukai dengan gelagat kepatuhan adalah dipengaruhi oleh situasi pendapatan pembayar cukai sama ada berpendapatan kecil atau berpendapatan tinggi. Perkara ini juga diperolehi daripada kajian ini. Kedudukan tunai perniagaan dapat

menentukan hubungan signifikan antara sikap dan norma subjektif dengan niat membayar zakat.

Peranan tunai terhadap sikap, norma subjektif dan niat bolehlah diibaratkan seperti lagu dan irama. Niat untuk membayar zakat adalah sangat bertaut rapat dengan kedudukan tunai. Oleh sebab itulah apabila kerajaan negeri Kedah mewajibkan pembayaran zakat gaji melalui potongan gaji, ramai pekerja terutamanya yang berpendapatan rendah tidak bersetuju dengan arahan tersebut. Kamil et al. (1997) turut melaporkan bahawa pekerja Muslim yang membayar zakat adalah daripada golongan yang berpendapatan RM3,000 dan ke atas. Semakin tinggi pendapatan seseorang, semakin tinggi kebarangkaliannya untuk membayar zakat (Hairunnizam et al., 2005). Justeru, peniaga yang mempunyai tunai yang baik cenderung untuk mempunyai sikap positif dan penerimaan yang baik terhadap kumpulan sosial yang mendorong mereka untuk mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat. Sebaliknya, peniaga yang mempunyai tunai yang kurang baik mempunyai sikap dan penerimaan terhadap kumpulan sosial yang tidak menggalakkan. Perkara ini seterusnya mendorong mereka untuk tidak mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat.

Bagi konstruk nilai agama, penemuan kajian menunjukkan bahawa dimensi ibadat sunat mempunyai pengaruh terhadap hubungan antara norma subjektif dengan niat gelagat. Dalam model berstruktur tanpa kesan konstruk ini, hubungan antara norma subjektif dengan niat adalah tidak signifikan, namun hubungan ini menjadi signifikan dengan adanya pengaruh ibadat sunat. Penemuan ini adalah sejajar dengan hujah yang dikemukakan oleh Harun et al. (1991), Qardawi (1998) dan Rusnah dan Susela-Devi (2006). Menurut Harun et al. (1991), gelagat individu Muslim yang baik adalah dibentuk

melalui ciri-ciri seperti selalu melakukan ibadah-ibadah yang digalakkan dalam Islam. Peniaga yang kerap melakukan ibadat sunat akan sentiasa dahagakan pahala yang dijanjikan oleh Allah S.W.T. Begitu jugalah dalam hal keagamaan seperti pembayaran zakat. Walaupun mempunyai tekanan sosial yang menggalakkan untuk menunaikan zakat, niat peniaga untuk membayar zakat perniagaan masih lagi lemah seandainya tidak mempunyai asas-asas Islam yang selalu menjadi amalan seperti kekerapan melakukan ibadat sunat.

Dalam konteks zakat perniagaan, tahap perlakuan ibadat sunat peniaga didapati mampu membuatkan dirinya terpengaruh dan patuh dengan nasihat dan pandangan kumpulan sosial berhubung pembayaran zakat. Individu yang kuat amalannya sangat peka pada persoalan berkaitan agama seperti membayar zakat (Aidit, 1989). Komitmen terhadap Islam sangat berkait rapat dengan gelagat pembayaran zakat gaji (M. N. Mohd-Ali et al., 2004). Perkara inilah yang dikatakan sebagai lumrah dan seiring dengan falsafah kehidupan Muslim. Sering melakukan ibadat yang digalakkan dapat mendorong peniaga untuk melakukan sesuatu gelagat seiring dengan sokongan kumpulan sosial yang sukakan perlakuan yang baik terutama dalam hal berkaitan keagamaan. Tambahan pula dalam hal pembayaran zakat yang bukan sahaja tertakluk kepada undang-undang, malah ia merupakan satu daripada rukun Islam yang wajib ditunaikan.

6.2.5 Objektif Kelima

Penemuan kajian memaparkan hubungan yang signifikan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Niat mempunyai hubungan yang signifikan dengan gelagat pada kedudukan $p < 0.01$, manakala kawalan gelagat ditanggap

memberi kesan signifikan ke atas gelagat pada kedudukan $p < 0.10$. Dengan keputusan ini, objektif kelima kajian, iaitu mengkaji hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat adalah tercapai.

Hubungan signifikan antara niat dan gelagat adalah sejajar dengan hadis Rasulullah S.A.W mengenai peranan niat terhadap gelagat. Selain itu, ia juga menyokong saranan TPB dan selari dengan penemuan kajian-kajian lepas. Menurut TPB, niat merupakan kesanggupan, kesediaan dan motivasi seseorang untuk cuba melakukan sesuatu gelagat dan ia merupakan penentu paling hampir bagi gelagat. Oleh itu, seseorang akan melakukan sesuatu berdasarkan apa yang diniatkannya. Peniaga yang mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat cenderung untuk membayar zakat.

Kajian-kajian terdahulu juga melaporkan pengaruh signifikan niat terhadap gelagat (Ajzen & Driver, 1992; East, 1993; Elliott et al., 2003; Godin & Kok, 1996; Rhodes & Courneya, 2003; Shih & Fang, 2004). Dalam bidang percukaian, Hanno dan Violette (1996) dan Trivedi et al. (2005) turut melaporkan bahawa niat untuk patuh kepada undang-undang cukai persekutuan mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat kepatuhan cukai. Walaubagaimanapun, dalam bidang zakat, masih belum terdapat kajian yang menjelaskan hubungan kedua-dua konstruk ini. Perkara inilah yang cuba dicari jawapannya melalui kajian ini. Niat peniaga untuk membayar zakat didapati mempengaruhi gelagat secara signifikan. Hal ini jelas menunjukkan bahawa peniaga mempunyai kesediaan dan motivasi yang tinggi dalam hal pembayaran zakat secara sah.

Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap, penemuan kajian adalah selari dengan TPB dan juga kajian-kajian lepas. Dalam TPB, konstruk ini adalah berkaitan dengan darjah kawalan gelagat ditanggap seseorang ke atas kemahiran atau kemampuan, sumber

dan peluang yang dimilikinya untuk melaksanakan sesuatu gelagat (Ajzen, 1991; Ajzen & Driver, 1992; Ajzen & Madden, 1986). Ajzen dan Driver (1992) menjelaskan bahawa dalam sesetengah keadaan, kawalan gelagat ditanggap mempunyai kesan langsung kepada gelagat. Konstruk ini boleh bertindak sebagai proksi bagi mengukur kawalan sebenar yang dimiliki seseorang apabila berhadapan dengan situasi nyata untuk melakukan gelagat tersebut. Kajian-kajian lepas telah menyokong saranan ini. Dalam bidang percukaian misalnya, Antonides dan Robben (1995), Carnes dan Englebrecht (1995) dan Robben, Webley, Elffers dan Hessing (1990) melaporkan bahawa kedudukan pendapatan (elemen dalam kawalan gelagat ditanggap) adalah faktor penentu ketidakpatuhan cukai.

Dalam memahami kekuatan hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dan niat terhadap gelagat, Ajzen dan Driver (1992) menjelaskan bahawa kelakuan seseorang bukan hanya bergantung kepada niat atau kehendaknya untuk melakukannya, malah pengaruh faktor-faktor bukan motivasi (*nonmotivational factors*) seperti kewujudan sumber dan peluang turut memainkan peranan. Dalam kes zakat perniagaan, kawalan gelagat ditanggap peniaga yang dilihat dalam konteks keupayaan, kemampuan, peluang dan sumber yang dimilikinya (contohnya rebat cukai, kemudahan pembayaran, keberkesanan-kendiri dan persepsi amil pakar) dapat mempengaruhi tingkah laku mereka untuk melaksanakan tanggungjawab terhadap agama. Keadaan ini menunjukkan bahawa keputusan peniaga untuk membayar zakat adalah dipengaruhi oleh faktor dalaman dan luaran yang wujud dalam persekitaran zakat perniagaan. Sebagai contoh, soal kemudahan pembayaran zakat mampu memberi kesan kepada pertimbangan peniaga untuk membayar zakat. Peniaga yang merasakan kemudahan yang disediakan adalah menyenangkannya

untuk membayar zakat mempunyai persepsi yang positif untuk membayar zakat berbanding peniaga yang tidak menyedari bentuk-bentuk kemudahan yang disediakan. Dengan ini, kawalan gelagat ditanggap peniaga ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan merupakan pelengkap kepada niat peniaga yang kuat untuk membayar zakat kepada institusi zakat.

6.2.6 Objektif Keenam

Keyakinan seseorang terhadap sesuatu objek sama ada institusi, peristiwa, benda dan sebagainya mampu mempengaruhi hubungan antara niat dengan gelagat. Hal ini bermaksud meskipun seseorang telah mempunyai niat yang kuat untuk melakukan sesuatu, perlakuan gelagat tersebut tidak akan berlaku sekiranya individu tersebut kurang yakin dengan institusi atau benda yang melibatkan kelakuan tersebut. Umpamanya, dalam kes zakat perniagaan, seandainya peniaga mempunyai tahap keyakinan yang rendah terhadap institusi zakat, maka mereka tidak akan membayar zakat kepada institusi meskipun pada masa yang sama mereka mempunyai niat yang kuat untuk melakukannya. Bagaimanapun, keterangan empirikal dalam kajian ini tidak menyokong saranan tersebut.

Dapatan kajian ini adalah tidak konsisten dengan penemuan dalam kajian terdahulu (sebagai contoh lihat Dodge dan Jaccard (2007)). Antara kemungkinan sebab yang menunjukkan keadaan yang tidak konsisten ini ialah lebih 30% daripada responden memberi maklum balas “tidak pasti” (nilai skel 3) pada setiap soalan yang berkaitan dengan konstruk ini. Kedudukan tidak pasti ini berpunca daripada ketidakseimbangan maklumat berkaitan institusi zakat. Hal ini berlaku apabila terdapat laporan media mengenai salah laku staf institusi zakat dan pendedahan mengenai golongan miskin yang

masih tidak terbela oleh media massa. Namun, pada masa yang sama, institusi zakat juga menggunakan media bagi meyakinkan masyarakat bahawa mereka telah melaksanakan tugas dengan baik dan amanah. Keadaan ini menyebabkan masyarakat keliru sama ada untuk mempercayai dan mempunyai keyakinan yang tinggi terhadap institusi atau sebaliknya.

Selain itu, terdapat juga pandangan di kalangan peniaga bahawa soal pengurusan dan pentadbiran zakat bukan dibawah tanggungjawab mereka. Apa yang penting ialah mereka hanya perlu membayar zakat kepada institusi dan selebihnya terpulanglah kepada institusi untuk mengurustadbir wang tersebut. Seperkara lagi, pentadbiran zakat di negeri Kedah ditadbir oleh sebuah jabatan khas, iaitu Jabatan Zakat Negeri. Jabatan ini adalah sebuah jabatan yang bebas daripada mana-mana pengaruh dan terletak sepenuhnya di bawah kuasa Duli Yang Maha Mulia Tuanku Sultan Kedah. Kebebasan ini dipercayai dapat memberikan keyakinan kepada sebilangan peniaga mengenai ketelusan dan integriti jabatan tersebut. Justeru, pandangan negatif sesetengah anggota masyarakat dapat diimbangi oleh pandangan positif daripada sesetengah anggota masyarakat yang lain (Kamil, 2002). Lantas, kedudukan ini tidak memberi kesan yang signifikan kepada hubungan antara niat dengan gelagat kepatuhan peniaga.

6.3 Implikasi Kepada Teori

Kajian ini memberikan beberapa implikasi secara amnya kepada teori gelagat kepatuhan dan secara khususnya kepada TPB. Secara umumnya, keputusan kajian menunjukkan kesesuaian penggunaan TPB bagi meramal dan memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Dalam bidang zakat yang mana persekitarannya agak unik, iaitu mempunyai

undang-undang tetapi tidak dikuatkuasakan secara serius, kajian berdasarkan TPB masih sukar ditemui. Kebanyakan literatur sebelum ini banyak menggunakan TPB untuk memahami gelagat dalam persekitaran yang mempunyai undang-undang dan tidak mempunyai undang-undang. Walaupun Zainol (2008) cuba mengadaptasi TPB dalam bidang zakat, namun kajiannya tidak sepenuhnya berdasarkan teori ini kerana hanya tertumpu kepada niat dan bukannya kepada gelagat seperti yang dijelaskan dalam teori ini. Oleh sebab itu, kajiannya tidak mampu menjelaskan peranan niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat kepatuhan sepertimana yang dilakukan dalam kajian ini. Malah, kajiannya lebih tertumpu kepada niat gelagat kepatuhan zakat gaji yang mana persekitarannya jauh berbeza dengan zakat perniagaan. Justeru, kajian ini merupakan cubaan pertama membina model niat dan gelagat kepatuhan berdasarkan pengubahsuaian TPB dalam persekitaran zakat perniagaan.

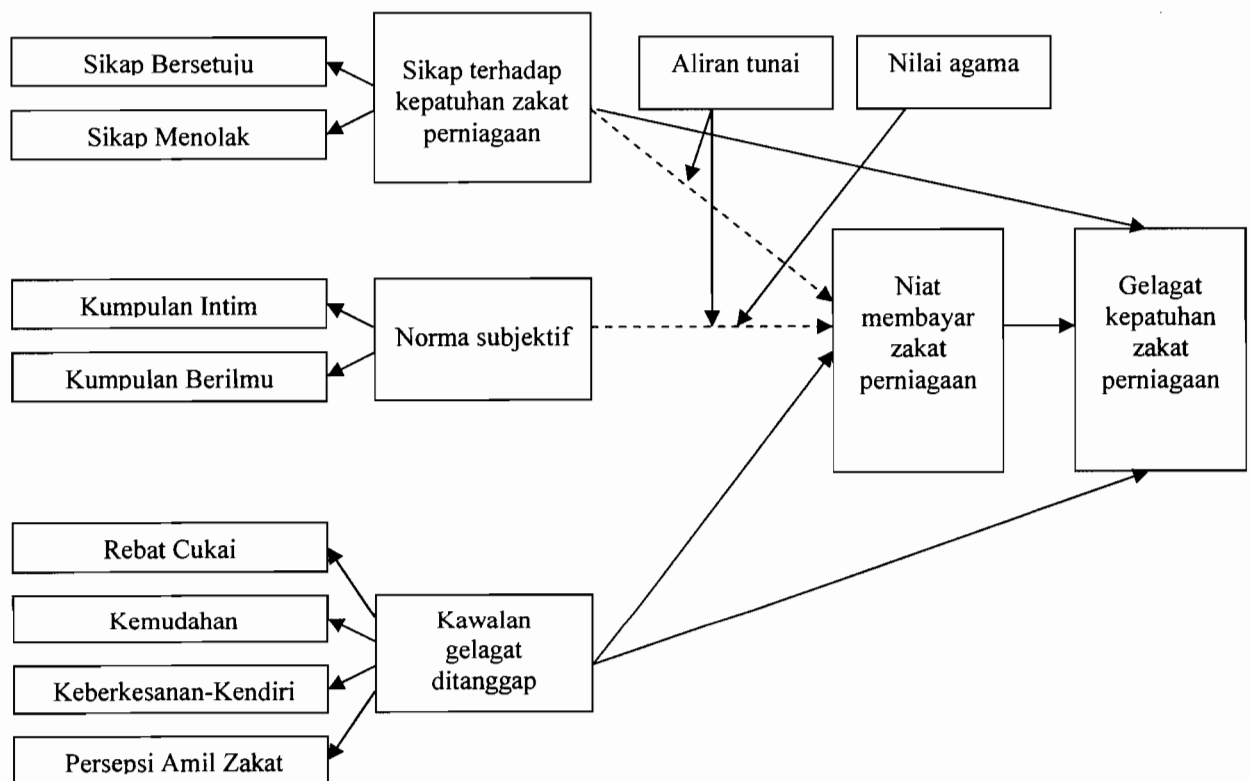
Penemuan kajian ini juga menunjukkan bahawa TPB adalah tidak konklusif. Asas-asas teori ini tidak boleh diguna sepenuhnya dalam keadaan-keadaan tertentu. Ia bergantung kepada kewujudan keadaan-keadaan lain yang menyebabkan teori ini diubahsuai. Pengubahsuaian ini perlu mengikut kesesuaian sesuatu gelagat dan sistem serta pembentukan konsep yang mantap bagi memahami gelagat dengan lebih baik. Walaupun kajian-kajian terdahulu mengubahsuai TPB, namun ia masih belum lengkap sepenuhnya dan tidak boleh digeneralisasikan kepada populasi dan gelagat yang berlainan. Sebagai contoh, walaupun kajian Zainol (2008) mengubahsuai teori ini untuk disesuaikan dengan persekitaran zakat gaji, namun model kajiannya masih belum komprehensif. Hal ini dapat dilihat apabila kajian untuk memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini perlu mempunyai pemboleh ubah moderasi supaya dapat

menerangkan gelagat kepatuhan dengan lebih jelas. Pemboleh ubah moderasi ini wujud antara faktor-faktor asas TPB dengan niat. Pembentukan konsep dua aras juga menjadikan model gelagat kepatuhan zakat perniagaan lebih berhemah, jelas dan mudah difahami.

Kajian ini turut menguji beberapa pemboleh ubah baru di samping faktor-faktor asal dalam TPB bagi memahami gelagat kepatuhan. Faktor-faktor ini merangkumi faktor ekonomi seperti situasi aliran tunai dan kedudukan kewangan perniagaan dan faktor psikologi seperti kemudahan rebat cukai, persepsi terhadap amil zakat, rekod simpan kira dan keyakinan terhadap institusi zakat. Penemuan kajian yang memaparkan kesan signifikan faktor-faktor ini dalam menjelaskan gelagat kepatuhan mampu memberi sumbangan baru kepada ilmu terutamanya dalam bidang zakat.

Seterusnya, kajian ini mendefinisikan sikap sebagai konstruk yang kompleks yang merangkumi beberapa dimensi. Definasi ini agak berbeza dengan TPB yang mengetengahkan konsep dimensi tunggal dalam sikap. Bagi tujuan pembinaan item sikap, kajian ini menggunakan pendekatan Teori Latitud Sikap (TLS) melalui prosedur *Likert* dengan melihat kepada objek sikap pembayaran zakat perniagaan secara sah melalui institusi zakat. Hasil kajian menyumbang kepada pemahaman peranan sikap yang lebih komprehensif. Penemuan kajian menunjukkan bahawa sikap merupakan pemboleh ubah pendam yang kompleks dan sikap ini adalah berbeza-beza mengikut objek yang dikaji. Justeru, sebarang kajian mengenai sikap perlu mengkaji sikap berdasarkan situasi dan objek khusus serta menguraikan komponen-komponennya terlebih dahulu untuk mendapat keterangan yang lebih informatif mengenai kesannya terhadap niat dan gelagat.

Berdasarkan penemuan kajian ini, dapatlah dirumuskan bahawa TPB bukanlah merupakan suatu teori yang konklusif. Model TPB seharusnya diubahsuai mengikut kesesuaian sesuatu gelagat dan keadaan sesuatu sistem serta memerlukan pembentukan konsep yang lebih tepat bagi memahami gelagat dengan lebih baik. Di samping faktor-faktor asas TPB, peranan faktor moderasi juga wajar diambilkira. Justeru, kajian ini menyarankan model gelagat kepatuhan zakat perniagaan berdasarkan pengubahsuaian TPB. Model ini boleh dilihat dalam Rajah 6.1. Pembentukan model ini bolehlah dikatakan sebagai percubaan pertama khususnya bagi negeri Kedah dan amnya bagi Malaysia.



Nota. - - - ➔ Hubungan hanya signifikan melalui moderasi

Rajah 6.1. Model Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

6.4 Implikasi Kepada Pengukuran

Keputusan kajian mengesahkan kelebihan analisis faktor pengesahan berbanding analisis faktor penerokaan. Asas-asas dimensi yang terhasil melalui analisis faktor penerokaan didapati tidak begitu mantap dari segi unidimensi, kebolehpercayaan dan kesahihan. Hal ini dapat dilihat apabila dimensi-dimensi ini melalui ujian analisis faktor pengesahan, kedudukannya telah berubah. Sebagai contoh, sikap curiga yang terbentuk di peringkat analisis penerokaan digugurkan dalam analisis faktor pengesahan kerana tidak mencapai kedudukan kebolehpercayaan dan kesahihan yang memuaskan. Begitu juga halnya dengan lapan dimensi dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap yang tidak mencapai kedudukan unidimensi, kebolehpercayaan dan kesahihan yang memuaskan dalam analisis faktor pengesahan. Keputusan ini mengesahkan dakwaan Byrne (2001) dan Hair et al. (2006) bahawa analisis faktor penerokaan hanya sesuai diaplikasikan bagi tujuan menapis dan menyusut data untuk menentukan bilangan dimensi, sementara analisis faktor pengesahan memberi keyakinan bahawa dimensi-dimensi yang terbentuk mempunyai tahap kebolehpercayaan dan kesahihan yang benar-benar mantap.

Dapatan kajian juga menunjukkan pembentukan model dua aras mempunyai kelebihan dalam membina model pengukuran yang baik. Kemunculan dua atau lebih dimensi dalam konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap boleh diwakili oleh konstruk aras kedua masing-masing melalui model dua aras. Justeru, model pengukuran dua aras ini menjadikan sesuatu model mempunyai ciri-ciri berhemah, mudah dan berguna.

Kelebihan analisis SEM berbanding analisis tradisional statistik multivariat seperti analisis regresi berganda turut dipaparkan dalam kajian ini. Analisis model

berstruktur mencadangkan model alternatif mengenai hubungan langsung yang signifikan antara konstruk sikap dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan tanpa melalui niat sepertimana yang dinyatakan dalam TPB. Cadangan keputusan alternatif ini hanya boleh diperolehi melalui analisis SEM.

6.5 Implikasi Kepada Dasar

Kutipan zakat perniagaan di seluruh negara masih lagi rendah. Punca utama yang menyumbang kepada masalah ini ialah sambutan dingin peniaga terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada institusi zakat. Fenomena ini menuntut keterangan empirik bagi memahami faktor-faktor yang mempengaruhinya dengan lebih mendalam. Sekiranya punca berkaitan aras kepatuhan difahami dengan jelas, maka secara tidak langsung dapat membantu institusi zakat dalam merangka strategi untuk meningkatkan kutipan zakat pada masa akan datang. Tambahan pula, belum ada literatur zakat yang khusus dijalankan bagi menjelaskan fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini. Justeru, kajian ini memberi penjelasan berkaitan fenomena di atas dengan mengaplikasi TPB dan kajian-kajian lepas berkaitan gelagat kepatuhan.

6.5.1 Sikap Terhadap Pembayaran Zakat Secara Sah

Secara amnya, sikap penerimaan peniaga terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada institusi zakat adalah berbelah bahagi, iaitu antara bersetuju dan menolak. Setiap peniaga mempunyai penilaian yang berbeza berdasarkan kepercayaan masing-masing. Bentuk sikap ini memainkan peranan dalam diri setiap peniaga bagi membuat keputusan berhubung pembayaran zakat perniagaan. Justeru, pihak berkuasa zakat perlulah

menggiatkan usaha agar peniaga tidak berbelah bahagi dalam mematuhi kewajipan berzakat.

Penerimaan positif masyarakat terhadap institusi zakat adalah penting kerana pembayaran zakat adalah secara sukarela dan bergantung sepenuhnya kepada diri mereka. Institusi zakat perlu memelihara dan berusaha untuk meningkatkan imej, reputasi dan kredibiliti mereka terutamanya dalam ketelusan menjalankan tanggungjawab mengutip dan mengagih wang zakat agar masyarakat amnya dan peniaga khususnya mempunyai persepsi dan pandangan yang betul terhadap kepentingan membayar zakat kepada institusi zakat. Institusi juga boleh melaksanakan usaha dengan memperbanyakkan aktiviti promosi dan penerangan khas bagi menyedarkan masyarakat mengenai kewajipan pembayaran zakat. Kerjasama antara institusi zakat dengan pihak-pihak seperti Jabatan Wakaf, Zakat dan Haji (JAWHAR), Radio Televisyen Malaysia (RTM), badan-badan bukan kerajaan (NGO) dan sebagainya dengan mengadakan program penerangan mengenai zakat perniagaan dapat meningkatkan penerimaan masyarakat terhadap kewajipan berzakat melalui institusi zakat. Hal ini juga dapat meleraikan kekusutan masyarakat dalam isu berkaitan agama seperti zakat dan juga peranan dan fungsi institusi zakat itu sendiri yang sehingga sekarang masih lagi diperdebatkan.

Institusi zakat juga perlu lebih sensitif terhadap laporan dan pendedahan media yang boleh menyebabkan masyarakat keliru dan salah faham dengan pengurusan institusi. Umpamanya, laporan yang mendedahkan masyarakat kepada pelbagai bentuk tafsiran dan polemik perlu diatasi sebaik mungkin. Pendedahan salah laku pegawai dan kelemahan institusi melalui media sedikit sebanyak mencetuskan rasa bimbang dan

penolakan masyarakat terhadap integriti institusi. Justeru, langkah-langkah seperti menerbitkan buletin, laporan kewangan interim dan artikel-artikel di dalam akhbar, majalah atau laman sesawang mengenai aktiviti yang dilaksanakan oleh institusi perlu dipergiatkan. Tulisan-tulisan yang berbentuk ilmiah oleh pegawai-pegawai zakat mampu mengurangkan rasa tidak senang masyarakat. Hal ini dapat mengelak rasa curiga yang melampau terhadap mereka. Lebih utama lagi, institusi zakat dapat menyalurkan maklumat sebenar mengenai sesuatu isu yang dibangkitkan dan bukan sepertimana yang didedahkan oleh pihak luar selain daripada institusi zakat.

Aspek agihan zakat yang lebih berkesan wajar diperkembangkan. Satu bentuk transformasi agihan zakat perlu segera dilaksanakan. Sebagai contoh, bantuan berbentuk wang tunai boleh diganti dengan pemberian barangan, bantuan modal atau pembinaan projek-projek tertentu. Perkara ini dapat melahirkan kepuasan kepada pihak pemberi zakat kerana mereka dapat melihat dengan jelas penggunaan wang zakat bagi membantu meningkatkan taraf hidup golongan asnaf.

6.5.2 Kawalan Gelagat Ditanggap

Penemuan kajian juga menunjukkan peranan penting konstruk kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Konstruk ini diwakili oleh empat dimensi, iaitu rebat cukai, kemudahan, keberkesanan-kendiri dan persepsi amil pakar. Justeru, bagi menggalakkan lebih ramai peniaga membayar zakat kepada institusi zakat, pihak institusi perlu berusaha memperbanyakkan lagi bentuk kemudahan yang memudahkan peniaga untuk membayar zakat. Umpamanya, pembukaan kaunter secara tetap di tempat-tempat awam di setiap daerah tidak harus dibuat pada bulan Ramadhan

semata-mata. Ia harus dikekalkan sepanjang masa bagi memudahkan masyarakat membayar zakat.

Selain itu, penganjuran bengkel taksiran zakat perniagaan secara berterusan dan bantuan khidmat nasihat dari semasa ke semasa dijangka mampu meningkatkan keupayaan dan tanggapan positif peniaga terhadap zakat perniagaan. Setidak-tidaknya, ia dapat meningkatkan tahap keyakinan dan kesungguhan peniaga mengenai zakat perniagaan. Masalah kekurangan sumber manusia yang sering menghantui institusi zakat juga perlu diatasi segera. Masyarakat yang meragui ilmu dan kemahiran amil yang dilantik boleh menyebabkan mereka enggan membayar zakat melalui institusi zakat (B. Mohd-Ali, 1989). Justeru, institusi zakat sama ada di peringkat negeri mahupun daerah perlu melantik amil yang mempunyai ilmu dan profesionalisme yang mantap bagi membantu kelicinan urusan kutipan dan agihan zakat. Sebagai contoh, institusi wajib dilengkapi dengan amil yang benar-benar berkebolehan dan mempunyai pelbagai bidang ilmu bagi membantu peniaga dalam hal berkenaan zakat perniagaan terutamanya dalam hal taksiran dan penentuan jumlah zakat yang wajib dibayar. Keadaan ini secara langsung akan meningkatkan kawalan gelagat ditanggap peniaga dan seterusnya mendorong pembentukan niat dan gelagat yang kuat dalam hal pembayaran zakat.

Dalam pada itu, maklumat berkaitan rebat cukai ke atas keseluruhan jumlah zakat perniagaan yang dikeluarkan oleh peniaga tunggal dan perkongsian wajar dihebahkan seluas-luasnya. Berdasarkan pemerhatian, ramai di kalangan peniaga tidak menyedari akan keistimewaan yang diberikan oleh pihak kerajaan ini. Oleh itu, institusi zakat perlu mempelbagaikan cara bagi memastikan hebahan maklumat berkaitan rebat cukai sampai kepada peniaga. Hebahan boleh dibuat melalui akhbar, laman sesawang, televisyen,

radio, papan iklan, majalah, poster, risalah, ceramah, surat makluman dan hubungan secara langsung. Dengan demikian, peniaga yang terdedah kepada maklumat ini akan mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat.

6.5.3 Peranan Aliran Tunai

Kepentingan peranan konstruk aliran tunai dalam niat membayar zakat perniagaan memberikan implikasi tersendiri terhadap institusi zakat. Hubungan signifikan antara konstruk sikap dan norma subjektif terhadap niat adalah bergantung kepada aliran tunai perniagaan. Hal ini menunjukkan bahawa kesan sikap dan pengaruh sosial ke atas niat adalah berbeza-beza berdasarkan kedudukan tunai perniagaan. Justeru, bagi meningkatkan niat peniaga untuk membayar zakat, institusi zakat disaran agar melaksanakan beberapa mekanisme dengan mengambil kira kedudukan sikap, norma subjektif dan turun naik aliran tunai sesebuah perniagaan.

Pertama, pengenalan kepada kaedah pembayaran zakat perniagaan secara berjadual atau anggaran perlu diperkenalkan. Dengan kemudahan prasarana dan kecanggihan teknologi maklumat yang ada pada masa kini, institusi zakat boleh menyediakan satu sistem yang membolehkan peniaga membayar zakat secara tetap setiap bulan kepada mereka. Hal ini sudah tentu dapat mengelakkan pembayaran secara penuh dalam jumlah yang besar pada akhir setiap tahun yang boleh menjejaskan kedudukan tunai setiap peniaga. Mekanisma ini mampu menarik ramai peniaga untuk membayar zakat. Sebagai contoh, langkah institusi zakat yang memperkenalkan kaedah potongan gaji di kalangan pekerja Muslim dapat meningkatkan kutipan zakat gaji. Kaedah potongan cukai pendapatan perniagaan secara berjadual turut dilaksanakan oleh Lembaga Hasil

Dalam Negeri (LHDN). Kaedah yang sama wajar dipraktikkan oleh institusi zakat.

Sistem potongan zakat perniagaan yang diperkenalkan nanti bukan sahaja perlu mempunyai pengkalan data mengenai bayaran ansuran setiap peniaga, malah sistem itu juga wajar dilengkapi dengan kemudahan yang boleh menentukan sama ada peniaga tersebut terkurang atau terlebih bayar zakat pada akhir tempoh tertentu. Jika peniaga terkurang bayar, institusi zakat boleh memaklumkan jumlah yang terkurang tersebut. Namun, jika peniaga terlebih bayar, wang itu wajar dikembalikan kepada peniaga tersebut.

Kedua, kerjasama institusi zakat dengan LHDN wajar ditingkatkan. Institusi zakat boleh mendapatkan senarai peniaga yang menjelaskan bayaran cukai pendapatan daripada LHDN. Peniaga yang boleh membayar cukai sudah pasti mempunyai kecairan tunai yang tinggi dan ia sudah tentu tertakluk kepada zakat perniagaan. Sebagai contoh, unit audit zakat boleh mengadakan lawatan ke premis-premis perniagaan pada awal atau hujung tahun bagi melihat laporan kewangan perniagaan. Laporan kewangan ini penting kerana ia menyediakan semua maklumat berkaitan perniagaan bagi tempoh tertentu terutamanya laporan berkaitan aset semasa dan tunai perniagaan. Maklumat yang diperolehi boleh digunakan oleh unit ini bagi menentukan sama ada peniaga mempunyai kedudukan tunai yang baik atau sebaliknya dan telah mencapai syarat-syarat pembayaran zakat atau tidak.

Akhir sekali, bagi memastikan kejayaan pelaksanaan mekanisma-mekanisma seperti yang dibincangkan, perundangan zakat mesti dimantapkan sama seperti percukaian. Undang-undang zakat perlu diperkemaskan dengan memberikan kuasa penguatkuasaan yang komprehensif kepada institusi zakat untuk menjalankan tindakan

penyiasatan dan pendakwaan. Sebagai contoh, institusi zakat boleh diberi kuasa untuk melakukan pemeriksaan ke atas akaun bank, harta yang dimiliki seseorang dan maklumat-maklumat yang mungkin dianggap sulit. Tindakan ini sudah pasti dapat mengesan golongan yang engkar membayar zakat atau mereka yang sengaja menyembunyikan maklumat zakat daripada pihak berkuasa.

6.5.4 Peranan Nilai Agama

Kekerapan melaksanakan amalan ibadat yang digalakkan dalam Islam mencerminkan kesungguhan seseorang menterjemahkan rasa ketaatan kepada Allah S.W.T. (Harun et al., 1991). Selalu melakukan ibadat sunat menunjukkan bahawa tahap keimanan kepada Allah S.W.T adalah tinggi (Aidit, 1989). Faktor keimanan merupakan asas penting yang mempengaruhi gelagat ekonomi seseorang (Qardawi, 1998). Tanpa keimanan, seseorang tidak akan melakukan sesuatu gelagat terutama yang melibatkan harta walaupun perbuatan tersebut merupakan tanggungjawab agama seperti membayar zakat. Semakin tinggi komitmen seseorang terhadap Islam, semakin tinggi gelagat pembayaran zakat pendapatannya. Perkara inilah yang diperolehi dalam kajian ini. Kekerapan melakukan ibadat yang digalakkan dalam Islam oleh peniaga dapat mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat membayar zakat perniagaan. Kedudukan ini menggambarkan bahawa peniaga yang sering melakukan ibadat sunat seperti selalu mengikuti kelas agama, solat berjemaah dan selalu mendengar ceramah agama dapat mempengaruhi tekanan sosial yang positif ke atas niat pembayaran zakat. Persetujuan, pendapat, sokongan dan nasihat kumpulan intim yang terdiri daripada suami/isteri dan ibubapa dan kumpulan berilmu seperti guru agama dan amil zakat dapat mempengaruhi niat bagi

peniaga yang kerap melakukan ibadat sunat berbanding peniaga yang jarang melaksanakannya.

Oleh itu, jelaslah di sini bahawa institusi keagamaan seperti Majlis Agama Islam Negeri dan institusi zakat sendiri perlu memperbanyakkan aktiviti-aktiviti berbentuk keagamaan bagi menggalakkan masyarakat untuk menyertainya secara aktif. Aktiviti-aktiviti seperti kuliah, ceramah, kempen solat berjemaah, khemah ibadah dan lain-lain lagi wajar dipergiatkan. Aktiviti seperti ini bukan sahaja perlu diaktifkan di masjid-masjid, malah perlu juga diperluaskan ke kawasan-kawasan seperti taman-taman perumahan, kampung, tempat tumpuan awam seperti pasar malam, pasar tani dan sebagainya. Dengan adanya aktiviti seperti ini kesedaran dan rasa sensitif masyarakat terhadap amalan-amalan yang digalakkan dalam Islam akan meningkat. Hal ini dapat mempengaruhi tingkat ibadah seseorang dan seterusnya memudahkan mereka untuk menerima segala nasihat dan teguran yang disampaikan oleh suami/isteri, ibubapa, guru agama dan amil berkaitan zakat perniagaan. Secara tidak langsung, niat mereka untuk membayar zakat turut akan bertambah.

6.5.5 Niat

Niat mempunyai pengaruh yang kuat terhadap gelagat. Peniaga yang mempunyai niat yang kuat lebih cenderung untuk membayar zakat berbanding peniaga yang mempunyai niat yang lemah. Justeru, maklumat mengenai niat gelagat kepatuhan di kalangan peniaga perlu diberi perhatian serius oleh institusi agar langkah sewajarnya dapat diambil bagi memperbaiki tahap gelagat kepatuhan. Umumnya, niat merupakan petunjuk utama kesediaan dan motivasi peniaga untuk membayar zakat. Peniaga dilihat mempunyai azam

yang kuat untuk membayar zakat setiap tahun dan akan menambah bayaran zakat sejajar dengan penambahan pendapatan perniagaan mereka. Keadaan ini menunjukkan bahawa peniaga menaruh kepercayaan kepada institusi. Malah, pembayaran zakat juga dipercayai dapat memberikan manfaat yang besar bukan sahaja kepada diri tetapi masyarakat dan negara.

Berdasarkan keputusan kajian ini, institusi zakat perlu sedar bahawa anggota masyarakat tidak menolak perintah untuk membayar zakat kepada institusi zakat. Apa yang penting ialah institusi perlu menyusun strategi yang mantap secara berterusan dan bersungguh-sungguh bagi mendorong peniaga untuk mempunyai azam yang kuat bagi membayar zakat. Langkah-langkah khusus seperti memberi pendedahan dan ilmu pengetahuan secara berterusan berkaitan zakat perniagaan kepada para peniaga, wajar diberi perhatian. Penganjuran seminar, ceramah, bengkel, dialog dan sebagainya akan meningkatkan ilmu peniaga dan membuatkan mereka berasa lebih yakin dan mampu untuk sekurang-kurangnya membuat taksiran sendiri berkaitan zakat perniagaan. Selain itu, institusi juga perlu meningkatkan komunikasi antara amil dan peniaga. Bentuk komunikasi sama ada secara langsung atau melalui lawatan ke premis-premis perniagaan dijangka mampu membantu meningkatkan kesedaran dan niat peniaga untuk membayar zakat. Usaha daripada pihak-pihak selain daripada institusi zakat seperti Majlis Agama Islam Negeri, Kementerian Pengajian Tinggi, Kementerian Pelajaran dan Kementerian Penerangan, Komunikasi, Kesenian dan Kebudayaan, dipercayai mampu meningkatkan motivasi peniaga berkaitan zakat perniagaan.

6.6 Cadangan Kajian Lanjutan

Penemuan kajian ini sedikit sebanyak dapat menjawab beberapa persoalan mengenai niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Namun, masih banyak persoalan yang perlu dicari jawabannya. Oleh yang demikian, beberapa kajian lain perlu dilakukan. Berikut adalah kajian lanjutan yang disyorkan:

1. Satu kajian yang menggunakan kerangka teori yang sama tetapi disasarkan kepada peniaga di seluruh Malaysia perlu dilakukan. Hal ini kerana kajian ini hanya dijalankan ke atas peniaga sekitar negeri Kedah memandangkan negeri ini merupakan negeri pertama yang mempunyai undang-undang khusus berkaitan zakat dan diwartakan. Negeri-negeri lain sama ada yang mempunyai undang-undang ataupun tidak, tidak termasuk dalam kajian ini.
2. Populasi kajian adalah terdiri daripada peniaga tunggal dan perkongsian kerana golongan ini merupakan golongan paling ramai yang aktif menjalankan perniagaan dan mempunyai potensi yang besar terhadap peningkatan kutipan zakat pada masa hadapan. Walaupun bilangannya paling ramai, namun bilangan yang membayar zakat adalah yang paling sedikit. Kajian pada masa hadapan wajar memperluaskan skopnya ke atas bentuk-bentuk perniagaan yang lain seperti syarikat berhad, sendirian berhad dan koperasi. Skop yang lebih luas ini membolehkan pemahaman yang lebih menyeluruh mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan.
3. Kajian ini menggunakan kaedah soal selidik bagi mendapatkan data. Kelemahan utama kaedah ini ialah kadar makumbalas yang rendah daripada subjek kajian.

Justeru, adalah diharapkan kajian seterusnya mempertimbangkan penggunaan kaedah-kaedah lain bagi mengatasi kelemahan ini. Antara kaedah yang dicadangkan ialah temubual dan eksperimen.

4. Dalam gelagat kepatuhan zakat, amil memainkan peranan penting dan sering berinteraksi secara langsung dengan pembayar zakat. Justeru, satu kajian lain wajar dilakukan bagi memahami gelagat kepatuhan zakat dari kaca mata amil. Pengalaman amil dalam menjalankan urusan kutipan dan agihan zakat boleh digunakan oleh institusi zakat sebagai garis panduan untuk memperbaiki sistem zakat yang diamalkan pada masa sekarang.
5. Model kajian ini adalah berdasarkan TPB. Adalah dicadangkan satu kajian perbandingan antara model kajian menggunakan teori-teori yang lain seperti teori tindakan beralasan (TTB), *unified theory of acceptance and use of technology* (UTAUT) dan sebagainya, turut dikaji pada masa hadapan. Perbandingan antara model gelagat kepatuhan ini membolehkan penyelidik menentukan model terbaik bagi menjelaskan kedudukan gelagat kepatuhan.
6. Kajian selanjutnya boleh membentuk model dua aras bagi tujuan melihat kesan pindah silang (*crossover effect*) antara konstruk-konstruk tersebut dan pengaruh konstruk perantara (*mediation*) dalam model gelagat kepatuhan.

6.7 Kesimpulan

Kajian ini bertujuan memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan dengan mengadaptasi dan mengubahsuai TPB dan mengkaji peranan konstruk moderasi. Hasil kajian mengesahkan pengaruh niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat

kepatuhan zakat perniagaan serta menyokong peranan kawalan gelagat ditanggapi terhadap niat. Konstruk moderasi situasi aliran tunai dan nilai agama memainkan peranan terhadap hubungan antara sikap dan norma subjektif ke atas niat. Dapatan ini adalah selari dengan saranan teori dan konsisten dengan kajian-kajian lepas sama ada dalam bidang zakat mahupun bidang-bidang lain. Keputusan kajian juga mengukuhkan lagi dakwaan bahawa TPB bukanlah satu teori yang konklusif dan seharusnya diubahsuai mengikut kesesuaian sesuatu gelagat dan keadaan sesuatu sistem serta memerlukan pembentukan konsep yang lebih tepat bagi memahami gelagat dengan lebih baik.

Hasil kajian ini memberikan sumbangan kepada teori dan praktikal. Dari segi teori, pengubahsuaian TPB melalui penguraian dan pembentukan konsep dua aras dapat memastikan kedudukan model yang mantap dari segi kebolehpercayaan dan kesahihan. Penambahan beberapa pemboleh ubah baru dan pengujian konstruk moderasi turut menyumbang kepada peningkatan pemahaman niat gelagat kepatuhan dalam teori ini. Dari segi praktikal, kajian ini menyediakan jawapan kepada faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Sebarang usaha yang hendak dilaksanakan bagi meningkatkan kutipan zakat haruslah melihat kepada niat, sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggapi, aliran tunai perniagaan dan kekerapan ibadat sunat peniaga. Sebagai kesimpulannya, adalah diharapkan dapatan kajian ini boleh dijadikan asas bagi meningkatkan gelagat kepatuhan peniaga terhadap zakat perniagaan pada masa hadapan. Dalam konteks model gelagat kepatuhan, penemuan kajian ini dapat memperbanyakkan lagi khazanah ilmu dalam persekitaran zakat dan bidang-bidang lain seperti percukaian, pematuhan undang-undang, pemasaran, psikologi dan sebagainya.

RUJUKAN

- Abdul-Hakim-Amir, O. (2009). Potensi pembayar dan kutipan zakat di Malaysia. Dalam M. N. Abd-Halim, M. S. Arifin, N. Rawi, M. S. Mastura & T. Siti-Nor-Hidayah (Eds.), *Pengintegrasian Zakat dan Cukai di Malaysia* (pp. 45-78). Shah Alam, Selangor: Pusat Penerbitan Universiti Teknologi MARA.
- Abdul-Rahim, A. R. (2002). Zakat accounting, creating business wealth. *Akauntan Nasional*, 11-16.
- Abdul-Rahim, A. R. (2004). Menangani cabaran semasa institusi zakat di Malaysia: Satu analisis. *IKIM Journal*, 12(1), 103-115.
- Abu-Dawud. (1984). Sunan Abu Dawud. Lahore: Sh. Muhammad Ashraf.
- Agarwal, R., & Prasad, J. (1998). A conceptual and operational definition of personal innovativeness in the domain of information technology. *Information Systems Research*, 9(2), 204-215.
- Ahmad-Mahdzan, A. (1997). *Kaedah Penyelidikan Sosioekonomi* (2 ed.). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Ahmad-Radzuan, G. (2006). *Kepatuhan zakat perniagaan di kalangan kontraktor perniagaan tunggal Pulau Pinang: Satu kajian pembentukan*. Kertas kerja dibentangkan di Persidangan Siswazah ISDEV II, Universiti Sains Malaysia Pulau Pinang.
- Aidit, G. (1989). Fenomena pembayaran zakat melalui saluran tidak rasmi - Satu analisis empirik. Dalam B. Mohd-Ali (Ed.), *Zakat Ditinjau Dari Perspektif Sosial, Undang-Undang dan Taksiran* (pp. 1-27). Kuala Lumpur: Dewan Pustaka Islam.
- Aidit, G., Jamil, O., Mohamed, A. W., Muhammad, A., Mohd-Azmi, O., & Syed-Abdul-Hamid, A. J. (1990). Zakah: A case study of Malaysia. Dalam *Pusat Islam Malaysia, Proceeding of Third Zakah Conference* (pp. 313-444). Kuala Lumpur: Pusat Islam Malaysia.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. Dalam J. Kuhl & J. Beckman (Eds.), *Action-control: From Cognition to Behavior* (pp. 11-39): Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behavior (Second edition)*: Open University Press, New York, USA.
- Ajzen, I. (2008). The theory of planned behavior: A bibliography. Dicapai pada Ogos, 4, 2008, daripada <http://people.umass.edu/ajzen/tpbrefs.html>.
- Ajzen, I., & Driver, B. E. (1991). Prediction of leisure participation from behavioral, normative and control beliefs: An application of the theory of planned behavior. *Leisure Sciences*, 13(3), 185-204.
- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1992). Application of the theory of planned behavior to leisure choice. *Journal of Leisure Research*, 24(3), 207-224.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1970). The prediction of behavior from attitudinal and normative variables. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6(4), 466-487.

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*: Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction goal-directed behavior: Attitude, intentions and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5), 453-474.
- Al Quran dan Terjemahannya*. (2000). Terjemahan Yayasan Penyelenggara Perterjemah/Pentafsir Al Quran ed. Mujamma' Khadim al Haramain asy Syarifain al Malik Fahd li thiba'at al Mush-haf asy Syarif, Medinah Munawwarah: Cetakan asal diterbitkan pada 1971.
- Albarracin, D., Johnson, B. T., Fishbein, M., & Muellerleile, P. A. (2001). Theories of reasoned action and planned behavior as models of condom use: A meta-analysis. *Psychology Bulletin*, 127(1), 142-161.
- Ali, M. M., Cecil, H. W., & Knoblett, J. A. (2001). The effects of tax rates and enforcement policies on taxpayer compliance: A study of self-employed taxpayers. *Atlantic Economic Journal*, 29(2), 186-202.
- Alm, J. (1991). A perspective on the experimental analysis of taxpayer reporting. *Accounting Review*, 66(3), 577-593.
- Alm, J., Martinez-Vazquez, J., & Schneider, F. (2004). "Sizing" the problem of the hard-to tax. Dalam J. Alm, J. Martinez-Vazquez & S. Wallace (Eds.), *Taxing the Hard-to Tax. Lesson from Theory and Practice* (pp. 11-75). Amsterdam: Elsevier.
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modelling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychology Bulletin*, 103(3), 411-423.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax compliance. *Journal of Economic Literature*, 336(2), 577-593.
- Antonides, G., & Robben, H. (1995). True positives and false alarms in the detection of tax evasion. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 617-640.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (1999). Predictive validity of the theory of planned behaviour: The role of questionnaire format and social desirability. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 9(4), 261-272.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001a). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471-499.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001b). Social cognitive determinants of blood donation. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(7), 1431-1457.
- Aronson, E., & Pratkanis, A. (1993). *The International Library of Critical Writings in Psychology* (Vol. 2). Hants, England: Edward Elgar Publishing.
- Azizah, D., & Abd-Halim, M. N. (2009). Kaitan zakat dan cukai di Malaysia. Dalam M. N. Abd-Halim, M. S. Arifin, N. Rawi, M. S. Mastura & T. Siti-Nor-Hidayah (Eds.), *Pengintegrasian Zakat dan Cukai di Malaysia* (pp. 1-24). Shah Alam, Selangor: Pusat Penerbitan Universiti Teknologi MARA.
- Bagozzi, R. P., Lee, K.-H., & Loo, M. F. V. (2001). Decisions to donate bone marrow: The role of attitudes and subjective norms across cultures. *Psychology and Health*, 16(1), 29-56.
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94.

- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*: Prentice-Hall. Eaglewood Cliffs, NJ.
- Baranski, J. V., & Petrusic, W. M. (1988). Probing the locus of confidence judgments: Experiments on the time to determine confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 24(3), 929-945.
- Barjoyai, B. (1987). *Percukaian: Prinsip dan amalan di Malaysia*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(1), 173-182.
- Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychology Bulletin*, 107(2), 238-246.
- Bentler, P. M., & Speckart, G. (1981). Attitudes "cause" behaviors: A structural equation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 226-238.
- Bitner, M. J. (1990). Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses. *Journal of Marketing Research*, 54(2), 69-82.
- Blumenthal, M., Christian, C., & Slemrod, J. (2001). Do normative appeals affect tax compliance? Evidence from a controlled experiment in Minnesota. *National Tax Journal*, 54(1), 125-138.
- Bobek, D. D. (1997). *Tax fairness: How do individuals judges fairness and what effects does it have on their behavior*. Disertasi PhD tidak diterbit, Universiti of Florida, Gainesville.
- Bobek, D. D., & Hatfield, R. C. (2003). An investigation of the theory of planned behavior and the role of moral obligation in tax compliance. *Behavioral Research in Accounting*, 15, 13-38.
- Bollen, K. A. (1989). *Structural Equations With Latent Variables*. New York: Wiley.
- Bolt, M., Killough, L., & Koh, H. (2001). Testing the interaction effects of task complexity in computer training using the social cognitive model. *Decision Sciences*, 32(1), 1-19.
- Byrne, B. (2001). *Structural Equation Modelling With AMOS: Basic Concepts, Applications and Programming*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Carnes, G., & Englebrecht, T. (1995). An investigation of the effect of detection risk perceptions, penalty sanctions and income visibility on tax compliance. *The Journal of the American Taxation Association*, 17(1), 26-41.
- Chen, C., Gully, S. M., & Eden, D. (2001). Validation of a new general self-efficacy scale. *Organizational Research Methods*, 4(1), 62-83.
- Choudrie, J., & Lee, H. (2004). Broadband development in South Korea: Institutional and cultural factor. *European Journal of Information Systems*, 13(2), 103-114.
- Chu, P. Y., & Wu, T. Z. (2004). *Factor influencing tax-payer information usage behavior: Test on an integrated model*. Kertas kerja dibentangkan di The Eighth Pacific-Asia Conference on Information Systems, Shanghai, China.

- Churchill, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73.
- Coakes, S. J., & Steed, L. G. (2003). *SPSS Analysis Without Anguish*. Brisbane Australia: John Wiley & Sons Australia, Ltd.
- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429-1464.
- Conner, M., & McMillan, B. (1999). Interaction effects in the theory of planned behavior: Studying cannabis use. *British Journal of Social Psychology*, 38(2), 195-222.
- Courneya, K. S. (1995). Understanding readiness for regular physical activity in older individuals: An application of the theory planned behavior. *Health Psychology*, 14(1), 80-87.
- Cronin, J. J., & Taylor, S. A. (1992). Measuring service quality: Reexamination and extension. *Journal of Marketing*, 56(3), 55-68.
- Crosby, L. A., Evans, K. R., & Cowles, D. (1990). Relationship quality in services selling: An interpersonal influence perspective. *Journal of Marketing*, 54(3), 68-81.
- Data Kutipan Zakat Perniagaan*. (2007). Kangar, Perlis: Pejabat Zakat Negeri Perlis.
- Davis, L. E., Ajzen, I., Saunders, J., & Williams, T. (2002). The decision of African American students to complete high school: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Educational Psychology*, 94(4), 810-819.
- Devaraj, S., Fan, M., & Kohli, R. (2002). Antecedents of B2C channel satisfaction and preference: Validating e-commerce metrics. *Information Systems Research*, 13(3), 316-333.
- Dodge, T., & Jaccard, J. J. (2007). Negative beliefs as a moderator of the intention-behavior relationship: Decisions to use performance-enhancing substances. *Journal of Applied Social Psychology*, 37(1), 43-59.
- Doney, P. M., & Cannon, J. P. (1997). An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 16(2), 35-52.
- East, R. (1993). Investment decisions and the theory of planned behavior. *Journal of Economic Psychology*, 14(2), 337-375.
- Elliot, M. A., & Armitage, C. J. (2006). Effects of implementation intentions on self-reported frequency of drivers' compliance with speed limits. *Journal of Experimental Psychology Applied*, 12(2), 108-117.
- Elliott, M. A., Armitage, C. J., & Baughan, C. J. (2003). Drivers' compliance with speed limits: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 964-972.
- Erol, C., & El-Bdour, R. (1989). Attitude, behavior and patronage factors of bank customers towards Islamic banks. *International Journal of Bank Marketing*, 7(6), 31-37.
- Erol, C., Kaynak, E., & El-Bdour, R. (1990). Conventional and Islamic bank: Patronage bahavior of Jordanian customers. *International Journal of Bank Marketing*, 8(5), 25-35.
- Evans, C., Carlon, S., & Massey, D. (2005). Record keeping practices and tax compliance of SMEs. *eJournal of Tax Research*, 3(2), 288-334.

- Falkinger, J. (1988). Tax evasion equity: A theoretical analysis. *Public Finance*, 3, 338-395.
- Fallan, L. (1999). Gender, exposure to tax knowledge and attitudes towards taxation: An experimental approach. *Journal of Business Ethics*, 18(2), 173-184.
- Fam, K. S., Waller, D. S., & Erdogan, B. Z. (2004). The influence of religion on attitudes towards the advertising of controversial products. *European Journal of Marketing*, 38(5/6), 537-555.
- Fazio, R. H., & Zanna, M. P. (1978a). Attitudinal qualities relating to the strength of the attitude-behavior relationship. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14(4), 398-408.
- Fazio, R. H., & Zanna, M. P. (1978b). On the predictive validity of attitudes: The roles of direct experience and confidence. *Journal of Personality*, 46(2), 228-243.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1974). Attitudes toward objects as predictors of single and multiple behavioral criteria. *Psychological Review*, 81(1), 59-74.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fisher, C. M., Wartick, M., & Mark, M. M. (1992). Detection probability and taxpayer compliance: A literature review. *Journal of Accounting Literature*, 11, 1-46.
- Fisher, J. D., & Fisher, W. A. (1992). Changing AIDS-risk behavior. *Psychological Bulletin*, 111(3), 455-474.
- Flokes, V. (1988). Recent attribution research in consumer behavior: A review and new directions. *Journal of Consumer Research*, 14(3), 548-565.
- Foad, H. M. (2002, 4 Mei). Hampir 80% syarikat Islam tidak bayar zakat. *Utusan Malaysia*.
- Fornell, C., & Lacker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Frey, B. S. (1992). Tertium datum: Pricing, regulating and intrinsic motivation. *Kyklos*, 45(2), 161-184.
- Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51-90.
- George, J. F. (2002). Influences on the intent to make internet purchases. *Internet Research*, 12(2), 165-180.
- George, J. F. (2004). The theory of planned behavior and internet purchasing. *Internet Research*, 14(3), 198-212.
- Gerbing, D. W., & Anderson, J. C. (1988). An updated paradigm for scale development incorporating unidimensionality and its assessment. *Journal of Marketing Research*, 25(2), 186-192.
- Gilbert, S. S. (2008). The influences of Islam on AIDS prevention among Senegalese university students. *AIDS Education and Prevention*, 20(5), 399-407.
- Giles, M., & Cairns, E. (1995). Blood donation and Ajzen's theory of planned behavior: An examination of perceived behavioural control. *British Journal of Social Psychology*, 34, 173-188.
- Godin, G., & Kok, G. (1996). The theory of planned behavior: A review of its applications to health-related behaviors. *American Journal of Health Promotion*, 11, 87-98.

- Godin, G., Valois, P., Lepage, L., & Desharnais, R. (1992). Predictions of smoking behaviour: An application of Ajzen's theory of planned behaviour. *British Journal of Addiction*, 87, 1335-1343.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. Dalam I. W. S. A. M. H. (eds) (Ed.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, pp. 141-185): Chichester, England: Wiley.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementations intentions: Strong effects of simple plan. *American Psychologist*, 54(7), 493-503.
- Gotlieb, J. B., Grewal, D., & Brown, S. W. (1994). Consumer satisfaction and perceived quality: Complementary or divergent constructs? *Journal of Applied Psychology*, 79(6), 875-885.
- Hagger, M. S., Chatzisarantis, N., Biddle, S. J. H., & Orbell, S. (2001). Antecedents of children's physical activity intentions and behaviour: Predictive validity and longitudinal effects. *Psychology and Health*, 16(4), 391-407.
- Hagger, M. S., & Chatzisarantis, N. L. D. (2005). First- and higher-order models of attitudes, normative influence, and perceived behavioural control in the theory of planned behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 44(4), 513-535.
- Hailani, M.-T. (2005). *Fiqh zakat dalam konteks harta semasa*. Kertas kerja diantangkan di Seminar Zakat Korporat, Crystal Town Hotel, Petaling Jaya, Selangor.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate Data Analysis* (Fifth ed.). New Jersey: Prentice-Hall International, Inc.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2006). *Multivariate Data Analysis* (Sixth ed.). New Jersey: Pearson International Edition.
- Hairunnizam, W., Mohd-Ali, M. N., & Sanep, A. (2005). Kesedaran membayar zakat: Apakah faktor penentunya? *International Journal of Management Studies* 12(2), 173-191.
- Hairunnizam, W., Sanep, A., & Mohd-Ali, M. N. (2007). Kesedaran membayar zakat pendapatan di Malaysia. *Islamiyyat*, 29(2), 53-70.
- Halidan, M.-D. (2006). Pengalaman pengurusan zakat Pahang. Dalam I. Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani (Eds.), *Zakat: Pensyariatan, Perekonomian dan Perundangan* (pp. 398-406). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Hanno, D. M., & Violette, G. R. (1996). An analysis of moral and social influences on taxpayer behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 57-75.
- Hanya 27% syarikat tunai zakat. (2009, 01 April). *Utusan Malaysia*.
- Hart, P., & Saunders, C. (1997). Power and trust: Critical factors in the adoption and use of electronic data interchange. *Organization Science*, 8(1), 23-42.
- Harun, D., Mohd-Sulaiman, Y., Hassan, S., & Sidi, G. (1991). *Manusia dan Islam* (Vol. 2). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Hasan, B., & Mohd-Shahnaz, S. (2005). *Kajian terhadap faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan di kalangan usahawan: Kes kajian Terengganu*. Kerta kerja dibentangkan di Seminar Ekonomi dan Kewangan Islam, ESSET Bangi Selangor.
- Hausenblas, H. A., Carron, A. V., & Mack, D. E. (1997). Application of the theories of reasoned action and planned behavior to exercise behavior: A meta-analysis. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 19(1), 36-51.

- Hrubes, D., Ajzen, I., & Daigle, J. (2001). Predicting hunting intentions and behavior: An application of the theory of planned behavior. *Leisure Sciences*, 23(3), 165-178.
- Hsu, M. H., & Chiu, C. M. (2004). Predicting electronic service continuance with a decomposed theory of planned behaviour. *Behaviour & Information Technology*, 23(5), 359-373.
- Hu, L.-T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modelling*, 6(1), 1-55.
- Hukum zakat harta zahir. (2008). Dicapai pada Ogos, 11, 2008, daripada http://www2.kedah.gov.my/mufti/readfatwa.php?fatwa_id=158
- Hungerford, H. R., & Yolk, T. L. (1990). Changing learner behavior through environmental education. *The Journal of Environmental Education*, 21(3), 8-21.
- Income Tax Act 1967*. (2006). CCH Asia Pte Limited.
- Ismail, H. (2006). Pengurusan zakat: Pengalaman negeri Melaka. Dalam I. Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani (Eds.), *Zakat: Pensyariatan, Perekonomian dan Perundangan* (pp. 384-397). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Jabatan Zakat Negeri Kedah. (2008). Dicapai pada Ogos 4, 2008, daripada <http://www.zakatkedah.com/perniagaan.asp>
- Jaccard, J. (1981). Towards theories of persuasion and belief change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(2), 260-269.
- Jackson, B. R., & Milliron, V. C. (1986). Tax compliance research: Findings, problems and prospects. *Journal of Accounting Literature*, 5, 125-165.
- Jarvenpaa, S. L., Tractinsky, N., & Vitale, M. (2000). Consumer trust in an internet store. *Information Technology and Management*, 1(12), 45-71.
- Johnston, K. L., & White, K. M. (2003). Binge-drinking: A test of the role of group norms in the theory of planned behaviour. *Psychology and Health*, 18(1), 63-77.
- Joulfaian, D., & Rider, M. (1998). Differential taxation and tax evasion by small business. *National Tax Journal*, 51(4), 675-687.
- Kamil, M. I. (2002). *Gelagat Kepatuhan Zakat Gaji Di Kalangan Kakitangan Awam Persekutuan Negeri Kedah*. Tesis Phd. tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Kamil, M. I., & Ahmad-Mahdzan, A. (2001). Attitude towards zakah on employment income: Comparing outcomes between single score and multidimensional scores. *Malaysian Management Journal*, 5(1 & 2), 47 - 63.
- Kamil, M. I., & Ahmad-Mahdzan, A. (2002). Peranan sikap dalam gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *Analisis*, 9(1 & 2), 171-191.
- Kamil, M. I., Ayoib, C. A., Zainol, B., Shaipah, A. W. N., Afza, A. N., & Haslinda, H. (2006). *Gelagat Kepatuhan Zakat Pendapatan Penggajian Di Malaysia*. Manuskrip projek IRPA tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok, Jitra, Malaysia.
- Kamil, M. I., Chek, D., & Engku-Ismail, E. A. (1997). *Zakat penggajian: Suatu tinjauan terhadap pengetahuan dan amalan Muslimin negeri Perlis*. Kertas kerja dibentangkan di Seminar Penyelidikan, Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah.
- Kaplan, S. E., Newberry, K. J., & Reckers, P. M. J. (1997). The effect of moral reasoning and educational communications on tax evasion intentions. *Journal of the American Taxation Association*, 19(2), 38-54.

- Karahanna, E., Straub, D. W., & Chervany, N. L. (1999). Information technology adoption across time: A cross-sectional comparison of pre-adoption and post-adoption beliefs. *MIS Quarterly*, 23(2), 183-213.
- Karjaluoto, H., Mattila, M., & Pento, T. (2002). Electronic banking in Finland consumer beliefs and reactions to a new delivery channel. *Journal of Financial Services Marketing*, 6(4), 346-361.
- Kaufman, C. (1991). Coupon use in ethnic markets: Implications from a retail perspective. *Journal of Consumer Marketing*, 8(1), 41-51.
- Kehr, H. M. (2004). Implicit/explicit motive discrepancies and volitional depletion among managers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(3), 315-327.
- Kelloway, E. K. (1998). *Using LISREL for Structural Equation Modeling*: Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Kenny, D., & Judd, C. M. (1984). Estimating the non linear and interactive effects of latent variables. *Psychological Bulletin*, 96(1), 201-210.
- Khalifa, M., & Limayem, M. (2003). Drivers of internet shopping. *Communication of the ACM*, 46(12), 233-239.
- Kidwell, B., & Jewell, R. D. (2003). An examination of perceived behavioral control: Internal and external influences on intention. *Psychological and Marketing*, 20(7), 625-642.
- Kirchler, E., Niemiowski, A., & Wearing, A. (2006). Shared subjective views, intent to cooperate and tax compliance: Similarities between Australian taxpayers and tax officers. *Journal of Economic Psychology*, 27(4), 502-517.
- Klepper, S., & Nagin, D. (1989). Tax compliance and perceptions of the risks of detection and criminal prosecution. *Law & Society Review*, 23(2), 209-240.
- Koufaris, M. (2002). Applying the acceptance technology model and flow theory to online consumer behavior. *Information Systems Research*, 13(2), 205-223.
- Laporan Zakat. (2005). Kuala Lumpur: Pusat Pungutan Zakat Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan.
- Legris, P., Ingham, J., & Collette, P. (2003). Why do people use information technology? A critical review of the technology acceptance model. *Information & Management*, 40(3), 191-205.
- Lu, J., Yu, C. S., & Liu, C. (2005). Facilitating conditions, wireless trust and adoption intention. *The Journal of Computer Information Systems*, 46(1), 17-24.
- Madden, T. J., Ellen, P. S., & Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(1), 3-9.
- Mahmood-Zuhdi, A. M. (2009). Pemantapan sistem zakat dan cukai ke arah kemajuan ekonomi ummah. Dalam M. N. Abd-Halim, M. S. Arifin, N. Rawi, M. S. Mastura & T. Siti-Nor-Hidayah (Eds.), *Pengintegrasian Zakat dan Cukai di Malaysia* (pp. 79-90). Shah Alam, Selangor: Pusat Penerbitan Universiti Teknologi MARA.
- Majlis Perbandaran Kangar: Senarai Nama Perniagaan Mengikut Kawasan. (2007). Kangar: Majlis Perbandaran Kangar.
- Marsh, H. W. (1996). Positive and negative global self-esteem: A substantively meaningful distinction or artifacts? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(4), 810-819.

- Mason, R., & Calvin, L. D. (1984). Public confidence and admitted tax evasion. *National Tax Journal*, 37(4), 489-496.
- Mathieson, K. (1991). Predicting user intentions: Comparing the technology acceptance model with the theory of planned behavior. *Information Systems Research*, 2(3), 173-191.
- Meuleners, L. B., Lee, A. H., Binns, C. W., & Lower, A. (2003). Quality of life for adolescents: Assessing measurement properties using structural equation modelling. *Quality of Life Research*, 12(3), 283-290.
- Michell, P., & Al-Mossawi, M. (1999). Religious commitment related to message contentiousness. *International Journal of Advertising*, 18(4), 427-443.
- Mohd-Ali, B. (1989). Bidang kuasa pungutan zakat: Kajian kepada enakmen negeri-negeri di Malaysia. Dalam B. Mohd-Ali (Ed.), *Zakat ditinjau dari perspektif sosial, undang-undang dan taksiran* (pp. 29-53). Kuala Lumpur: Dewan Pustaka Islam.
- Mohd-Ali, M. N., Hairunnizam, W., & Nor-Ghani, M. N. (2004). Kesedaran membayar zakat pendapatan di kalangan kakitangan profesional Universiti Kebangsaan Malaysia. *Islamiyyat*, 26(2), 59-67.
- Mohd-Daud, B. (1998). *The Malaysian zakat system: Law and policy reform*. Kertas kerja dibentangkan di Seminar of Zakat and Taxation, Universiti Islam Antarabangsa Malaysia, Kuala Lumpur.
- Mohd-Safri, M. (2006). Zakat perniagaan: Cabaran pelaksanaan di Malaysia. Dalam I. Abdul-Ghafar & M. T. Hailani (Eds.), *Zakat: Pensyariatan, Perekonomian dan Perundangan* (pp. 174-197). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Mohd-Salleh, A. (2006). Penentuan hukum syarak dalam taksiran zakat perniagaan. Dalam I. Abdul-Ghafar & M. T. Hailani (Eds.), *Zakat: Pensyariatan, Perekonomian dan Perundangan* (pp. 151-163). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Mohd-Sani, H. (2007). Data Pecahan Kutipan Zakat Perniagaan 2006. Jabatan Zakat Negeri Kedah, Alor Setar.
- Monson, T. C., Hesley, J. W., & Chernick, L. (1982). Specifying when personality traits can dan cannot predict behavior: An alternative to abandoning the attempt to predict single-act criteria. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(2), 385-399.
- Morris, M. G., & Venkatesh, V. (2000). Age differences in technology acceptance decisions: Implications for a changing work force. *Personnel Psychology*, 53(2), 375-403.
- Moser, D. V., Evans, J. H., & Kim, C. K. (1995). The effects of horizontal and exchange inequity on tax reporting decisions. *The Accounting Review*, 70(4), 619-634.
- Mueller, D. J. (1986). *Measuring Social Attitudes*. New York: Teachers College.
- Muhammad-Syukri, S. (2006). Lokalisasi zakat: Satu cadangan teoritis. Dalam I. Abdul-Ghafar & M. T. Hailani (Eds.), *Zakat: Pensyariatan, Perekonomian dan Perundangan* (pp. 213-227). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Murphy, K. (2004a). Aggressive tax planning: Differentiating those playing the game from those who don't. *Journal of Economic Psychology*, 25(3), 307-329.
- Murphy, K. (2004b). The role of trust in nurturing compliance: A study of tax avoiders. *Law and Human Behavior*, 28(2), 187-209.

- Mustafa, A. R. (1996). *Hadith 40: Terjemahan dan Syarahannya*. Kuala Lumpur: Dewan Pustaka Fajar.
- Niemirowski, P., & Wearing, A. J. (2006). Do australian taxation office staff and compliant taxpayers identify with tax from the same perspective, or are there significant degrees of separation? *Journal of Australian Taxation*, daripada <http://kirra.austlii.edu.au/au/journals/JATax/2006/4.html>.
- Nor-Ghani, M. N., Mariani, M., Jaafar, A., & Nahid, I. (2001, 4-8 Julai). *The impact of privatization on the performance of zakat collection institutions: Econometric evidence from several Malaysia states*. Kertas kerja dibentangkan di The 76th Western Economic Association International Conference., San Francisco, USA.
- Notani, A. S. (1998). Moderators of perceived behavioral control's predictiveness in the theory of planned behavior: A meta analysis. *Journal of Consumer Psychology*, 7(3), 247-271.
- Oliver, R. L., & Bearden, W. O. (1985). Crossover effects in the theory of reasoned action: A moderating influence attempt. *Journal of Consumer Research*, 12(3), 324-340.
- Omar, F. A. (1990). A comparative study of zakah systems: The general, administrative and organizational aspects. Dalam *Pusat Islam Malaysia, Proceeding of Third Zakah Conference* (pp. 95-154). Kuala Lumpur: Pusat Islam Malaysia.
- Orbell, S., & Sheeran, P. (1998). "Inclined abstrainers": A problem for predicting health-related behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 37(2), 151-165.
- Oskamp, S. (1991). *Attitudes and Opinions* (Second ed.): Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, Inc.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1985). A conceptual model of service quality and its implications for future research. *Journal of Marketing*, 49(4), 41-50.
- Patmawati, I. (2009). Tahap ekonomi ummah. Dalam M. N. Abd-Halim, M. S. Arifin, N. Rawi, M. S. Mastura & T. Siti-Nor-Hidayah (Eds.), *Pengintegrasian Zakat dan Cukai di Malaysia* (pp. 123-140). Shah Alam, Selangor: Pusat Penerbitan Universiti Teknologi MARA.
- Pavlou, P. A., & Chai, L. (2002). What drives electronic commerce across cultures? A cross-cultural empirical investigation of the theory of planned behavior. *Journal of Electronic Commerce Research*, 3(4), 240-253.
- Pavlou, P. A., & Fygenson, M. (2006). Understanding and predicting electronic commerce adoption: An extension of the theory of planned behavior. *MIS Quarterly*, 30(1), 115-143.
- Ping, R. A. (1995). A parsimonious estimating technique for interaction and quadratic latent variables. *Journal of Marketing Research*, 32(3), 336-347.
- Qardawi, Y. (1988). *Hukum zakat* (S. Harun, D. Hafidhuddin & Hassanuddin, Trans.). Singapura: Pustaka Nasional.
- Qardawi, Y. (1998). *Peranan nilai dan akhlak dalam ekonomi Islam*. Kuala Lumpur: Metacorp Berhad.
- Rah, J. H., Hasler, G. M., Painter, J. E., & Chapman-Novakofski, K. M. (2004). Applying the theory of planned behavior to women's behavioral attitudes on consumption of soy products. *Journal of Nutrition Education & Behavior*, 36(5), 238-244.

- Randall, D. M., & Wolff, J. A. (1994). The time interval in the intention-behaviour relationship: Meta-analysis. *British Journal of Social Psychology*, 33(4), 405-418.
- Ratten, V., & Ratten, H. (2007). Social cognitive theory in technological innovations. *European Journal of Innovation Management*, 10(1), 90-108.
- Reckers, P. M. J., Sanders, D. L., & Roark, S. J. (1994). The influence of ethical attitudes on taxpayer compliance. *National Tax Journal*, 47(4), 825-836.
- Rhodes, R. E., & Blanchard, C. M. (2006). Conceptual categories or operational constructs? Evaluating higher order theory of planned behavior structures in the exercise domain. *Behavioral Medicine*, 31(4), 141-150.
- Rhodes, R. E., & Courneya, K. S. (2003). Investigating multiple components of attitude, subjective norm and perceived control: An examination of the theory of planned behaviour in the exercise domain. *British Journal of Social Psychology*, 42(1), 129-146.
- Rice, B., & Bennet, R. (1998). The relationship between brand usage and advertising tracking measurements: International findings. *Journal of Advertising Research*, 38(3), 58-66.
- Rice, R. E., Grant, A. E., Schmitz, J., & Torobin, J. (1990). Individual and network influences on the adoption and perceived outcomes of electronic messaging. *Social Networks*, 12(1), 27-55.
- Richardson, G. (2006). The impact of tax fairness dimensions on tax compliance behavior in an Asian jurisdiction: The case of Hong Kong. *International Tax Journal*, 32(1), 29-42.
- Rivis, A., & Sheeran, P. (2003a). Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behavior: A meta analysis. *Current Psychology*, 22(3), 218-233.
- Rivis, A., & Sheeran, P. (2003b). 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.
- Robben, H. S. J., Webley, P., Elffers, H., & Hessing, D. J. (1990). Decision frames, opportunity and tax evasion. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 14(3), 353-361.
- Rusnah, M., & Susela-Devi, S. (2006). Religiosity and Malay Muslim investor in Malaysia: An analysis of some aspect of ethical investment decision [Electronic Version]. Dicapai pada Ogos, 14 daripada <http://bai2006.atistr.org/CD/Papers/2006bai6266.doc>.
- Samad, H. A. (2005). Cukai korporat vs zakat perniagaan. *Majalah Asnaf*, 1, 8-9.
- Sample, J., & Warland, R. (1973). Attitude and prediction of behavior. Dalam *Social Forces* (Vol. 51, pp. 292-304): University of North Carolina Press.
- Sanep, A., & Hairunnizam, W. (2005). Agihan zakat dan kesannya terhadap pembayaran zakat melalui institusi formal. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 39, 53-69.
- Sanep, A., Hairunnizam, W., & Adnan, M. (2006). Penswastaaan institusi zakat dan kesannya terhadap pembayaran secara formal di Malaysia. *International Journal of Management Studies*, 13(2), 175-196.
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill-building Approach*. Singapore: John Wiley & Sons.

- Sheeran, P. (2002). Intention-behavior relations: A conceptual and empirical review. Dalam W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 12, pp. 1-36). Chichester: Wiley.
- Sheeran, P., Norman, P., & Orbell, S. (1999). Evidence that intentions based on attitudes better predict behavior than intentions based on subjective norms. *European Journal of Social Psychology*, 29(2/3), 403-406.
- Sheeran, P., & Orbell, S. (1998). Do intentions predict condom use? Meta-analysis and examination of six moderator variables. *British Journal of Social Psychology*, 37(2), 231-250.
- Sheeran, P., & Orbell, S. (1999). Implementation intentions and repeated behaviour: augmenting the predictive validity of the theory of planned behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 29(2/3), 349-369.
- Sheeran, P., Trafimow, D., & Armitage, C. J. (2003). Predicting behaviour from perceived behavioural control: Tests of the accuracy assumption of the theory of planned behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 42(3), 393-410.
- Shephard, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325-342.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). *Social Judgement: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change*. New Haven: CT: Yale University Press.
- Shih, Y., & Fang, K. (2004). The use of a decomposed theory of planned behavior to study internet banking in Taiwan. *Internet Research*, 14(3), 213-223.
- Shimp, T. A., & Kavas, A. (1984). The theory of reasoned action applied to coupon usage. *Journal of Consumer Research*, 11(3), 795-809.
- Silver, D. P. (1995). Tax compliance and taxpayer attitude: Over the last forty years, this country has experienced a taxpayer revolt. *National Public Accountant*, 40(11), 32-35.
- Singhapakdi, A., Marta, J. K., Rallapalli, K. C., & Rao, C. P. (2000). Toward an understanding of religiosity and marketing ethics: An empirical study. *Journal of Business Ethics*, 27(4), 305-319.
- Siti-Mashitoh, M. (2009). Sistem perundangan zakat di Malaysia: Antara realiti dan harapan. Dalam M. N. Abd-Halim, M. S. Arifin, N. Rawi, M. S. Mastura & T. Siti-Nor-Hidayah (Eds.), *Pengintegrasian Zakat dan Cukai di Malaysia* (pp. 141-176). Shah Alam, Selangor: Pusat Penerbitan Universiti Teknologi MARA.
- Spicer, M. W., & Becker, L. A. (1980). Fiscal inequity and tax compliance: An experimental approach. *National Tax Journal*, 33(2), 171-175.
- Sudin, H., Ahmad, N., & Planisek, S. L. (1994). Bank patronage factors of Muslim and non-Muslim customers. *International Journal of Bank Marketing*, 12(1), 32-40.
- Sun, H., & Zhang, P. (2006). The role of moderating factors in user technology acceptance. *International Journal of Human-Computer Studies*, 64(2), 53-78.
- Sutinen, J. G., & Kuperan, K. (1999). A socioeconomic theory of regulatory compliance. *International Journal of Social Economics*, 26(1,2,3), 174-193.
- Syauqi, I. (1987). *Penerapan Zakat Dalam Dunia Modern* (A. U. Sitanggal, Trans.). Jakarta: Pustaka Dian dan Antara Kota.

- Syed-Mohd-Ghazali-Wafa, S. A. W. (2004). *Perakaunan zakat korporat - Kajian kefahaman kaedah penaksiran zakat perniagaan*. Kertas kerja dibentangkan di Halatuju Zakat Korporat di Alaf Baru, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Tan, M., & Teo, T. S. H. (2000). Factors influencing the adoption of internet banking. *Journal of The Association for Informations System*, 1(5), 1-42.
- Taylor, S., & Todd, P. (1995a). Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions. *International Journal of Research in Marketing*, 12(2), 137-155.
- Taylor, S., & Todd, P. (1995b). Understanding information technology usage: A test of competing models. *Information Systems Research*, 6(2), 144-176.
- Terjemahan Hadis Sahih Bukhary*. (1989). (Jilid I, II, III ed.). Kuala Lumpur: Victoria Agencie.
- Terry, D. J., & O'Leary, J. E. (1995). The theory of planned behavior: The effects of perceived behavioral control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34(2), 199-220.
- Trafimow, D., Sheeran, P., Conner, M., & Finlay, K. A. (2002). Evidence that perceived behavioural control is a multidimensional construct: Perceived control and perceived difficulty. *British Journal of Social Psychology*, 41(1), 101-121.
- Triandis, H. V. (1977). *Interpersonal Behavior*. Monterey: CA: Brookes/Cole.
- Trivedi, V. U., Shehata, M., & Mestelman, S. (2005). Attitudes, incentives and tax compliance. *Canadian Tax Journal*, 53(1), 29-61.
- Troutman, C. S. (1993). *Moral commitment to tax compliance as measured by the development of moral reasoning and attitudes towards the fairness of the tax laws*. Disertasi Phd. tidak diterbitkan, Oklahoma State University.
- Undang-undang Zakat (Tugas Jawatankuasa), Jawatankuasa Fatwa Negeri Kedah Seksyen 9, No. 4 (1955).
- Venkatesh, V., & Brown, S. (2001). A longitudinal investigation of personal computers in home: Adoption determinants and emerging challenges. *MIS Quarterly*, 25(1), 71-102.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425-478.
- Warner, L. G., & DeFleur, M. L. (1969). Attitude as an interactional concept: Social constraint and social distance as intervening variables between attitudes and action. *American Sociological Review*, 34(2), 153-169.
- Waynerd, K. E., & Walerud, B. (1982). Taxes and economic behavior: Some interview data on tax evasion in Sweden. *Journal of Economic Psychology*, 2, 187-211.
- Weigel, R. H., Hessing, D. J., & Elffers, H. (1987). Tax evasion research: A critical appraisal and theoretical model. *Journal of Economic Psychology*, 8(2), 215-235.
- Witte, A. D., & Woodbury, D. F. (1985). The effect of tax laws and tax administration on tax compliance: The case of the U.S individual income tax. *National Tax Journal*, 38(1), 1-13.
- Zahri, H. (2006). Perakaunan zakat pendapatan: Satu kajian semula. Dalam I. Abdul-Ghfar & M.-T. Hailani (Eds.), *Zakat: Pensyariatan, Perekonomian dan Perundangan* (pp. 271-288). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Zainol, B. (2008). *Faktor-faktor penentu gelagat kepatuhan zakat gaji*. Tesis PhD. tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.

- Zainol, B., & Kamil, M. I. (2008). The role of attitude and subjective norm on intention to comply zakat on employment income. *IKaZ International Journal of Zakat*, 1(1), 113-134.
- Zainol, B., & Kamil, M. I. (2009). Sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *International Journal of Management Studies*, 16(1), 31-55.
- Zainol, B., Kamil, M. I., & Faridahwati, S. (2009). Predicting compliance intention on zakah on employemnt income in Malaysia: An application of reasoned action theory. *Jurnal Pengurusan*, 28, 85-102.
- Zand, D. E. (1972). Trust and managerial problem solving. *Administrative Science Quarterly*, 17(2), 229-239.
- Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1996). The behaviorial consequences of service quality. *Journal of Marketing*, 60(2), 31-46.
- Zikmund, W. G. (2003). *Business Research Methods*. Ohio: Thompson.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 4.1

SOAL SELIDIK GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN

BAHAGIAN A

Bagi setiap kenyataan di bawah, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi menunjukkan pandangan anda mengenai undang-undang dan penguatkuasaan zakat di negeri Kedah. **PENTING:** Tolong tandakan **JAWAPAN** bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Undang-undang dan peraturan zakat negeri Kedah adalah tidak jelas .	1	2	3	4	5
2. Undang-undang dan peraturan zakat negeri Kedah adalah mencukupi .	1	2	3	4	5
3. Undang-undang dan peraturan zakat negeri Kedah tidak dikuatkuasakan kepada semua jenis zakat.	1	2	3	4	5
4. Undang-undang dan peraturan zakat negeri Kedah ada memperuntukkan hukuman denda dan penjara bagi kesalahan-kesalahan mengenai zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
5. Hukuman denda dan penjara dalam undang-undang dan peraturan zakat Kedah adalah ringan .	1	2	3	4	5
6. Jabatan Zakat Kedah tidak pernah membuat pemeriksaan terhadap mereka yang tidak membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
7. Jabatan Zakat Kedah selalu dapat mengesan mereka yang tidak membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
8. Mereka yang tidak membayar zakat perniagaan tidak didakwa oleh Jabatan Zakat Kedah.	1	2	3	4	5
9. Mereka yang tidak membayar zakat perniagaan selalu didenda oleh Jabatan Zakat Kedah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN B

Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi menggambarkan persepsi anda terhadap kesaksamaan agihan zakat. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Wang zakat negeri Kedah tidak diuruskan dengan baik dan tidak mengikut prosedur.	1	2	3	4	5
2. Orang ramai merungut terhadap sistem urusan dan agihan wang zakat negeri Kedah.	1	2	3	4	5
3. Sistem agihan zakat negeri Kedah menepati kehendak syarak .	1	2	3	4	5
4. Wang zakat negeri Kedah telah diagihkan kepada kumpulan yang berhak (asnaf) secara adil dan saksama .	1	2	3	4	5
5. Ramai orang yang berhak, seperti fakir miskin di negeri Kedah tidak mendapat wang zakat daripada Jabatan Zakat.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN C

Soalan ini adalah berkaitan persepsi anda terhadap amil zakat. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Amil yang dilantik mempunyai kepakaran tentang zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
2. Saya dapati amil tidak cekap dalam menjalankan tanggungjawabnya.	1	2	3	4	5
3. Ilmu dan pengetahuan yang dimiliki amil dapat membantu urusan zakat saya.	1	2	3	4	5
4. Amil mempunyai integriti yang tinggi dalam melaksanakan tanggungjawabnya.	1	2	3	4	5
5. Kebolehan amil mengenai zakat perniagaan memang diragui .	1	2	3	4	5

BAHAGIAN D

Soalan ini berkaitan galakkan rebat cukai (tolakan cukai pendapatan) terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Rebate cukai daripada bayaran zakat menggalakkan saya melaksanakan tanggungjawab terhadap zakat.	1	2	3	4	5
2. Rebate cukai membantu aliran tunai perniagaan saya.	1	2	3	4	5
3. Rebate cukai menguntungkan saya.	1	2	3	4	5
4. Urusan cukai pendapatan saya menjadi mudah dengan galakkan rebat cukai daripada bayaran zakat.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN E

Soalan ini adalah berkaitan keyakinan anda terhadap pejabat zakat Kedah. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak yakin</i>				<i>Sangat yakin</i>
1. Pejabat zakat Kedah menjalankan tanggungjawab dengan amanah dan jujur .	1	2	3	4	5
2. Urusan kutipan dan agihan zakat dilaksanakan dengan tidak cekap dan tidak berkesan .	1	2	3	4	5
3. Pejabat zakat Kedah mengagihkan wang zakat secara adil dan saksama .	1	2	3	4	5
4. Pejabat zakat Kedah mempunyai imej dan reputasi yang buruk .	1	2	3	4	5
5. Saiz kutipan zakat menunjukkan pejabat zakat diyakini orang ramai .	1	2	3	4	5

BAHAGIAN F

Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi melambangkan kualiti perkhidmatan Jabatan Zakat Kedah. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi SEMUA soalan.

1.	Mempunyai peralatan yang serba kurang 1	2	3	4	Mempunyai peralatan serba lengkap 5
2.	Penampilan yang buruk 1	2	3	4	Penampilan yang baik 5
3.	Sangat tidak boleh bergantung harap 1	2	3	4	Sangat boleh bergantung harap 5
4.	Tidak berkebolehan 1	2	3	4	Berkebolehan 5
5.	Bertindak lambat 1	2	3	4	Bertindak segera 5
6.	Tidak boleh dipercayai 1	2	3	4	Boleh dipercayai 5
7.	Sukar dihubungi 1	2	3	4	Mudah dihubungi 5
8.	Tidak bersopan santun 1	2	3	4	Bersopan santun 5
9.	Tidak memahami kehendak pelanggan 1	2	3	4	Memahami kehendak pelanggan 5
10	Tiada komunikasi yang baik dengan saya 1	2	3	4	Ada komunikasi yang baik dengan saya 5

BAHAGIAN G

Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi menunjukkan nilai agama anda. PENTING: Tolong tandakan jawapan bagi SEMUA soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Saya percaya bahawa Allah banyak membantu saya.	1	2	3	4	5
2. Al-Quran adalah sumber ilmu dan penyembuh segala jenis penyakit.	1	2	3	4	5
3. Sembahyang lima waktu banyak membantu hidup saya.	1	2	3	4	5
4. Saya tidak pernah meninggalkan puasa di bulan Ramadhan.	1	2	3	4	5
5. Menunaikan haji menjadi keutamaan saya apabila cukup syarat.	1	2	3	4	5
6. Saya selalu mengerjakan solat Qiyamullail.	1	2	3	4	5
7. Saya selalu mengerjakan solat sunat.	1	2	3	4	5
8. Saya selalu berpuasa sunat.	1	2	3	4	5
9. Solat berjemaah menjadi keutamaan saya.	1	2	3	4	5
10. Saya membaca al-Quran setiap hari.	1	2	3	4	5
11. Saya selalu bersedekah.	1	2	3	4	5
12. Tidak membayar zakat adalah salah disisi agama.	1	2	3	4	5
13. Allah akan menghukum orang yang engkar membayar zakat.	1	2	3	4	5
14. Tidak membayar zakat adalah berdosa.	1	2	3	4	5
15. Saya selalu mengikuti kelas/kuliah agama.	1	2	3	4	5

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
16. Mendengar ceramah agama menjadi keutamaan saya.	1	2	3	4	5
17. Saya sering membaca buku-buku agama.	1	2	3	4	5
18. Saya kerap menyertai aktiviti masjid.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN H

Soalan ini berkaitan keberkesanan-kendiri dalam hal berkaitan zakat perniagaan. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Saya mampu mencapai semua matlamat yang saya tetapkan termasuk dalam hal pembayaran zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
2. Saya pasti boleh mengira zakat perniagaan walaupun ia sukar.	1	2	3	4	5
3. Saya percaya bahawa saya boleh berjaya jika berusaha sungguh-sungguh termasuk dalam hal pembayaran zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
4. Walaupun berhadapan banyak masalah seperti masalah kewangan, saya masih mampu membayar zakat perniagaan .	1	2	3	4	5
5. Saya yakin saya boleh lakukan tugas dengan berkesan termasuk dalam hal berkaitan pembayaran zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN I

Soalan ini mengenai sikap anda terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah dapat menyucikan harta perniagaan saya.	1	2	3	4	5
2. Saya gembira membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah kerana ia diurus oleh kakitangan yang terlatih.	1	2	3	4	5
3. Saya menyokong pembayaran zakat dibuat kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
4. Saya berpuas hati untuk membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah dan bukan kepada orang perseorangan.	1	2	3	4	5
5. Saya suka membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
6. Saya pasti membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
7. Membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah ialah suatu tindakan yang tepat .	1	2	3	4	5
8. Membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah adalah tanggungjawab yang harus dilaksanakan.	1	2	3	4	5
9. Saya percaya kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
10. Membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah dapat membantu umat Islam lain.	1	2	3	4	5
11. Banyak faedah saya dapat apabila saya membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5

	Sangat tidak setuju				Sangat setuju
12. Membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah adalah sesuatu yang digalakkan kerana zakat membawa berkat.	1	2	3	4	5
13. Saya rasa was-was adakah zakat diagih secara telus dan cekap.	1	2	3	4	5
14. Saya akan meminta penerangan cara pengiraan zakat perniagaan daripada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
15. Saya akur jika pejabat zakat Kedah meminta saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
16. Saya rasa lapang dan senang hati jika dapat membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah kerana ini adalah tuntutan agama.	1	2	3	4	5
17. Saya rasa serba salah untuk membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
18. Saya pasti membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah walaupun tidak menerima arahan untuk berbuat demikian.	1	2	3	4	5
19. Lebih elok jika bayar sendiri zakat perniagaan kepada orang miskin.	1	2	3	4	5
20. Tidak perlu bayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat kerana ulama terdahulu tidak berbuat demikian.	1	2	3	4	5
21. Zakat perniagaan wajib dibayar kepada pejabat zakat kerana soal pengurusan bukan di bawah tanggungjawab kita.	1	2	3	4	5
22. Saya bimbang dengan cara wang zakat diagihkan oleh pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
23. Saya akan mengabaikan arahan jika pejabat zakat Kedah minta saya bayar zakat perniagaan kepada mereka.	1	2	3	4	5
24. Saya hanya akan bayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah jika saya didenda .	1	2	3	4	5

BAHAGIAN J

Soalan ini adalah berkaitan pengaruh sosial mengenai pembayaran zakat perniagaan. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. <u>Pasangan</u> saya bersetuju jika saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
2. Pasangan saya berpendapat saya patut membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
3. Pasangan saya menyokong saya untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
4. Pasangan saya menasihati saya supaya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
5. <u>Ibu bapa</u> saya bersetuju jika saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
6. Ibu bapa saya berpendapat saya patut membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
7. Ibu bapa saya menyokong saya untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
8. Ibu bapa saya menasihati saya supaya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
9. <u>Rakan-rakan</u> saya bersetuju jika saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
10. Rakan-rakan saya berpendapat saya patut membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
11. Rakan-rakan saya menyokong saya untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
12. Rakan-rakan saya menasihati saya supaya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
13. <u>Guru agama</u> saya bersetuju jika saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
14. Guru agama saya berpendapat jika saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
15. Guru agama saya menyokong saya untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
16. Guru agama saya menasihati saya supaya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
17. Amil zakat bersetuju jika saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
18. Amil zakat berpendapat saya patut membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
19. Amil zakat menyokong saya untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
20. Amil zakat menasihati saya supaya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN K

Bahagian ini berkaitan keadaan kemudahan pembayaran zakat yang disediakan oleh pejabat zakat Kedah. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan angka yang sesuai menurut pandangan anda. PENTING: Tolong tandakan SEMUA soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Kaedah pembayaran zakat masa kini (seperti agen kutipan, kaunter zakat, pembayaran melalui internet) memudahkan saya membayar zakat.	1	2	3	4	5
2. Saya boleh membayar zakat di mana-mana tempat yang disediakan oleh pejabat zakat.	1	2	3	4	5
3. Kaedah pembayaran zakat amat cepat dan berkesan .	1	2	3	4	5
4. Bila-bila masa saja saya boleh membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN L

Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi menunjukkan amalan rekod simpan kira perniagaan anda. **PENTING:** Tolong tandakan jawapan bagi **SEMUA** soalan.

1.	Tidak menyimpan semua resit perniagaan 1	2	3	4	Menyimpan semua resit perniagaan 5
2.	Tidak menyediakan dan mengemaskini buku aliran tunai 1	2	3	4	Menyediakan dan mengemaskini buku aliran tunai 5
3.	Tiada penyediaan dan pengemaskinian penyata untung rugi perniagaan 1	2	3	4	Menyedia dan mengemaskini penyata untung rugi perniagaan 5
4.	Tidak menyediakan dan mengemaskini senarai penghutang dan pemiutang perniagaan 1	2	3	4	Menyediakan dan mengemaskini senarai penghutang dan pemiutang perniagaan 5
5.	Tiada penyediaan dan pengemaskinian buku kunci kira-kira 1	2	3	4	Menyediakan dan mengemaskini buku kunci kira-kira 5

BAHAGIAN M

Soalan dalam bahagian ini berkaitan kekerapan interaksi anda dengan amil zakat. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan angka yang sesuai menurut pandangan anda. **PENTING:** Tolong tandakan **SEMUA** soalan.

	<i>Tidak pernah</i> 1	<i>Jarang jarang</i> 2	<i>Kadang kadang</i> 3	<i>Sering</i> 4	<i>Selalu</i> 5
1. Kekerapan anda dihubungi amil.	1	2	3	4	5
2. Kekerapan anda merujuk masalah zakat perniagaan dengan amil.	1	2	3	4	5
3. Kekerapan anda menghubungi amil.	1	2	3	4	5

	<i>Tidak pernah</i>	<i>Jarang jarang</i>	<i>Kadang kadang</i>	<i>Sering</i>	<i>Selalu</i>
4. Kekerapan amil melawat premis perniagaan anda.	1	2	3	4	5
5. Kekerapan amil menerangkan tentang kewajipan membayar zakat perniagaan kepada anda.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN N

Soalan dalam bahagian ini berkenaan pengetahuan anda mengenai zakat perniagaan. Sila tandakan (✓) dalam petak bagi setiap soalan di bawah.

1. Hukum zakat perniagaan diwajibkan berdasarkan:

- ☐ Al-Quran dan Hadis
- ☐ Hadis
- ☐ Pendapat Mazhab-mazhab
- ☐ Pendapat Jumhur Ulama
- ☐ TIDAK TAHU

2. Nisab zakat perniagaan bagi negeri Kedah ialah:

- ☐ RM1,000 – RM3,000
- ☐ RM3,003 – RM5,000
- ☐ RM5,003 – RM7,000
- ☐ RM7,003 – RM10,000
- ☐ TIDAK TAHU

3. Menurut hukum zakat perniagaan, zakat wajib dikeluarkan walaupun belum cukup haul (tempoh setahun).

- ☐ Ya
- ☐ Tidak
- ☐ TIDAK TAHU

4. Bagi negeri Kedah, kaedah pengiraan zakat perniagaan yang digunakan ialah:

- ☐ Kaedah modal kerja dan kaedah modal berkembang
- ☐ Kaedah untung rugi
- ☐ Kaedah modal
- ☐ TIDAK TAHU

5. Zakat perniagaan bagi sesuatu tahun ditentukan selepas menolak perkara-perkara berikut (**boleh tanda ✓ lebih daripada sekali**):

☐	Barang-barang tidak wajib zakat seperti barang-barang atau hasil-hasil haram
☐	Deposit air, telefon dan elektrik
☐	Hutang lapuk
☐	Bayaran hutang perniagaan
☐	Liabiliti yang bersifat operasi seperti pemiutang perdagangan
☐	Kos operasi
☐	TIDAK TAHU

6. Kadar zakat perniagaan setahun bagi negeri Kedah ialah:

☐	2.5%
☐	5%
☐	10%
☐	TIDAK TAHU

7. Semua bayaran zakat perniagaan boleh ditolak daripada cukai pendapatan (rebat cukai).

☐	Ya
☐	Tidak
☐	TIDAK TAHU

BAHAGIAN O

Soalan dalam bahagian ini berkaitan kekerapan anda terdedah dengan kaedah promosi bagi tujuan zakat perniagaan. Sila tandakan angka yang sesuai pada pandangan anda. **PENTING: Tolong tandakan JAWAPAN bagi SEMUA soalan.**

SOALAN:

Bagi tujuan zakat perniagaan, berapa kerapkah anda terdedah kepada kaedah promosi berikut:

Kaedah Promosi	<i>Tidak pernah</i>	<i>Jarang jarang</i>	<i>Kadang kadang</i>	<i>Sering</i>	<i>Selalu</i>
1. Akhbar	1	2	3	4	5
2. Televisyen	1	2	3	4	5
3. Radio	1	2	3	4	5
4. Papan iklan	1	2	3	4	5
5. Majalah	1	2	3	4	5
6. Poster	1	2	3	4	5

Kaedah Promosi	<i>Tidak pernah</i>	<i>Jarang jarang</i>	<i>Kadang kadang</i>	<i>Sering</i>	<i>Selalu</i>
7. Risalah pejabat zakat	1	2	3	4	5
8. Ceramah pejabat zakat	1	2	3	4	5
9. Surat peringatan pejabat zakat	1	2	3	4	5
10. Hubungan secara langsung	1	2	3	4	5

BAHAGIAN P

Soalan dalam bahagian ini berkaitan niat anda untuk membayar zakat perniagaan. Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan angka yang sesuai menurut pandangan anda. **PENTING:** Tolong tandakan **JAWAPAN** bagi **SEMUA** soalan.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Saya akan membayar zakat perniagaan bila cukup syarat.	1	2	3	4	5
2. Saya pasti membayar zakat perniagaan pada tiap-tiap tahun.	1	2	3	4	5
3. Saya akan menambah bayaran zakat perniagaan apabila pendapatan perniagaan saya bertambah.	1	2	3	4	5
4. Saya bersedia membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
5. Saya bersedia menghubungi amil atau pejabat zakat untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN Q

Soalan dalam bahagian ini berkaitan tingkah laku anda terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah. Bagi setiap kenyataan, sila bulatkan **SEMUA JAWAPAN** pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Saya membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
2. Saya membayar zakat perniagaan tiap-tiap tahun jika cukup syarat kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
3. Sepanjang menjalankan perniagaan, saya tidak pernah ketinggalan (<i>miss</i>) membayar zakat kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
4. Saya ada menghubungi amil atau pejabat zakat Kedah untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN R

Bagi setiap kenyataan, sila bulatkan **SEMUA JAWAPAN** pada angka yang sesuai bagi menunjukkan kedudukan pendapatan perniagaan anda.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Secara puratanya, dalam tempoh lima tahun kebelakangan ini, perniagaan saya mencatatkan keuntungan .	1	2	3	4	5
2. Umumnya, perniagaan saya sering mengalami kerugian .	1	2	3	4	5
3. Keuntungan perniagaan memudahkan saya membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah.	1	2	3	4	5
4. Kerugian menyukarkan saya membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat Kedah	1	2	3	4	5

BAHAGIAN S

Soalan dalam bahagian ini berkaitan situasi aliran tunai perniagaan anda. Bagi setiap kenyataan, sila bulatkan **SEMUA JAWAPAN** pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

	<i>Sangat tidak setuju</i>				<i>Sangat setuju</i>
1. Bagi perniagaan saya, duit yang diperolehi melebihi duit yang dibelanjakan bagi 5 tahun kebelakangan ini.	1	2	3	4	5
2. Perniagaan saya mempunyai tunai di tangan dan di bank yang tinggi setiap tahun.	1	2	3	4	5
3. Tunai perniagaan saya melebihi kos operasi perniagaan setiap tahun.	1	2	3	4	5
4. Tunai perniagaan saya meningkat setiap tahun.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN T - DEMOGRAFI

1. Jantina: Lelaki ☐ ☐ Perempuan
2. Umur: _____
3. Status perkahwinan: _____
4. Pendidikan Tertinggi:
- | | |
|---|--|
| ☐ Doktor Falsafah | ☐ SPM |
| ☐ Sarjana / Sarjana Muda | ☐ SRP/PMR |
| ☐ Diploma | ☐ Lain-lain, sila nyatakan..... |
| ☐ STPM | |
5. Jenis perniagaan: _____
6. Kategori perniagaan:
- ☐ Perniagaan Tunggal ☐ Perkongsian
7. Anggaran purata jumlah **PENDAPATAN** bagi tahun 2008:
- RM _____
8. Anggaran purata jumlah **PERBELANJAAN** bagi tahun 2008:
- RM _____
9. Anggaran purata aliran **TUNAI MASUK** dalam tempoh sebulan bagi tahun 2008:
- RM _____
10. Anggaran purata aliran **TUNAI KELUAR** dalam tempoh sebulan bagi tahun 2008:
- RM _____

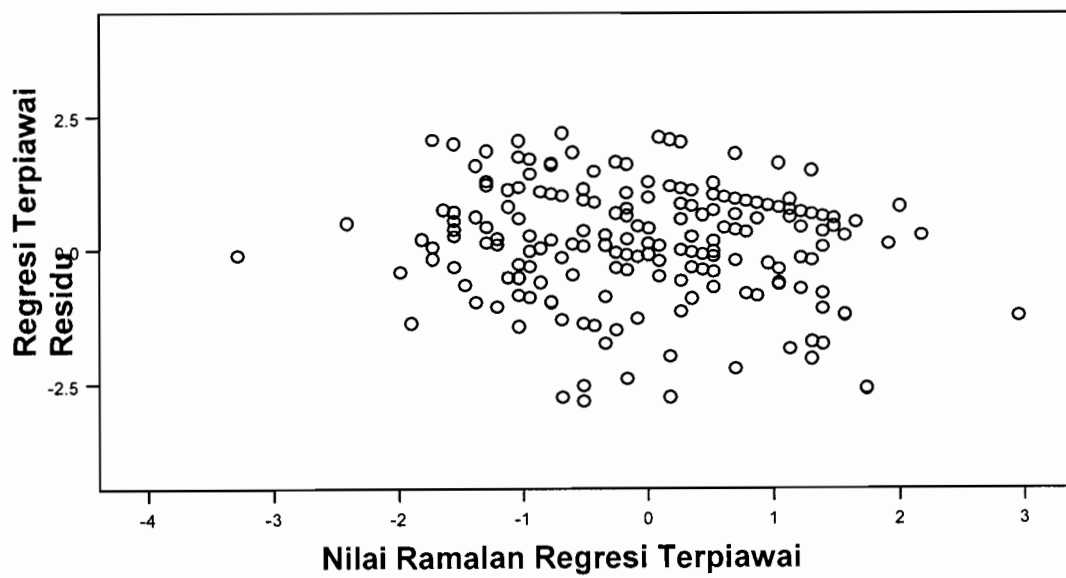
SOALAN TAMAT
Sekian, terima kasih.

Lampiran 5.1 Keputusan Ujian Kelinearan

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Sikap Dengan Niat

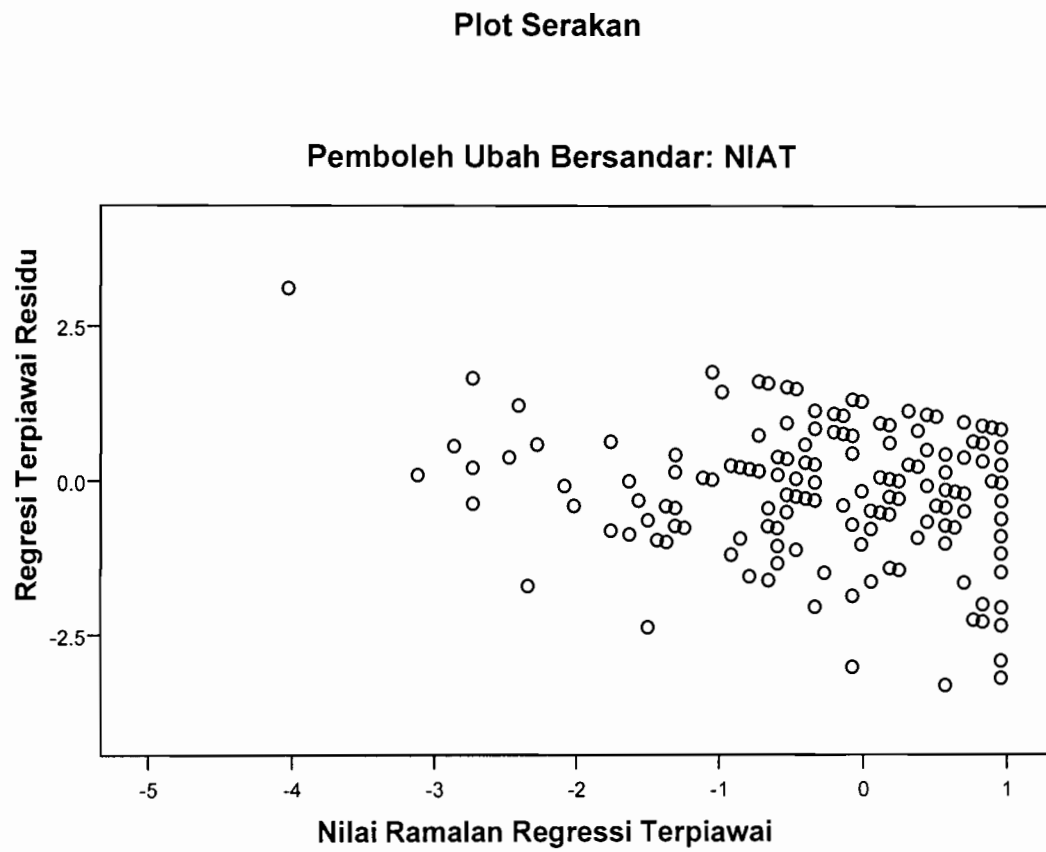
Plot Serakan

Pemboleh Ubah Bersandar: NIAT



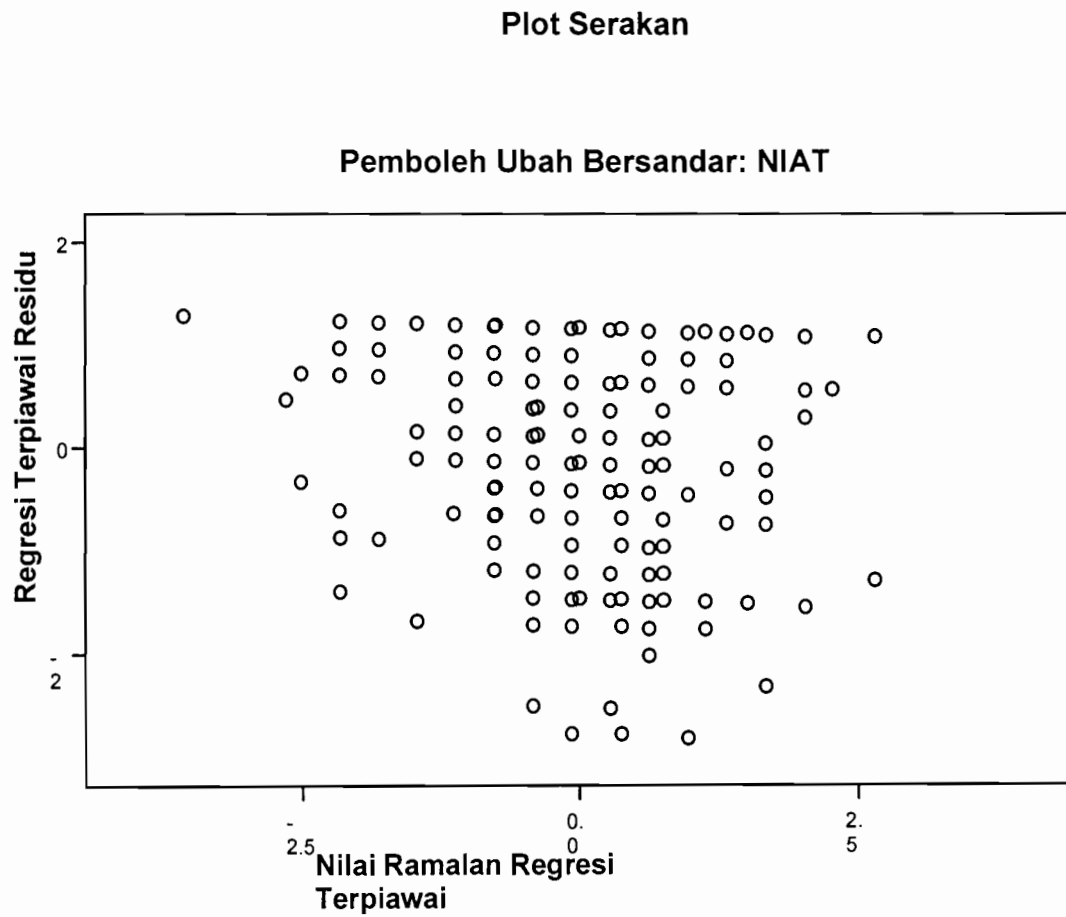
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Norma Subjektif Dengan Niat



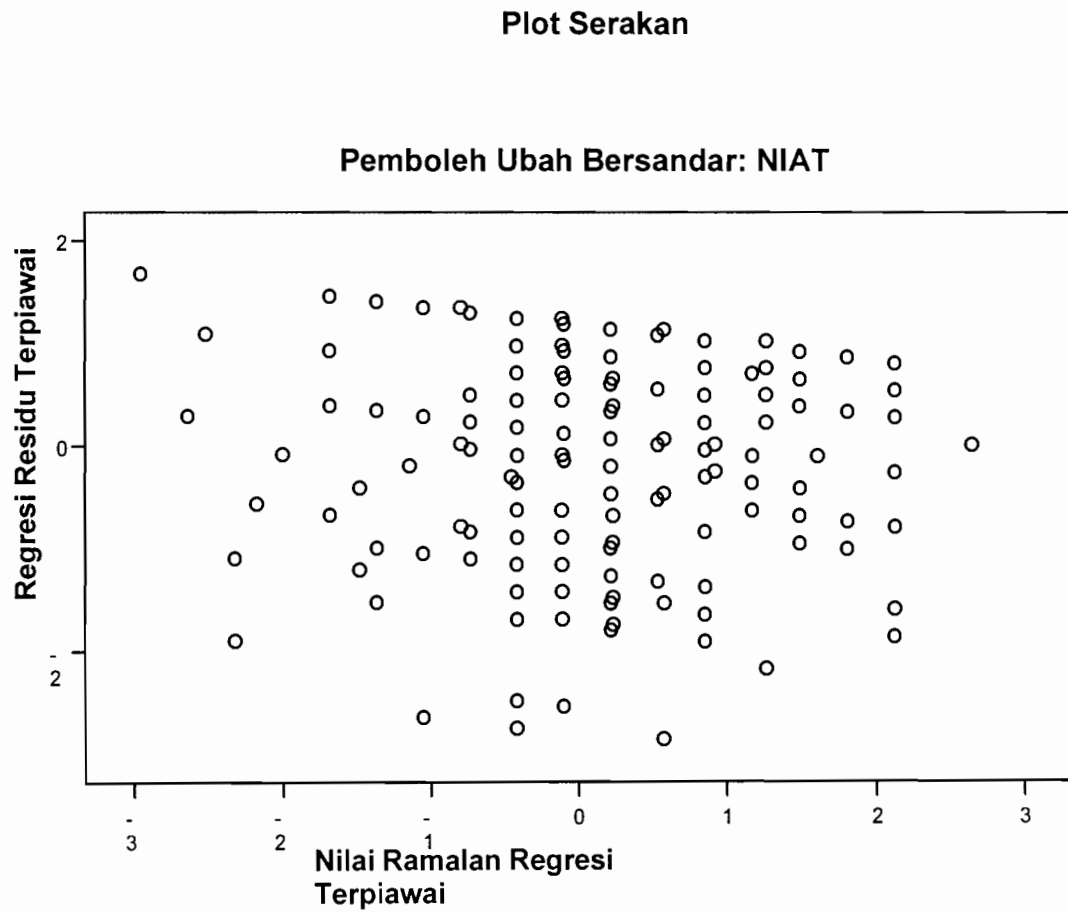
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Undang-Undang Dengan Niat



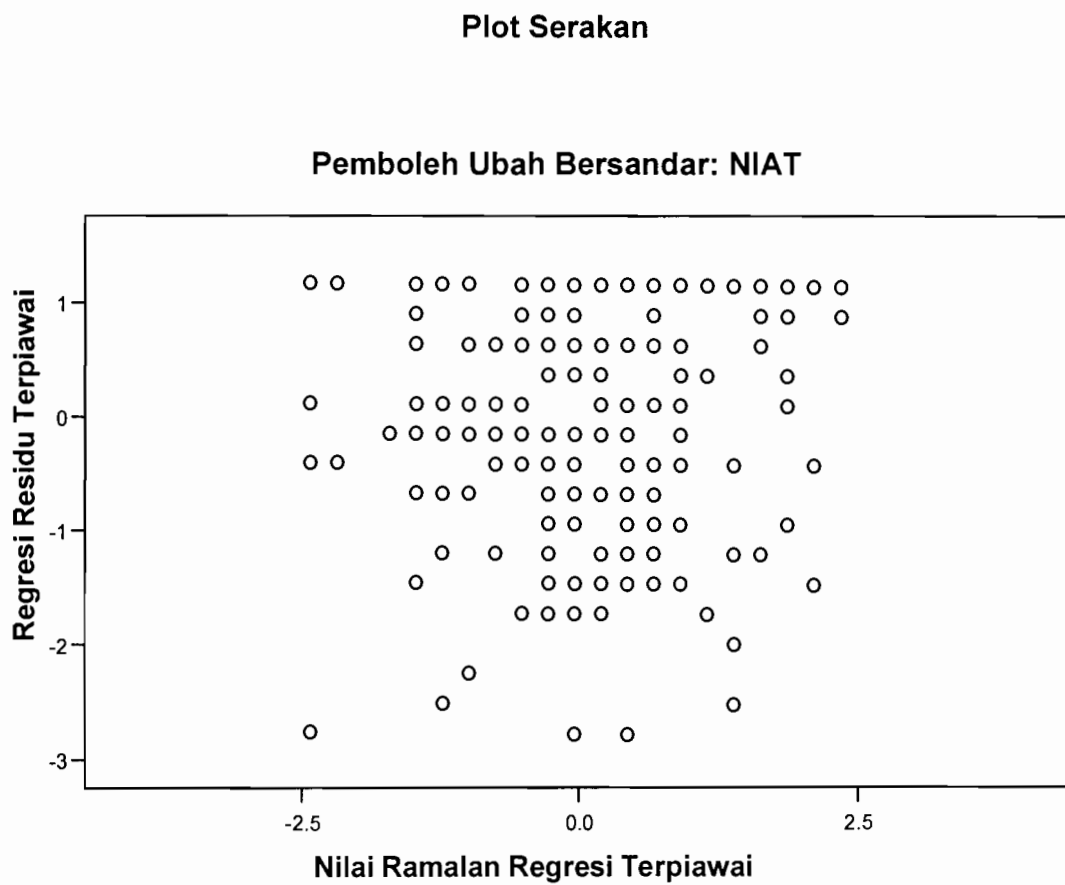
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Penguatkuasaan Dengan Niat



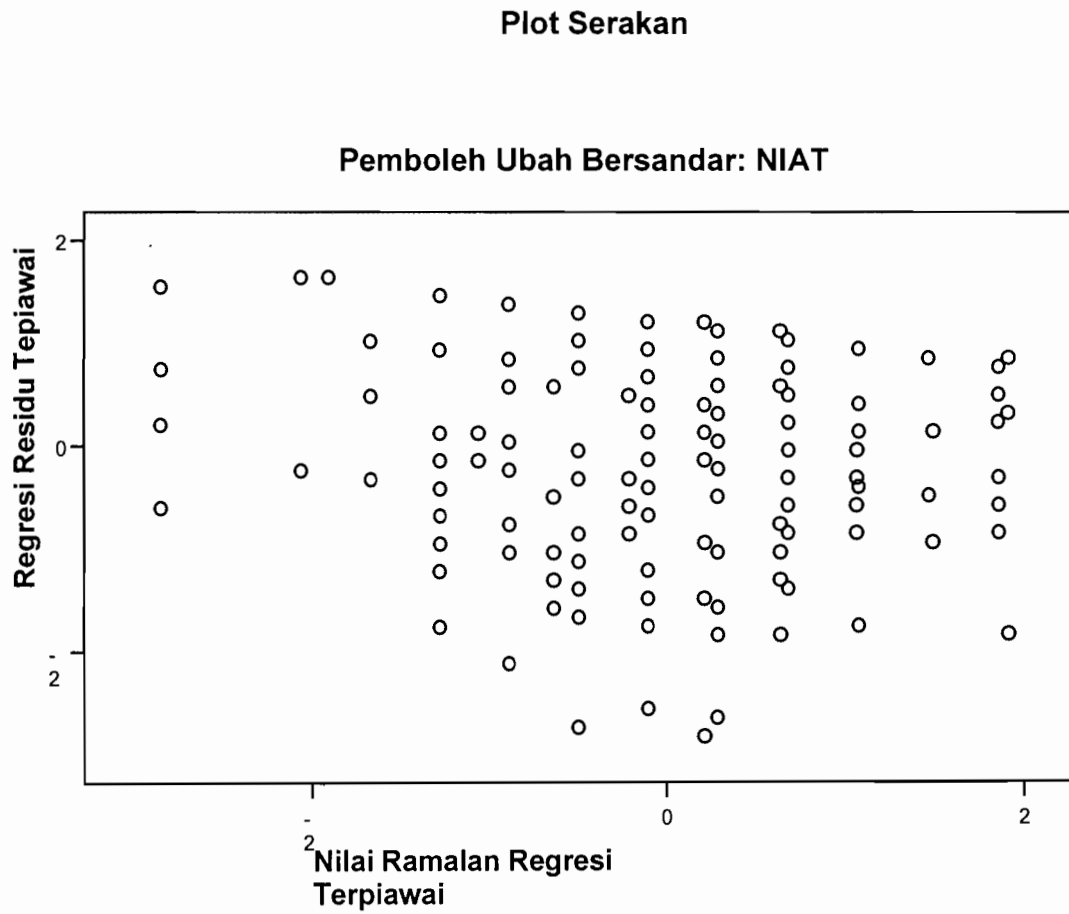
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Persepsi Agihan Dengan Niat



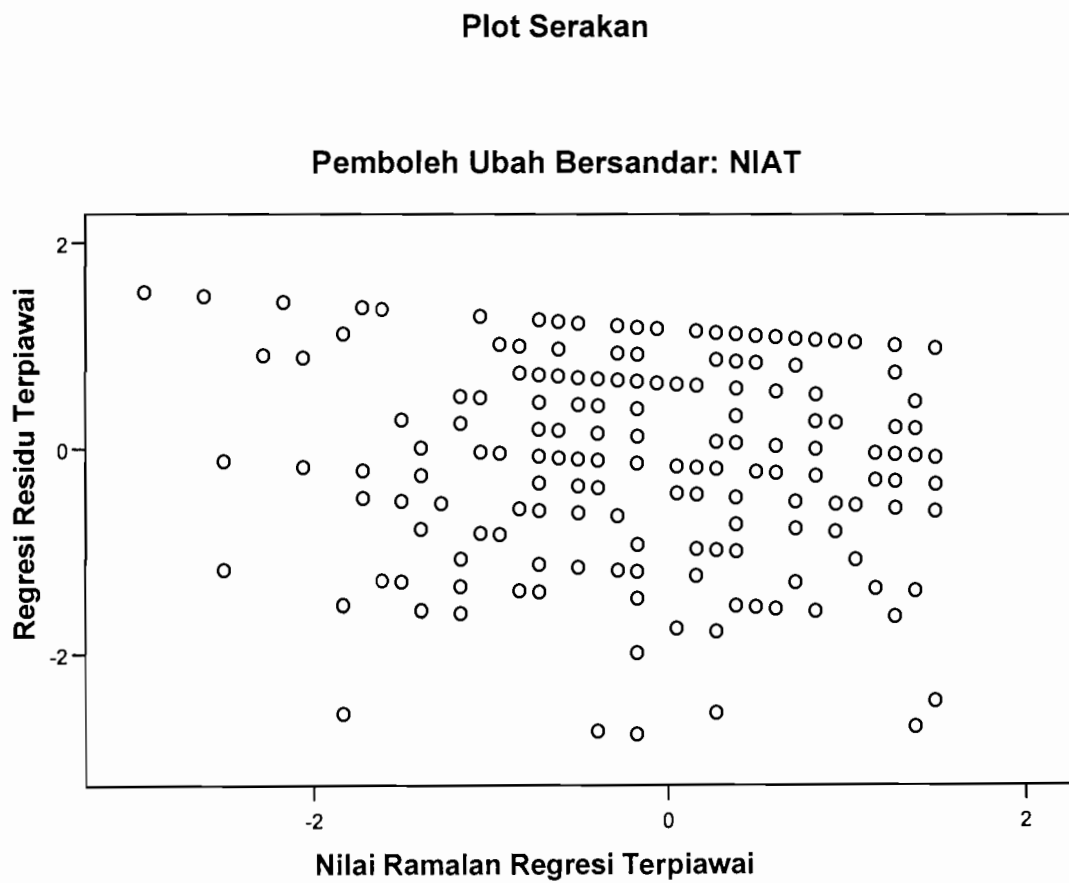
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Persepsi Terhadap Amil Dengan Niat



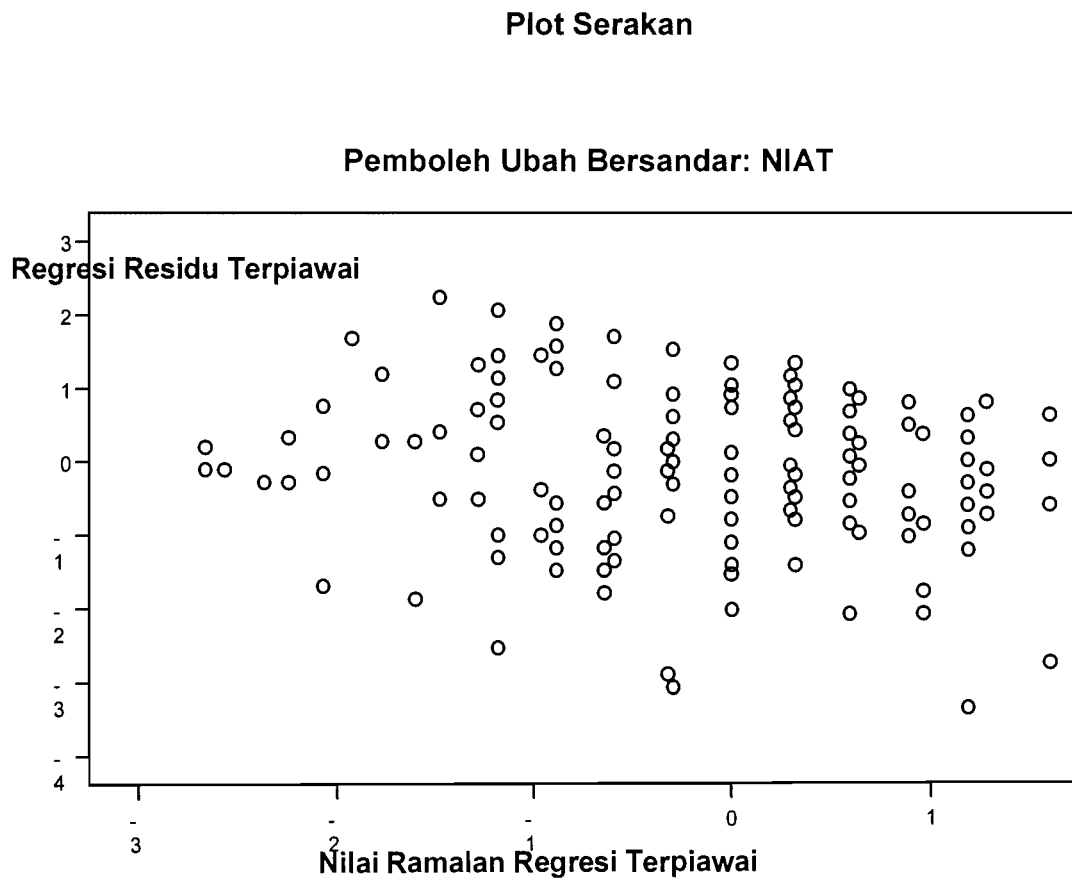
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Rebat Cukai Dengan Niat



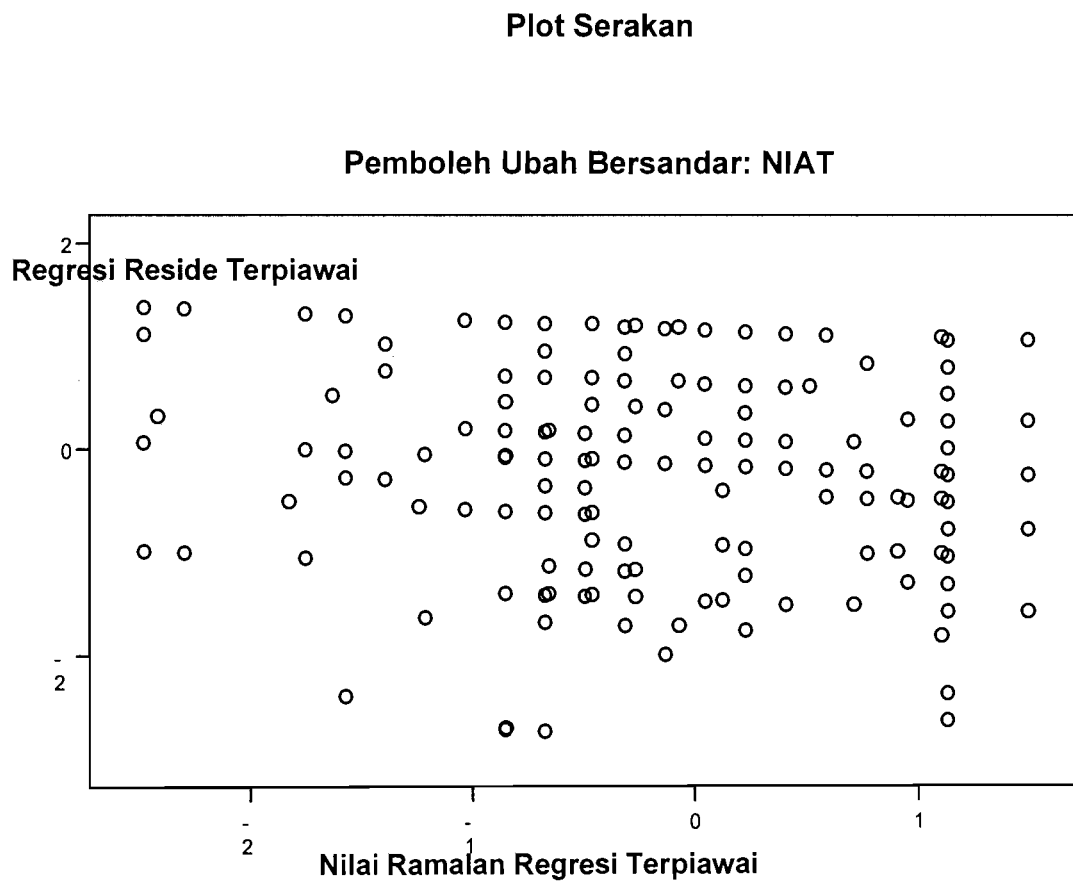
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Kualiti Perkhidmatan Dengan Niat



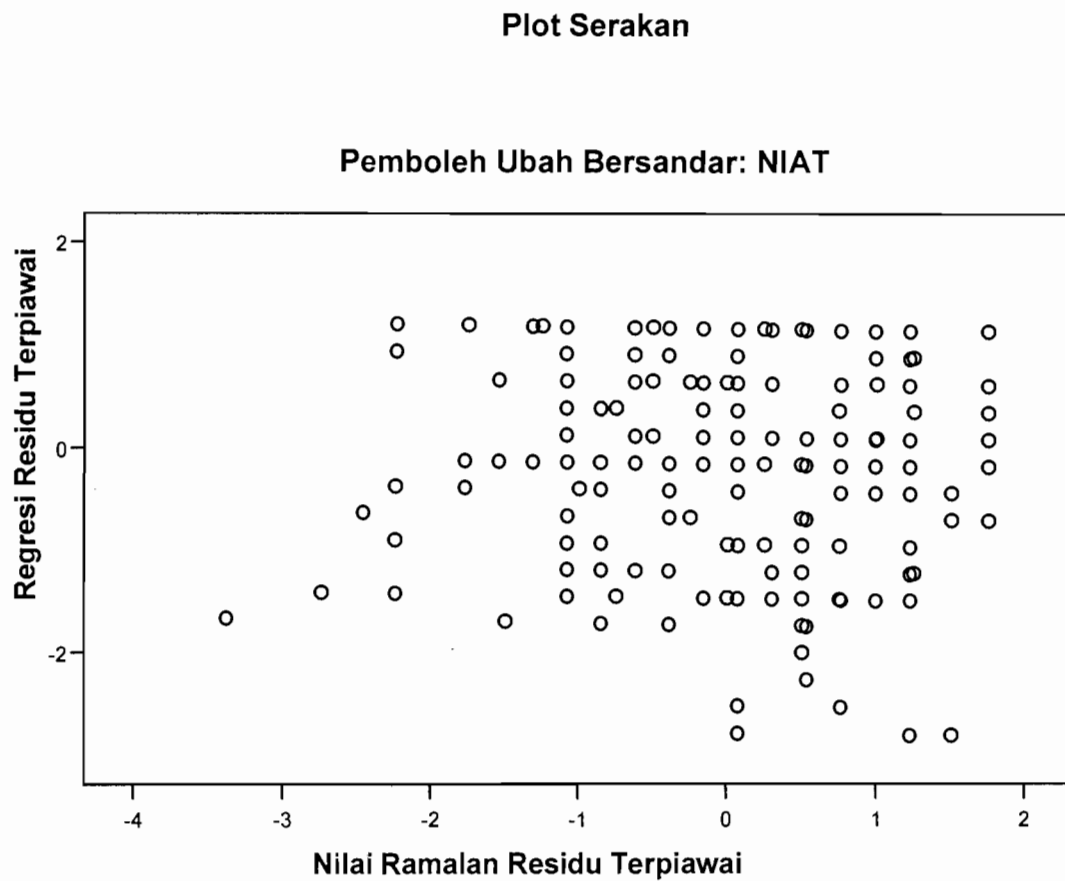
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Kemudahan Pembayaran Dengan Niat



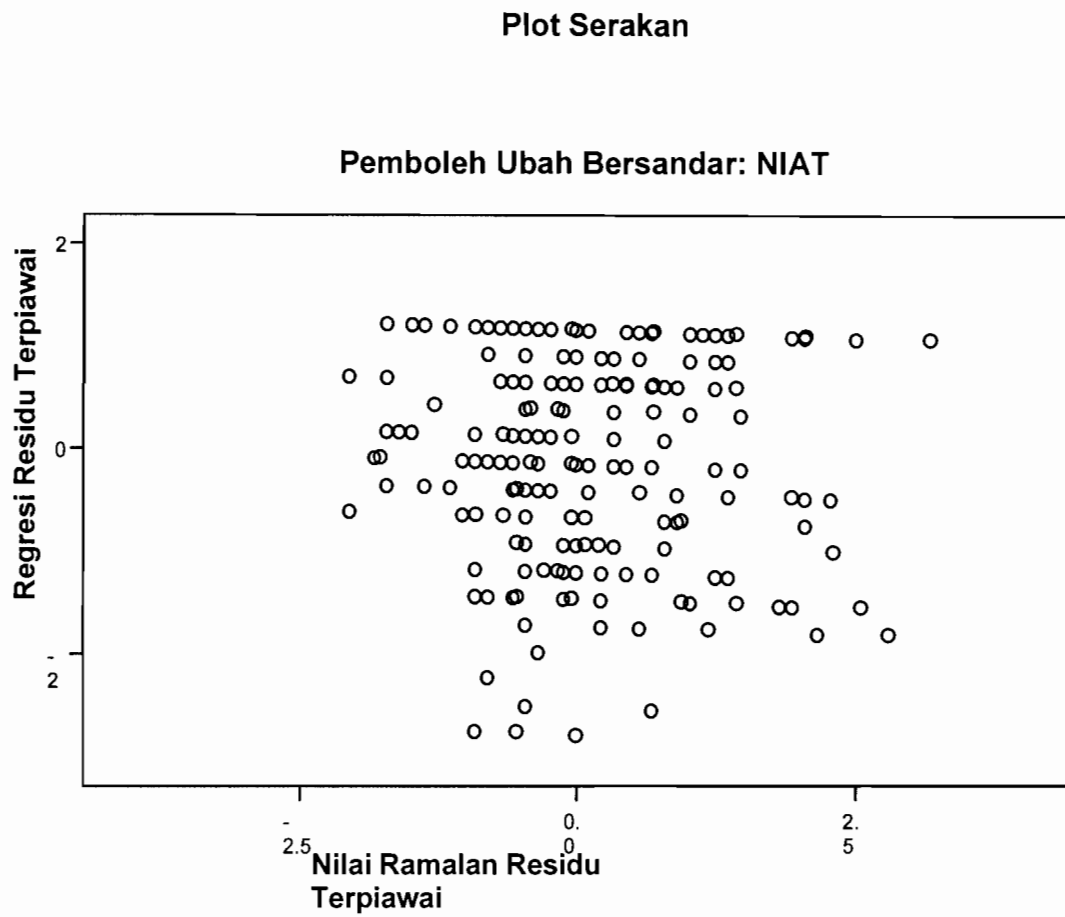
(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Interaksi Dengan Niat



(sambungan Lampiran 5.1)

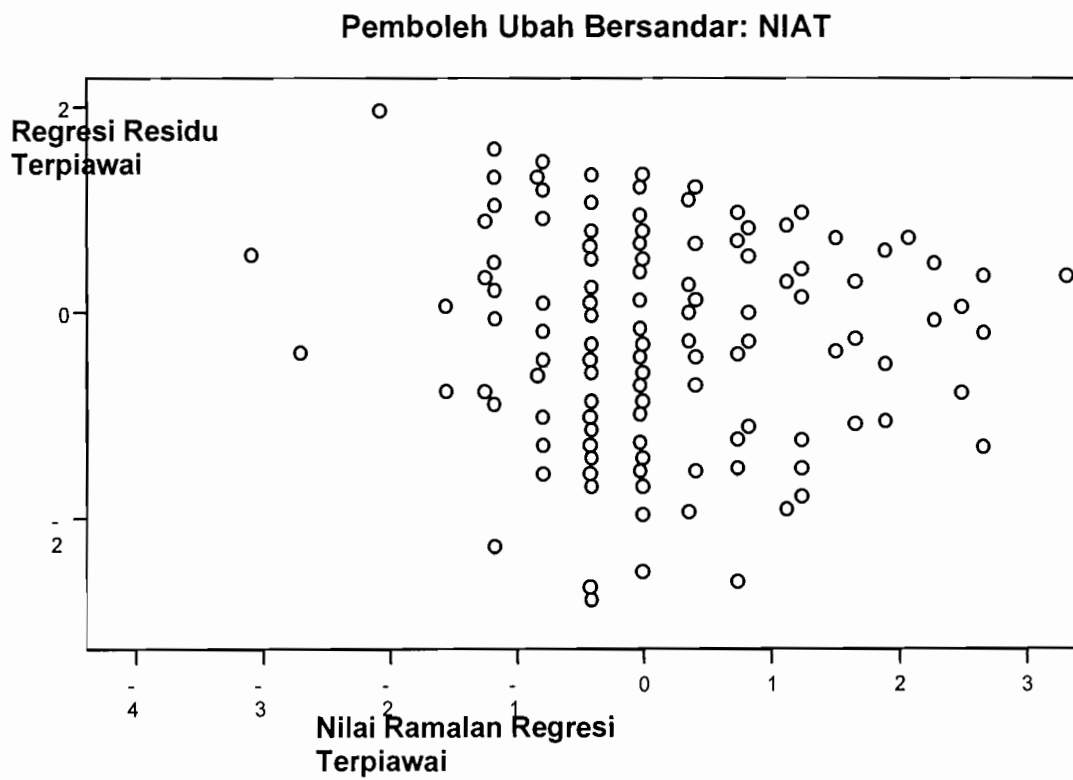
Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Promosi Zakat Dengan Niat



(sambungan Lampiran 5.1)

Rajah: Plot Serakan Hubungan Faktor Kedudukan Kewangan Dengan Niat

Plot Serakan



Lampiran 5.2

Hasil Analisis Faktor Penerokaan bagi Konstruk Sikap (N=227)

Komponen	Nilai Keseragaman	Nilai Eigen		
		Jumlah	% Varian	% Terkumpul
1	.409	8.666	36.110	36.110
2	.579	2.721	11.336	47.446
3	.615	1.316	5.482	52.928
4	.742	1.143	4.762	57.690
5	.728	1.017	4.237	61.927
6	.716	.926	3.858	65.785
7	.746	.852	3.552	69.337
8	.667	.751	3.130	72.466
9	.731	.693	2.889	75.355
10	.700	.659	2.747	78.102
11	.512	.634	2.643	80.745
12	.637	.620	2.585	83.331
13	.624	.516	2.152	85.482
14	.565	.471	1.963	87.446
15	.643	.459	1.912	89.358
16	.602	.419	1.744	91.102
17	.562	.382	1.593	92.695
18	.500	.344	1.435	94.130
19	.526	.313	1.306	95.435
20	.537	.275	1.148	96.583
21	.493	.241	1.003	97.586
22	.732	.203	.846	98.432
23	.584	.198	.823	99.255
24	.710	.179	.745	100.000

Nota. Kaedah cabutan: Analisis komponen utama

Lampiran 5.3

Matriks Komponen Diputarkan (Varimax) bagi Konstruk Sikap (N=227)

	Komponen				
	1	2	3	4	5
SIKAP4 (Puas hati bayar kepada pejabat zakat)	.845				
SIKAP5 (Suka bayar kepada pejabat zakat)	.799				
SIKAP6 (Pasti bayar kepada pejabat zakat)	.775				
SIKAP7 (Suatu tindakan yang tepat)	.707				
SIKAP3 (Sokong dibayar kepada pejabat zakat)	.656				
SIKAP8 (Tanggungjawab)	.529	.524			
SIKAP2 (Gembira bayar kepada pejabat zakat)	.521				
SIKAP16 (Lapang dan senang hati)					
SIKAP19 (Lebih elok bayar terus kepada asnaf)					
SIKAP18 (Pasti bayar walaupun tanpa arahan)					
SIKAP10 (Dapat membantu umat Islam lain)		.704			
SIKAP12 (Sesuatu yang digalakkan)		.669			
SIKAP21 (Soal pengurusan tidak timbul)		.645			
SIKAP9 (Percaya kepada pejabat zakat)	.529	.542			
SIKAP11 (Banyak faedah bayar kepada pej.zakat)		.440			
SIKAP1 (Bayar zakat menyucikan harta)					
SIKAP24 (Bayar jika didenda)			.824		
SIKAP20 (Ulama terdahulu tidak bayar)			.651		
SIKAP17 (Rasa serba salah)			.633		
SIKAP23 (Akan abaikan arahan pejabat zakat)			.553		
SIKAP15 (Akur arahan pejabat zakat)				.775	
SIKAP14 (Minta penerangan dulu)				.668	
SIKAP22 (Bimbang cara agihan wang zakat)					.790
SIKAP13 (Rasa was-was dengan pejabat zakat)					.730

Nota. Beban faktor kurang daripada ± 0.50 tidak ditunjukkan di dalam jadual. Sebagai contoh, Item SIKAP1 tidak ditunjukkan apabila beban faktornya kurang daripada ± 0.50 .

Lampiran 5.4

Hasil Penilaian Semula Model Faktor (N=227)

	Komponen				
	1	2	3	4	5
Sikap Bersetuju (6 item)					
SIKAP4 (Puas hati bayar kepada pejabat zakat)	.845				
SIKAP5 (Suka bayar kepada pejabat zakat)	.799				
SIKAP6 (Pasti bayar kepada pejabat zakat)	.775				
SIKAP7 (Suatu tindakan yang tepat)	.707				
SIKAP3 (Sokong dibayar kepada pejabat zakat)	.656				
SIKAP2 (Gembira bayar kepada pejabat zakat)	.521				
Sikap Menyokong (3 item)					
SIKAP10 (Dapat membantu umat Islam lain)		.704			
SIKAP12 (Sesuatu yang digalakkan)		.669			
SIKAP21 (Soal pengurusan tidak timbul)		.645			
Sikap Menolak (4 item)					
SIKAP24 (Bayar jika didenda)			.824		
SIKAP20 (Ulama terdahulu tidak bayar)			.651		
SIKAP17 (Rasa serba salah)			.633		
SIKAP23 (Akan abaikan arahan pejabat zakat)			.553		
Sikap Bersyarat (2 item)					
SIKAP15 (Akur arahan pejabat zakat)				.775	
SIKAP14 (Minta penerangan dulu)				.668	
Sikap Curiga (2 item)					
SIKAP22 (Bimbang cara agihan wang zakat)					.790
SIKAP13 (Rasa was-was dengan pejabat zakat)					.730

Nota. Nilai keseragaman bagi setiap item melebihi 0.50

Lampiran 5.5

Pengesahan Komponen Analisis Faktor bagi Dua Model Konstruk Sikap

<i>Kumpulan 1 (N=114)</i>	Komponen			
	1	2	3	4
ISIKAP4	.865			
ISIKAP5	.846			
ISIKAP6	.770			
ISIKAP7	.734			
ISIKAP1	.724			
ISIKAP2	.719			
ISIKAP3	.716			
ISIKAP9	.628			
ISIKAP16	.558			
ISIKAP21		.755		
ISIKAP10		.562		
rcSIKAP22			.844	
rcSIKAP13			.778	
rcSIKAP24				.836
rcSIKAP20				.602

Nota. Nilai keseragaman bagi setiap item adalah melebihi 0.50

<i>Kumpulan 2 (N=113)</i>	Komponen			
	1	2	3	4
ISIKAP4	.865			
ISIKAP5	.845			
ISIKAP6	.769			
ISIKAP7	.731			
ISIKAP1	.724			
ISIKAP3	.717			
ISIKAP2	.708			
ISIKAP9	.622			
ISIKAP16	.549			
ISIKAP21		.755		
ISIKAP10		.557		
rcSIKAP22			.845	
rcSIKAP13			.777	
rcSIKAP24				.835
rcSIKAP20				.602

Nota. Nilai keseragaman bagi setiap item adalah melebihi 0.50

Lampiran 5.6

Hasil Analisis Faktor Penerokaan bagi Konstruk Norma Subjektif (N=227)

Komponen	Nilai Keseragaman	Nilai Eigen		
		Jumlah	% Varian	% Terkumpul
1	0.720	12.353	61.763	61.763
2	0.869	2.188	10.940	72.702
3	0.852	1.071	5.354	78.057
4	0.744	.756	3.778	81.834
5	0.737	.566	2.829	84.663
6	0.759	.499	2.495	87.158
7	0.822	.438	2.188	89.346
8	0.771	.304	1.522	90.869
9	0.747	.273	1.367	92.236
10	0.851	.227	1.135	93.371
11	0.807	.222	1.109	94.480
12	0.828	.199	.994	95.474
13	0.791	.155	.777	96.252
14	0.707	.153	.763	97.015
15	0.813	.135	.677	97.691
16	0.720	.119	.597	98.288
17	0.725	.109	.546	98.834
18	0.805	.087	.437	99.270
19	0.765	.075	.374	99.644
20	0.777	.071	.356	100.000

Nota. Kaedah cabutan: Analisis komponen utama

Lampiran 5.7

Matriks Komponen Diputarkan (Varimax) bagi Konstruk Norma Subjektif (N=227)

	Komponen		
	1	2	3
NORM PAS2 (Pasangan berpendapat patut bayar zakat)	.887		
NORM PAS3 (Pasangan menyokong saya bayar zakat)	.858		
NORM PAS1 (Pasangan bersetuju saya bayar zakat)	.808		
NORM PAS4 (Pasangan menasihati supaya bayar zakat)	.760		
NORM IBU1 (Ibu bapa bersetuju saya bayar zakat)	.744		
NORM IBU3 (Ibu bapa menyokong saya bayar zakat)	.718		
NORM IBU2 (Ibu bapa berpendapat patut bayar zakat)	.643		
NORM GURU4 (Guru agama menasihati supaya bayar zakat)		.797	
NORM AMIL2 (Amil berpendapat patut bayar zakat)		.797	
NORM GURU3 (Guru agama menyokong saya bayar zakat)		.795	
NORM AMIL1 (Amil bersetuju saya bayar zakat)		.777	
NORM GURU1 (Guru agama bersetuju saya bayar zakat)		.756	
NORM AMIL3 (Amil menyokong saya bayar zakat)		.752	
NORM GURU2 (Guru agama berpendapat patut bayar zakat)		.749	
NORM AMIL4 (Amil menasihati supaya bayar zakat)		.749	
NORM RAKAN4 (Rakan menasihati saya bayar zakat)			.804
NORM RAKAN2 (Rakan berpendapat patut bayar zakat)			.747
NORM RAKAN3 (Rakan menyokong saya bayar zakat)			.658
NORM RAKAN1 (Rakan bersetuju saya bayar zakat)			.657
NORM IBU4 (Ibu bapa menasihati saya bayar zakat)	.553		.603

Nota. Beban faktor kurang daripada ± 0.50 tidak ditunjukkan di dalam jadual.

Lampiran 5.8

Pengesahan Komponen Analisis Faktor bagi Dua Model Konstruk Norma Subjektif

<i>Kumpulan 1 (N=114)</i>	Komponen		
	1	2	3
JPASANG3	.848		
JPASANG2	.845		
JIBUBAPA1	.815		
JIBUBAPA3	.795		
JIBUBAPA2	.766		
JPASANG4	.751		
JPASANG1	.688		
JIBUBAPA4	.674		
JAMIL3		.803	
JAMIL2		.799	
JAMIL1		.738	
JGURU4		.584	
JRAKAN4			.797
JRAKAN2			.754
JRAKAN1			.659

Nota. Nilai keseragaman bagi setiap item adalah melebihi 0.50

<i>Kumpulan 2 (N=113)</i>	Komponen		
	1	2	3
JPASANG3	.847		
JPASANG2	.845		
JIBUBAPA1	.814		
JIBUBAPA3	.792		
JIBUBAPA2	.766		
JPASANG4	.751		
JPASANG1	.687		
JIBUBAPA4	.673		
JAMIL3		.801	
JAMIL2		.797	
JAMIL1		.737	
JGURU4		.582	
JRAKAN4			.799
JRAKAN2			.753
JRAKAN1			.653

Nota. Nilai keseragaman bagi setiap item adalah melebihi 0.50

Lampiran 5.9

Ujian KMO dan BTOS

Kaiser-Meyer-Olkin: Ukuran Kecukupan Sampel		.785
<i>Bartlett's Test of Sphericity</i>	<i>Approx. Chi-Square</i>	9130.78
	<i>df</i>	1
	<i>Sig.</i>	2145
		.000

Jumlah Varian Diterang

Komponen	Nilai Eigen			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Jumlah	% Varian	% Terkumpul	Jumlah	% Varian	% Terkumpul	Jumlah	% Varian	% Terkumpul
1	9.514	14.415	14.415	9.514	14.415	14.415	6.742	10.214	10.214
2	6.887	10.435	24.850	6.887	10.435	24.850	5.347	8.102	18.317
3	4.779	7.241	32.091	4.779	7.241	32.091	4.261	6.456	24.772
4	4.149	6.287	38.378	4.149	6.287	38.378	3.982	6.033	30.806
5	3.153	4.778	43.156	3.153	4.778	43.156	3.525	5.341	36.146
6	2.702	4.094	47.250	2.702	4.094	47.250	3.065	4.644	40.790
7	2.301	3.486	50.735	2.301	3.486	50.735	2.998	4.543	45.333
8	1.958	2.966	53.701	1.958	2.966	53.701	2.771	4.198	49.531
9	1.720	2.605	56.307	1.720	2.605	56.307	2.195	3.326	52.857
10	1.553	2.353	58.660	1.553	2.353	58.660	1.959	2.969	55.826
11	1.485	2.249	60.909	1.485	2.249	60.909	1.906	2.887	58.713
12	1.460	2.212	63.121	1.460	2.212	63.121	1.566	2.372	61.085
13	1.241	1.881	65.002	1.241	1.881	65.002	1.562	2.367	63.452
14	1.153	1.748	66.750	1.153	1.748	66.750	1.452	2.201	65.653

(sambungan Lampiran 5.9)

Komponen	Nilai Eigen		Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Jumlah	% Varian	% Terkumpul	Jumlah	% Varian	% Terkumpul	Jumlah	% Varian
15	1.105	1.674	68.424	1.105	1.674	68.424	1.440	2.181
16	1.020	1.545	69.969	1.020	1.545	69.969	1.409	2.135
17	.948	1.436	71.406					
18	.918	1.392	72.797					
19	.907	1.375	74.172					
20	.874	1.325	75.497					
21	.833	1.262	76.759					
22	.778	1.178	77.937					
23	.755	1.144	79.081					
24	.733	1.110	80.192					
25	.728	1.104	81.295					
26	.693	1.050	82.345					
27	.614	.930	83.275					
28	.596	.903	84.178					
29	.565	.856	85.034					
30	.530	.803	85.837					
31	.520	.788	86.625					
32	.477	.722	87.348					
33	.466	.707	88.054					
34	.445	.675	88.729					
35	.440	.667	89.397					
36	.422	.639	90.036					
37	.412	.625	90.660					
38	.379	.574	91.234					
39	.373	.565	91.799					
40	.368	.557	92.356					

(sambungan Lampiran 5.9)

Komponen	Nilai Eigen		Extraction Sums of Squared Loadings		Rotation Sums of Squared Loadings	
	Jumlah	% Varian	% Terkumpul	Jumlah	% Varian	% Terkumpul
41	.345	.522	92.879			
42	.340	.515	93.393			
43	.320	.484	93.878			
44	.297	.451	94.328			
45	.293	.445	94.773			
46	.283	.428	95.201			
47	.247	.374	95.575			
48	.240	.363	95.939			
49	.235	.356	96.294			
50	.217	.329	96.624			
51	.212	.321	96.945			
52	.203	.308	97.253			
53	.191	.289	97.542			
54	.180	.273	97.815			
55	.177	.269	98.084			
56	.156	.236	98.320			
57	.152	.230	98.550			
58	.145	.220	98.770			
59	.136	.206	98.976			
60	.125	.189	99.165			
61	.109	.165	99.330			
62	.108	.164	99.494			
63	.101	.152	99.646			
64	.091	.138	99.785			
65	.076	.116	99.900			
66	.066	.100	100.000			

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama

Lampiran 5.10

Matrik Komponen Diputar

	Komponen															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
FKUAL9	.823															
FKUAL8	.818															
FKUAL6	.813															
FKUAL4	.787															
FKUAL2	.775															
FKUAL5	.757															
FKUAL10	.755															
FKUAL7	.742															
FKUAL3	.729															
FKUAL1	.621															
OPROMO2		.848														
OPROMO1		.839														
OPROMO3		.831														
OPROMO5		.810														
OPROMO4		.799														
OPROMO6		.748														
OPROMO7		.554														
PROMO10		.518														
LREKOD2			.918													
LREKOD3			.914													
LREKOD4			.880													
LREKOD1			.876													
LREKOD5			.875													
MINTER2				.859												

(sambungan Lampiran 5.10)

	Komponen															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
MINTER3				.834												
MINTER1				.807												
MINTER5				.805												
MINTER4				.775												
KSANAN1					.759											
KSANAN5					.751											
KSANAN2					.739											
KSANAN4					.726											
KSANAN3					.624											
DPATAN1																
rcAGIH5						.726										
PRAMIL5						-.708										
PRAMIL2						-.697										
rcAGIH2						.672										
rcAGIH1						.607										
rcAUND1																
MUDAH2							.764									
MUDAH1							.749									
MUDAH4							.697									
MUDAH3							.685									
DPATAN3							.539									
DREBAT2								.823								
DREBAT4								.729								
DREBAT3								.680								
DREBAT1								.663								
PRAMIL3									.733							

(sambungan Lampiran 5.10)

	Komponen															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
PRAMIL1									.671							
PRAMIL4									.617							
rcKUAT3										.761						
rcKUAT1										.639						
A9KUAT4											.605					
OPROMO8											.580					
OPROMO9											.512					
A7KUAT2											.501					
BAGIH4												.688				
BAGIH3												.635				
DPATAN4													.844			
DPATAN2													.715			
AUND4														.772		
rcAUND5																
rcAUND3															.795	
AUND2																.789

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama dengan varimax

Lampiran 5.11

Pengesahan Komponen Analisis Faktor bagi Dua Model Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap

Kumpulan 1 (N=114)	Komponen															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
FKUAL4	.822															
FKUAL8	.809															
FKUAL6	.806															
FKUAL10	.803															
FKUAL2	.802															
FKUAL9	.801															
FKUAL5	.772															
FKUAL1	.722															
FKUAL7	.684															
FKUAL3	.676															
rcAGIH1	.548															
OPROMO2		.853														
OPROMO3		.818														
OPROMO4		.810														
OPROMO5		.790														
OPROMO1		.765														
OPROMO6		.715														
OPROMO7		.540														
LREKOD3			.932													
LREKOD2			.929													
LREKOD4			.883													
LREKOD1			.864													
LREKOD5			.855													
KSANANI				.777												

(sambungan Lampiran 5.11)

Kumpulan 1	Komponen															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
(N=114)																
KSANAN3				.771												
KSANAN5				.757												
KSANAN2				.739												
KSANAN4				.627												
MINTER3					.830											
MINTER2					.829											
MINTER5					.792											
MINTER1					.736											
MINTER4					.676											
KMUDAH2						.822										
KMUDAH4						.773										
KMUDAH1						.734										
KMUDAH3						.713										
STUNAI2							.853									
STUNAI3							.813									
STUNAI4							.788									
STUNAI1							.776									
rcAGIH5								.787								
rcPERMIL2								.615								
rcAGIH2								.605								
PERAMIL5								.559								
DREBAT2									.777							
DREBAT4									.689							
DREBAT1									.619							
DREBAT3									.612							
PERAMIL1										.728						

(sambungan Lampiran 5.11)

Kumpulan 1	Komponen															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
(N=114)										.725						
PERAMIL3										.617						
PERAMIL4											.644					
OPROMO8											.634					
OPROMO9											.501					
PROMO10												.781				
DPATAN2												.692				
DPATAN4													.785			
rcKUAT3													.677			
rcKUAT1														.722		
BAGIH4														.653		
BAGIH3															.687	
rcAUND3															.592	
rcAUND1																.765
AUND4																.666
A9KUAT4																

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama dengan varimax

Kumpulan 2 (N=113)	Komponen														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
FKUAL4	.827														
FKUAL8	.812														
FKUAL6	.812														
FKUAL10	.808														
FKUAL2	.796														
FKUAL9	.794														
FKUAL5	.773														
FKUAL1	.707														
FKUAL7	.697														
FKUAL3	.675														
rcAGIH1	.567														
rcYAKIN4	.551														
OPROMO2		.861													
OPROMO3		.834													
OPROMO4		.800													
OPROMO5		.788													
OPROMO1		.782													
OPROMO6		.686													
OPROMO7		.578													
OPROMO8		.546													
PROMO10		.528													
LREKOD3			.924												
LREKOD2			.917												
LREKOD4			.893												
LREKOD1			.869												
LREKOD5			.853												
MINTER2				.821											
MINTER5				.818											

(sambungan Lampiran 5.11)

Kumpulan 2 (N=113)	Komponen														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
MINTER3				.795											
MINTER4				.720											
MINTER1				.714											
KSANANI					.772										
KSANAN3					.758										
KSANAN2					.757										
KSANAN5					.748										
KSANAN4					.619										
KMUDAH2						.820									
KMUDAH4						.782									
KMUDAH1						.739									
KMUDAH3						.700									
DPATAN3						.513									
STUNAI2							.875								
STUNAI3							.813								
STUNAI4							.779								
STUNAI1							.756								
DREBAT2								.774							
DREBAT3								.712							
DREBAT4								.702							
rcKUAT3									.713						
rcKUAT1									.688						
PERAMIL1										.730					
PERAMIL3										.689					
PERAMIL4										.602					
PERAMIL5										.566					

(sambungan Lampiran 5.11)

Kumpulan 2	Komponen														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
(N=113)															
A9KUAT4												.728			
A7KUAT2												.581			
rcAUND3													.681		
rcAUND1													.646		
BAGIH4														.675	
BAGIH3														.659	
DPATAN2															.820
DPATAN4															.633

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama dengan varimax

Lampiran 5.12

Ujian KMO dan BTOS

Kaiser-Meyer-Olkin Ukuran Kecukupan Sampel		.876
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2437.03
	df	2
	Sig.	.000

Jumlah Varian Diterang

Komponen	Keseragaman	Nilai Eigen			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
		%			%			%		
		Jumlah	Varian	% Terkumpul	Jumlah	Varian	% Terkumpul	Jumlah	Varian	% Terkumpul
1	.845	6.512	36.177	36.177	6.512	36.177	36.177	5.712	31.736	31.736
2	.864	3.536	19.642	55.819	3.536	19.642	55.819	2.722	15.122	46.858
3	.830	1.243	6.908	62.727	1.243	6.908	62.727	2.288	12.714	59.571
4	.419	1.038	5.767	68.494	1.038	5.767	68.494	1.606	8.923	68.494
5	.613	.838	4.654	73.148						
6	.758	.810	4.500	77.647						
7	.736	.628	3.486	81.134						
8	.687	.511	2.837	83.970						
9	.614	.451	2.506	86.477						
10	.631	.415	2.307	88.783						
11	.628	.372	2.068	90.851						
12	.649	.324	1.802	92.653						

(sambungan Lampiran 5.12)

Komponen	Keseragaman	Nilai Eigen		Extraction Sums of Squared Loadings				Rotation Sums of Squared Loadings			
		%		%		%		%		%	
		Jumlah	Varian	% Terkumpul	Jumlah	Varian	% Terkumpul	Jumlah	Varian	% Terkumpul	Jumlah
13	.727	.282	1.566	94.219							
14	.727	.257	1.430	95.649							
15	.737	.241	1.339	96.989							
16	.737	.208	1.155	98.143							
17	.689	.172	.957	99.100							
18	.438	.162	.900	100.000							

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama

Matrik Komponen Diputar

	Komponen			
	1	2	3	4
GAGA7	.832			
GAGA6	.824			
GAGA8	.818			
GAGA18	.796			
GAGA10	.791			
GAGA15	.765			
GAGA17	.765			
GAGA9	.706			
GAGA16	.668			
GAGA2		.907		
GAGA1		.888		
GAGA3		.885		

(sambungan Lampiran 5.12)

	Komponen			
	1	2	3	4
AGA13			.824	
AGA14			.766	
AGA12			.760	
GAGA5				.670

.Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama

Lampiran 5.13

Ujian KMO dan BTOS

Kaiser-Meyer-Olkin Ukuran Kekukupan Sampel.		.793
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	435.665
	df	6
	Sig.	.000

Jumlah Varian Diterang

Komponen	Beban Faktor	Nilai Eigen		Extraction Sums of Squared Loadings		
		Jumlah	% Varian	% Terkumpul	Jumlah	% Terkumpul
1	.885	2.832	70.797	70.797	2.832	70.797
2	.858	.574	14.349	85.146		
3	.853	.317	7.933	93.079		
4	.765	.277	6.921	100.000		

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama

Lampiran 5.14

Ujian KMO dan BTOS

Kaiser-Meyer-Olkin Ukuran Kecukupan Sampel		.648
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	365.620
	df	10
	Sig.	.000

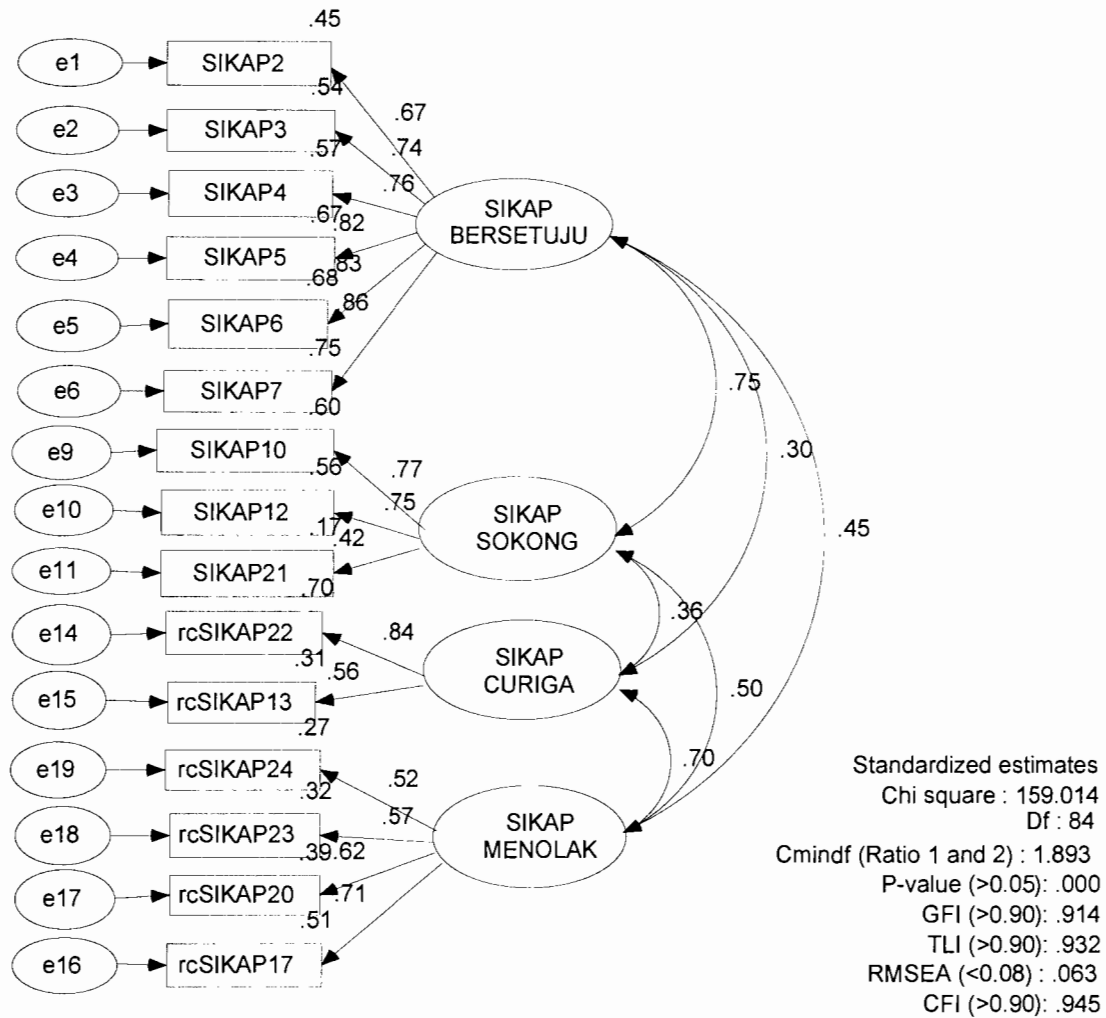
Komponen	Keseragaman	Jumlah Varian Diterang					Rotation Sums of Squared Loadings				
		Nilai Eigen		Extraction Sums of Squared Loadings			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings	
		Jumlah	% Varian	Terkumpul	Jumlah	% Varian	Jumlah	% Varian	Terkumpul	Jumlah	% Varian
1	.740	2.447	48.944	48.944	2.447	48.944	48.944	48.944	48.944	2.196	43.923
2	.772	1.345	26.902	75.845	1.345	26.902	75.845	75.845	75.845	1.596	31.922
3	.723	.552	11.045	86.890							
4	.767	.344	6.882	93.772							
5	.790	.311	6.228	100.00							

Nota. Kaedah putaran: Analisis komponen utama

	Komponen	
	1	2
EYAKIN3		.863
EYAKIN5		.847
EYAKIN		.829
rcYAKIN2		.876
rcYAKIN4		.862

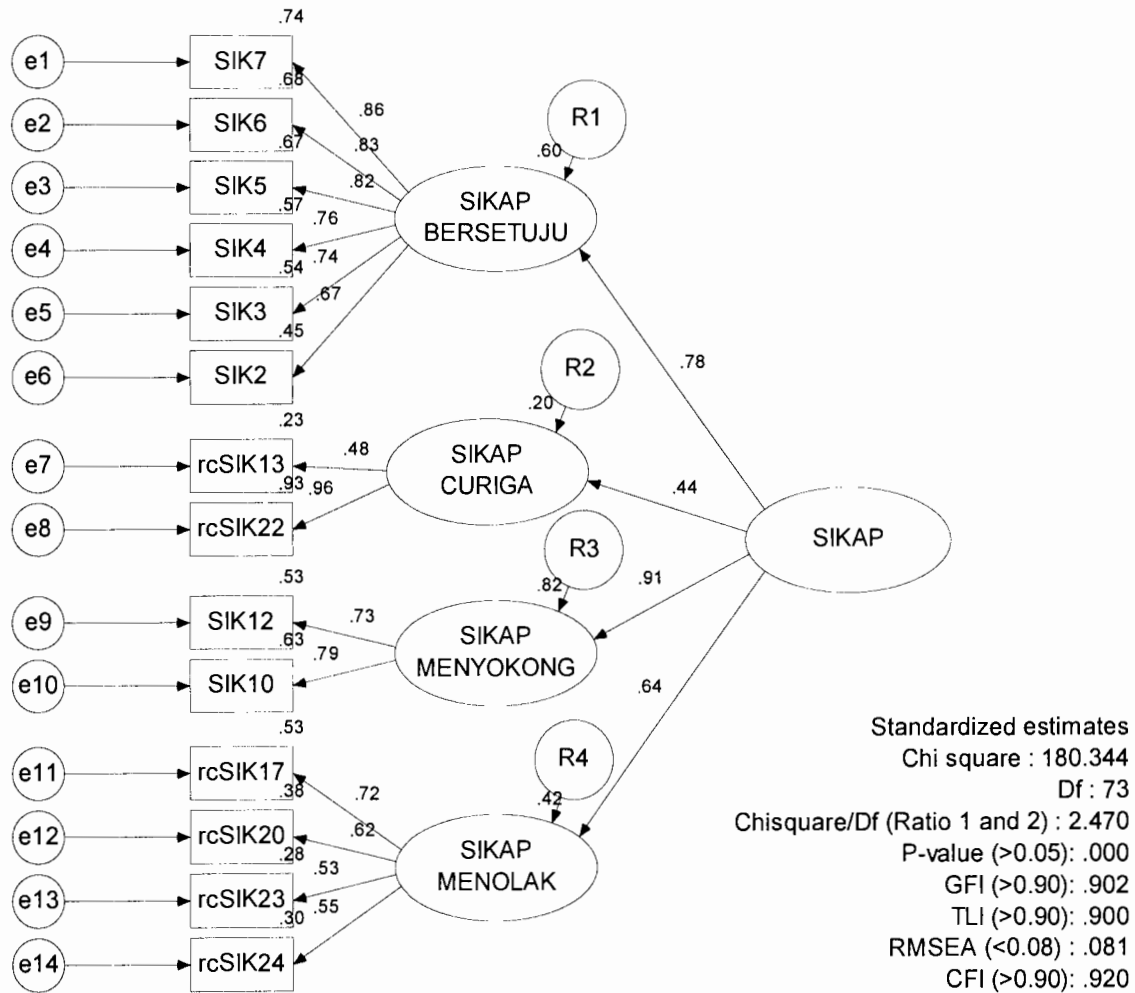
Lampiran 5.15

Spesifikasi Model Aras Pertama Konstruk Sikap



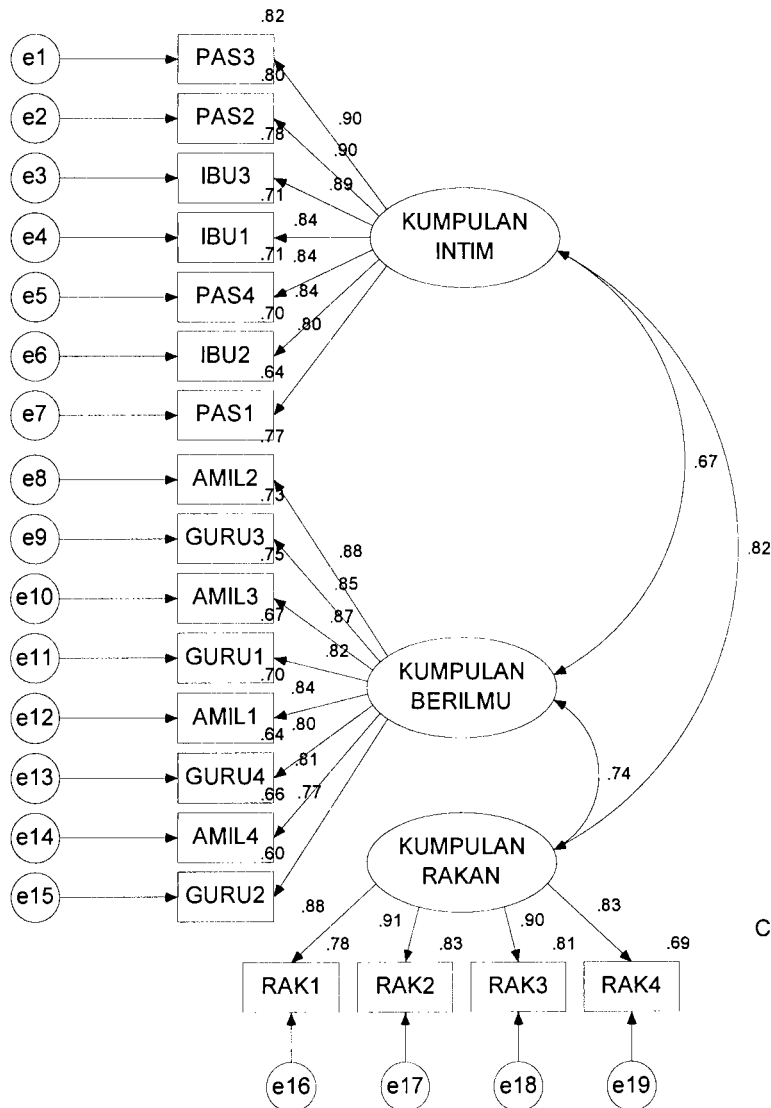
Lampiran 5.16

Spesifikasi Model Aras Kedua Konstruk Sikap



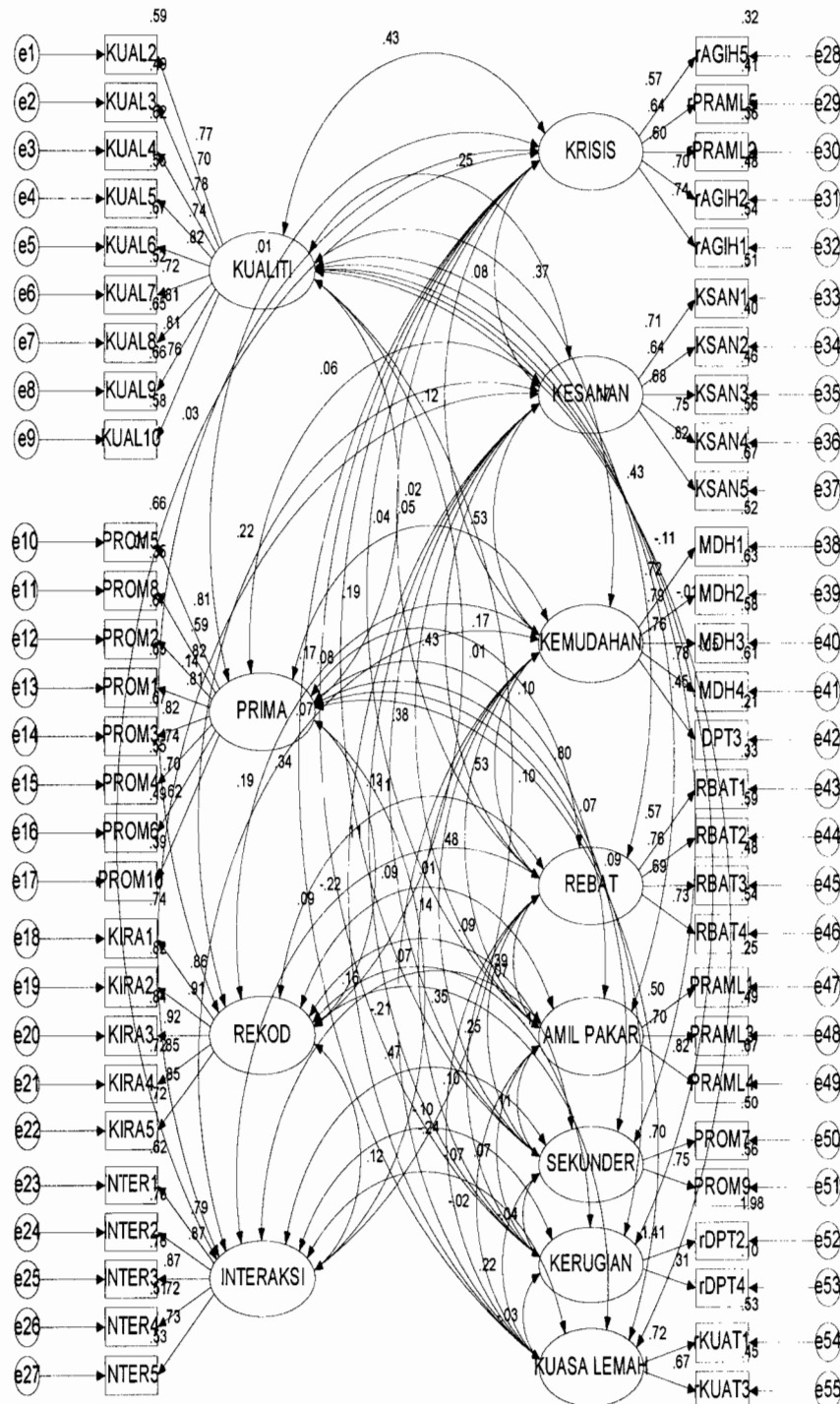
Lampiran 5.17

Spesifikasi Model Aras Pertama Konstruk Norma Subjektif



Lampiran 5.18

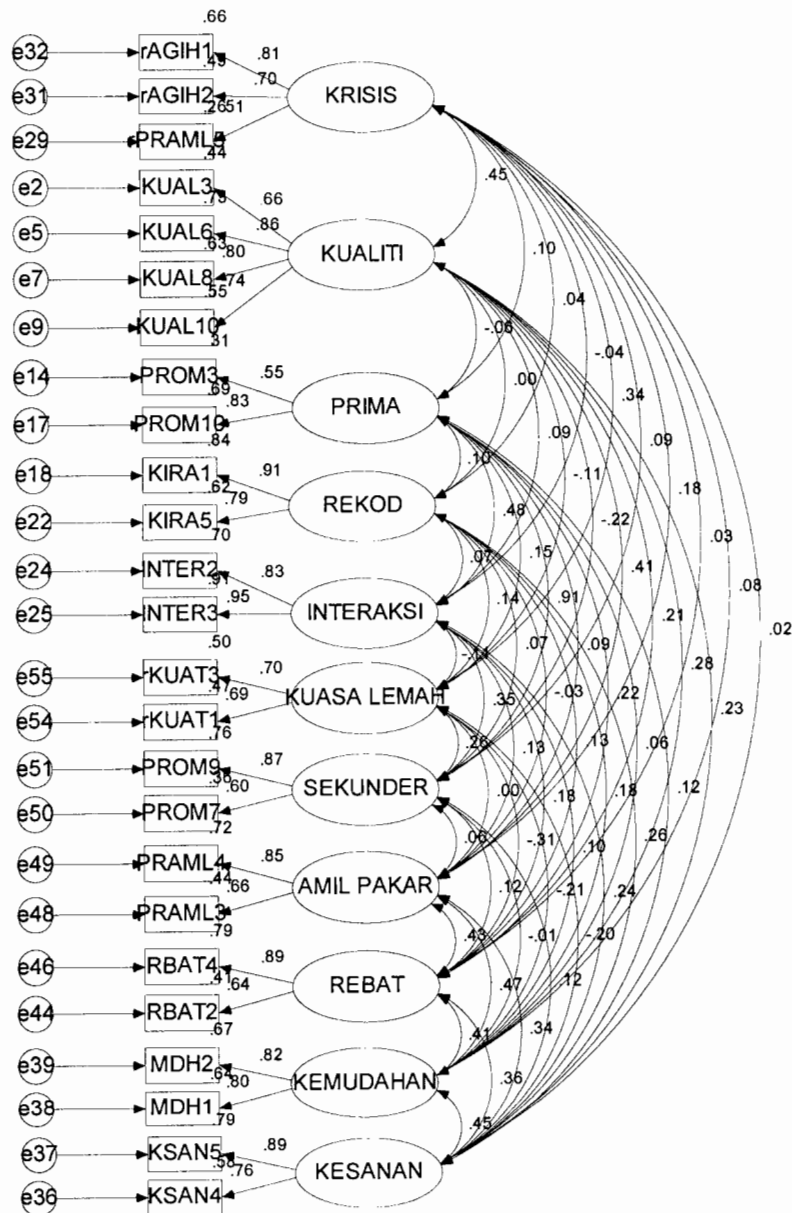
Spesifikasi Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap



Standardized estimates
 Chi square : 2634.684
 Df : 1364
 Chisquare/Df: 1.932
 P-value (>0.05): .000
 GFI (>0.90): .711
 TLI (>0.90): .808
 RMSEA (<0.08) : .064
 CFI (>0.90): .823

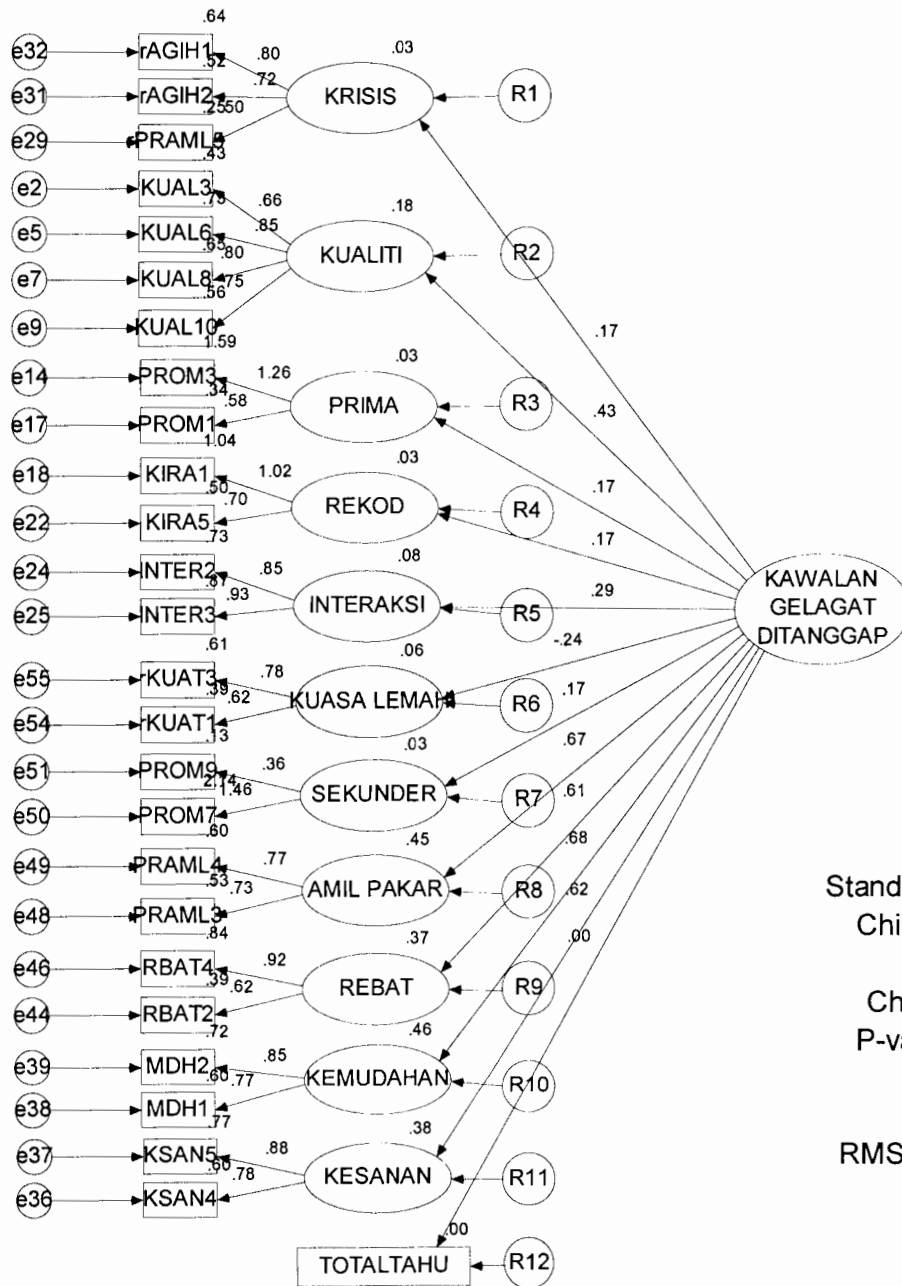
Lampiran 5.19

Spesifikasi Semula Model Aras Pertama Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap



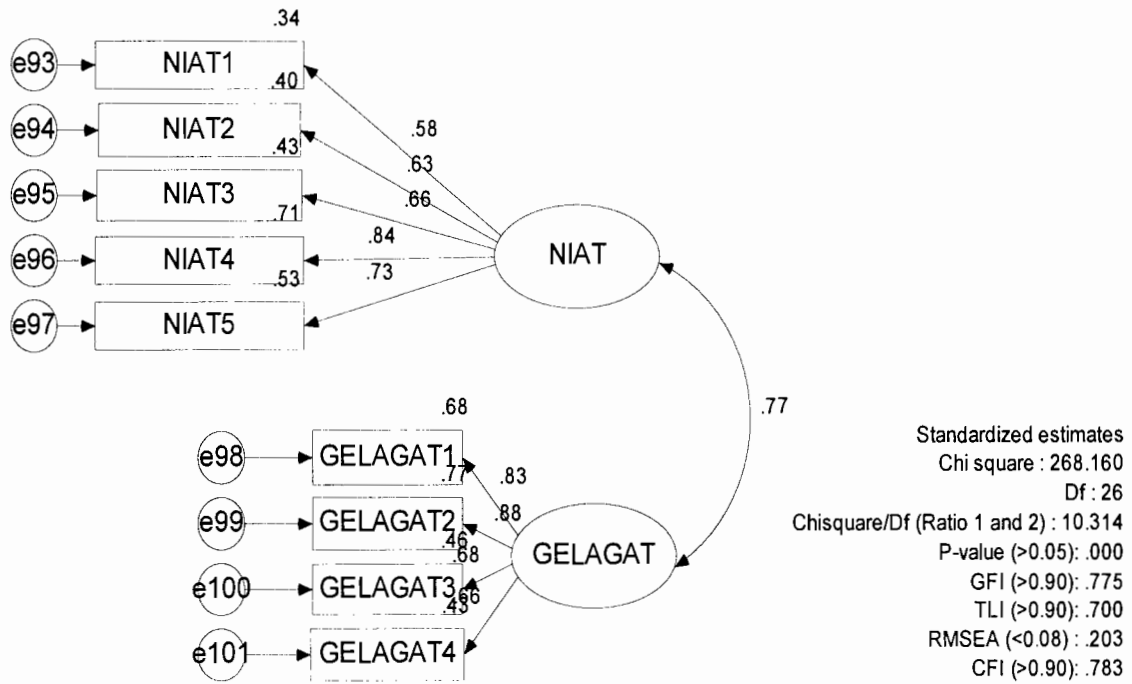
Lampiran 5.20

Spesifikasi Model Aras Kedua Konstruk Kawalan Gelagat Ditanggap



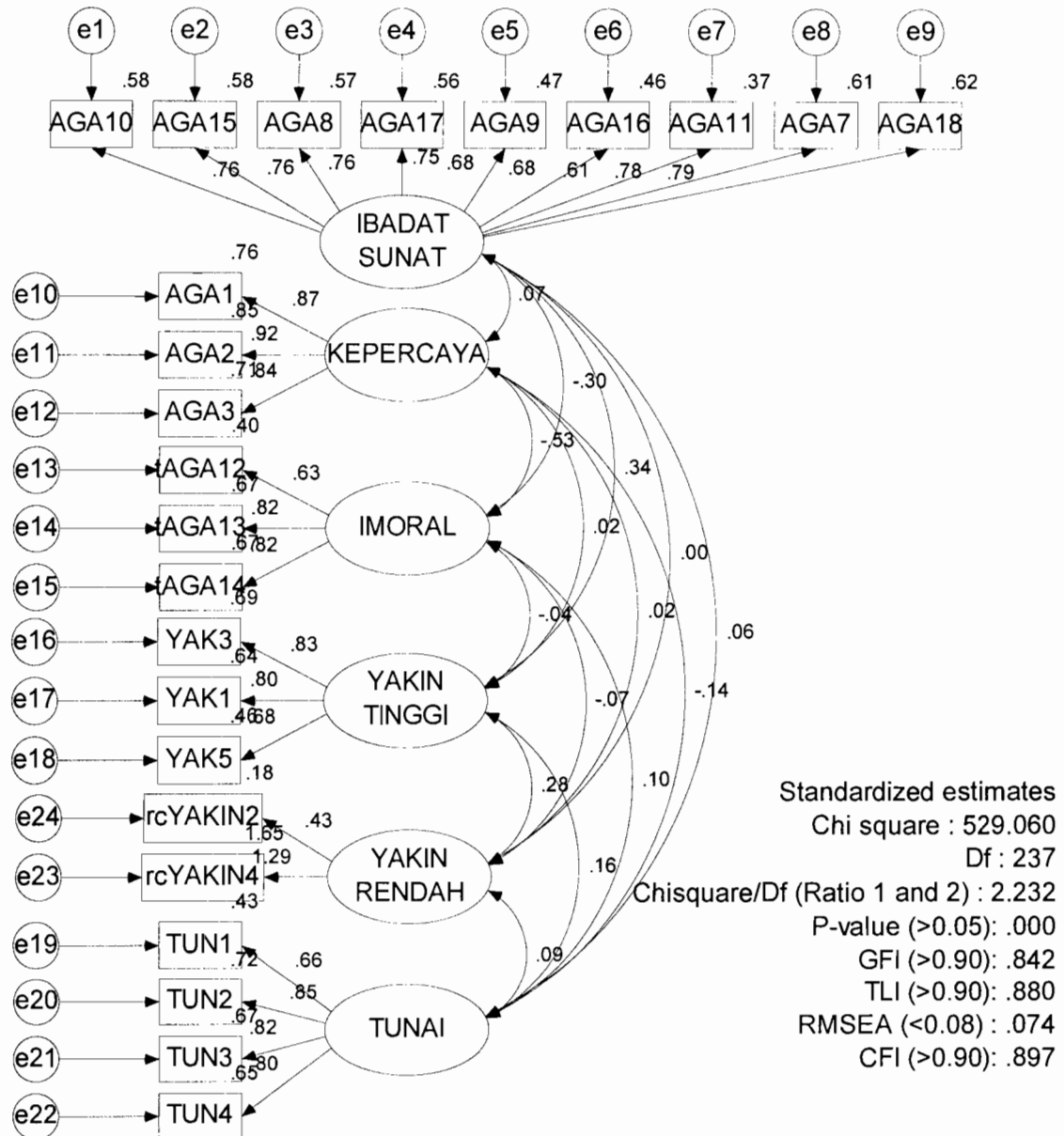
Lampiran 5.21

Spesifikasi Model Pengukuran Konstruk Niat dan Gelagat



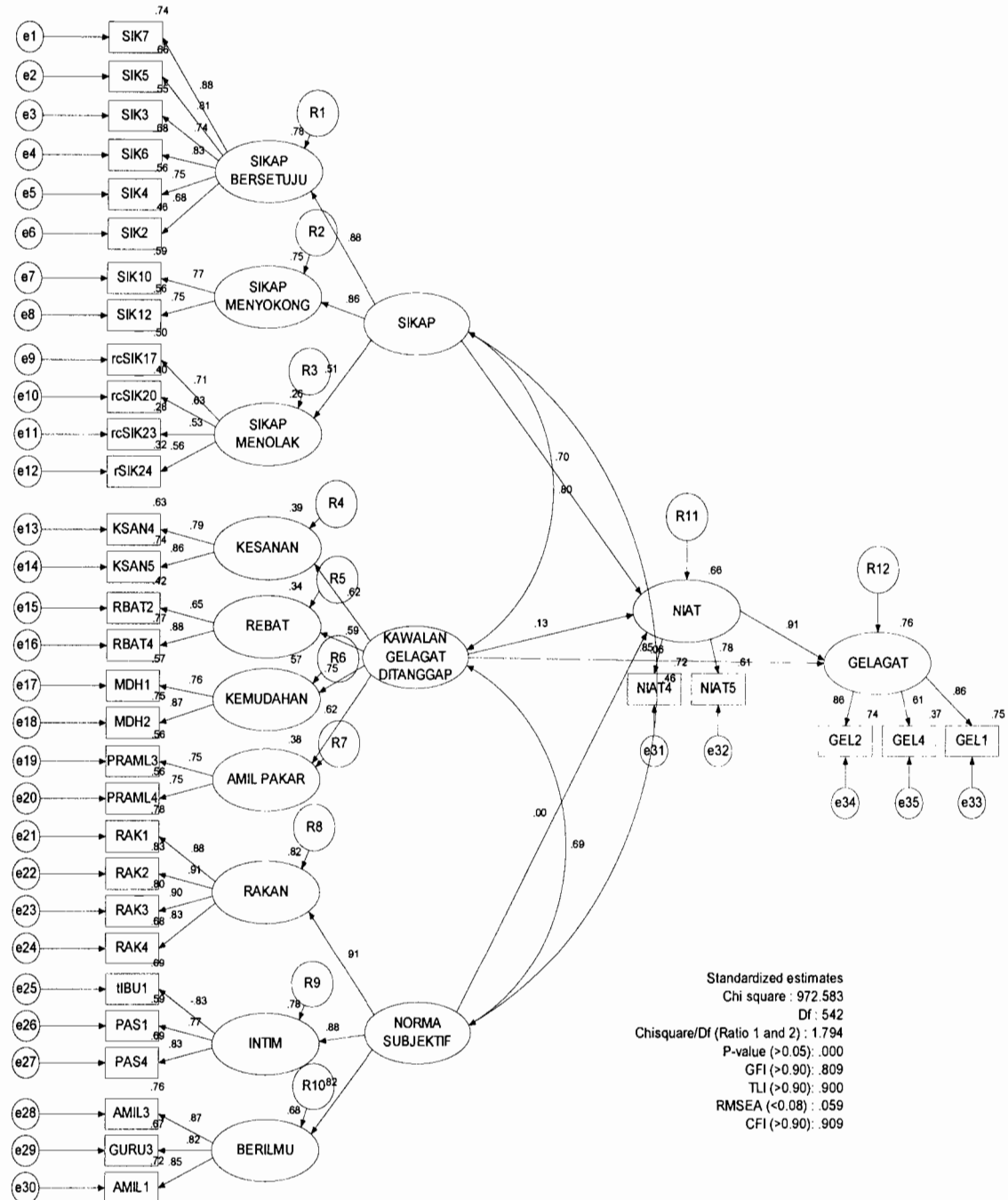
Lampiran 5.22

Spesifikasi Model Pengukuran Konstruk Moderasi



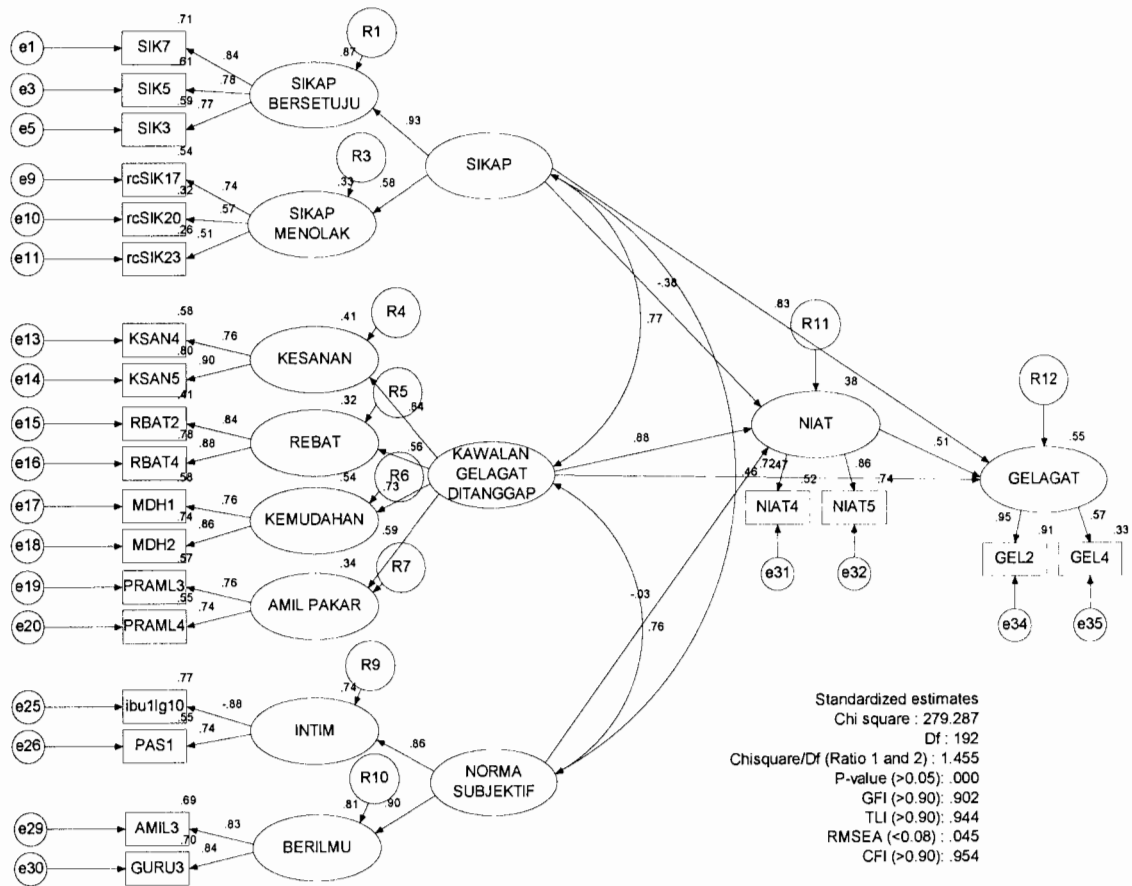
Lampiran 5.23

Spesifikasi Model Berstruktur



Lampiran 5.24

Spesifikasi Semula Model Berstruktur



(sambungan Lampiran 5.24)

Maximum Likelihood Estimates

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate	S.E.	C.R.	P
NIAT	<-- SIKAP -	-.275	.173	-1.587	.112
NIAT	<-- KAWALAN_GELAGA - T_DITANGGAP	.639	.262	2.436	.015
NIAT	<-- NORMA_SUBJEKTIF -	-.021	.156	-.132	.895
SIKAP_MENOLAK	<-- SIKAP -	.527	.085	6.222	***
SIKAP_BERSETUJU	<-- SIKAP -	.780	.074	10.503	***
REBAT	<-- KAWALAN_GELAGA - T_DITANGGAP	.498	.069	7.230	***
KESANAN	<-- KAWALAN_GELAGA - T_DITANGGAP	.559	.066	8.464	***
KEMUDAHAN	<-- KAWALAN_GELAGA - T_DITANGGAP	.613	.065	9.441	***
AMIL PAKAR	<-- KAWALAN_GELAGA - T_DITANGGAP	.487	.079	6.184	***
INTIM	<-- NORMA_SUBJEKTIF -	.555	.061	9.103	***
BERILMU	<-- NORMA_SUBJEKTIF -	.727	.066	10.985	***
GELAGAT	<-- KAWALAN_GELAGA - T_DITANGGAP	-.316	.181	-1.748	.080
GELAGAT	<-- NIAT -	.479	.140	3.422	***
GELAGAT	<-- SIKAP -	.565	.174	3.246	.001
ISIKAP3	<-- SIKAP_BERSETUJU -	.888	.073	12.247	***
ISIKAP5	<-- SIKAP_BERSETUJU -	1.001	.080	12.517	***
ISIKAP7	<-- SIKAP_BERSETUJU -	1.000			
rcSIKAP23	<-- SIKAP_MENOLAK -	.693	.126	5.497	***

		Estimate	S.E.	C.R.	P
rcSIKAP20	<-- SIKAP_MENOLAK -	.774	.134	5.777	***
rcSIKAP17	<-- SIKAP_MENOLAK -	1.000			
DREBAT4	<-- REBAT -	1.000			
DREBAT2	<-- REBAT -	.799	.137	5.831	***
HKESANAN5	<-- KESANAN -	1.000			
HKESANAN4	<-- KESANAN -	.913	.105	8.702	***
KMUDAH2	<-- KEMUDAHAN -	1.000			
KMUDAH1	<-- KEMUDAHAN -	.921	.098	9.404	***
CPERAMIL4	<-- AMIL PAKAR -	1.000			
CPERAMIL3	<-- AMIL PAKAR -	1.037	.164	6.321	***
JPASANG1	<-- INTIM -	1.000			
lbul1g10	<-- INTIM -	-.281	.027	-10.481	***
JGURU3	<-- BERILMU -	1.013	.084	12.100	***
JAMIL3	<-- BERILMU -	1.000			
QGELAGAT4	<-- GELAGAT -	1.000			
QGELAGAT2	<-- GELAGAT -	1.526	.235	6.486	***
PNIAT3	<-- NIAT -	1.000			
PNIAT2	<-- NIAT -	.984	.121	8.142	***

(sambungan Lampiran 5.24)

Standardized Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate
NIAT	<--- SIKAP	-.377
NIAT	<--- KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	.875
NIAT	<--- NORMA_SUBJEKTIF	-.028
SIKAP_MENOLAK	<--- SIKAP	.578
SIKAP_BERSETUJU	<--- SIKAP	.934
REBAT	<--- KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	.564
KESANAN	<--- KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	.639
KEMUDAHAN	<--- KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	.732
AMIL PAKAR	<--- KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	.586
INTIM	<--- NORMA_SUBJEKTIF	.861
BERILMU	<--- NORMA_SUBJEKTIF	.900
GELAGAT	<--- KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	-.466
GELAGAT	<--- NIAT	.515
GELAGAT	<--- SIKAP	.832
ISIKAP3	<--- SIKAP_BERSETUJU	.765
ISIKAP5	<--- SIKAP_BERSETUJU	.780
ISIKAP7	<--- SIKAP_BERSETUJU	.845
rcSIKAP23	<--- SIKAP_MENOLAK	.514
rcSIKAP20	<--- SIKAP_MENOLAK	.567
rcSIKAP17	<--- SIKAP_MENOLAK	.738
DREBAT4	<--- REBAT	.884
DREBAT2	<--- REBAT	.642
HKESANAN5	<--- KESANAN	.896
HKESANAN4	<--- KESANAN	.761
KMUDAH2	<--- KEMUDAHAN	.860
KMUDAH1	<--- KEMUDAHAN	.761
CPERAMIL4	<--- AMIL PAKAR	.741
CPERAMIL3	<--- AMIL PAKAR	.757
JPASANG1	<--- INTIM	.741
Ibulg10	<--- INTIM	-.879
JGURU3	<--- BERILMU	.837
JAMIL3	<--- BERILMU	.833
QGELAGAT4	<--- GELAGAT	.573
QGELAGAT2	<--- GELAGAT	.953
PNIAT3	<--- NIAT	.862
PNIAT2	<--- NIAT	.721

(sambungan Lampiran 5.24)

Variances: (Group number 1 - Default model)

	Estimate	S.E.	C.R.	P
SIKAP	1.000			
KAWALAN_GELAGAT_DITANGGAP	1.000			
NORMA_SUBJEKTIF	1.000			
R11	.333	.080	4.180	***
R1	.089	.080	1.119	.263
R3	.552	.140	3.940	***
R5	.533	.131	4.077	***
R4	.453	.089	5.099	***
R6	.325	.072	4.528	***
R7	.454	.106	4.289	***
R9	.108	.037	2.903	.004
R10	.124	.057	2.187	.029
R12	.207	.062	3.331	***
E5	.390	.047	8.238	***
E3	.450	.056	7.981	***
E1	.280	.044	6.400	***
E11	1.106	.124	8.893	***
E10	1.053	.127	8.274	***
E9	.694	.138	5.014	***
E16	.218	.122	1.786	.074
E15	.710	.102	6.982	***
E14	.189	.077	2.437	.015
E13	.464	.076	6.062	***
E18	.246	.066	3.760	***
E17	.432	.066	6.549	***
E20	.568	.113	5.021	***
E19	.553	.119	4.643	***
E26	.341	.044	7.751	***
E25	.010	.003	3.797	***
E30	.287	.049	5.804	***
E29	.289	.049	5.934	***
E35	.940	.105	8.945	***
E34	.108	.133	.818	.413
E32	.184	.058	3.162	.002
E31	.476	.070	6.796	***

(sambungan Lampiran 5.24)

Squared Multiple Correlations: (Group number 1 - Default model)

	Estimate
NIAT	.375
GELAGAT	.550
BERILMU	.810
INTIM	.741
AMIL PAKAR	.343
KEMUDAHAN	.536
KESANAN	.408
REBAT	.318
SIKAP_MENOLAK	.335
SIKAP_BERSETUJU	.872
PNIAT2	.520
PNIAT3	.743
QGELAGAT2	.908
QGELAGAT4	.329
JAMIL3	.694
JGURU3	.700
ibullg10	.773
JPASANG1	.549
CPERAMIL3	.573
CPERAMIL4	.549
KMUDAH1	.579
KMUDAH2	.740
HKESANAN4	.579
HKESANAN5	.802
DREBAT2	.413
DREBAT4	.782
rcSIKAP17	.545
rcSIKAP20	.321
rcSIKAP23	.265
ISIKAP7	.714
ISIKAP5	.608
ISIKAP3	.585

(sambungan Lampiran 5.24)

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	61	279.287	192	.000	1.455
Saturated model	253	.000	0		
Independence model	22	2122.485	231	.000	9.188

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	.060	.902	.871	.685
Saturated model	.000	1.000		
Independence model	.272	.373	.313	.341

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	.868	.842	.955	.944	.954
Saturated model	1.000		1.000		1.000
Independence model	.000	.000	.000	.000	.000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	.831	.722	.793
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	1.000	.000	.000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	87.287	46.708	135.868
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	1891.485	1747.764	2042.613

(sambungan Lampiran 5.24)

FMIN

Model	FMIN	F0	LO 90	HI 90
Default model	1.236	.386	.207	.601
Saturated model	.000	.000	.000	.000
Independence model	9.392	8.369	7.733	9.038

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	.045	.033	.056	.767
Independence model	.190	.183	.198	.000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	401.287	415.110	610.209	671.209
Saturated model	506.000	563.330	1372.512	1625.512
Independence model	2166.485	2171.470	2241.834	2263.834

ECVI

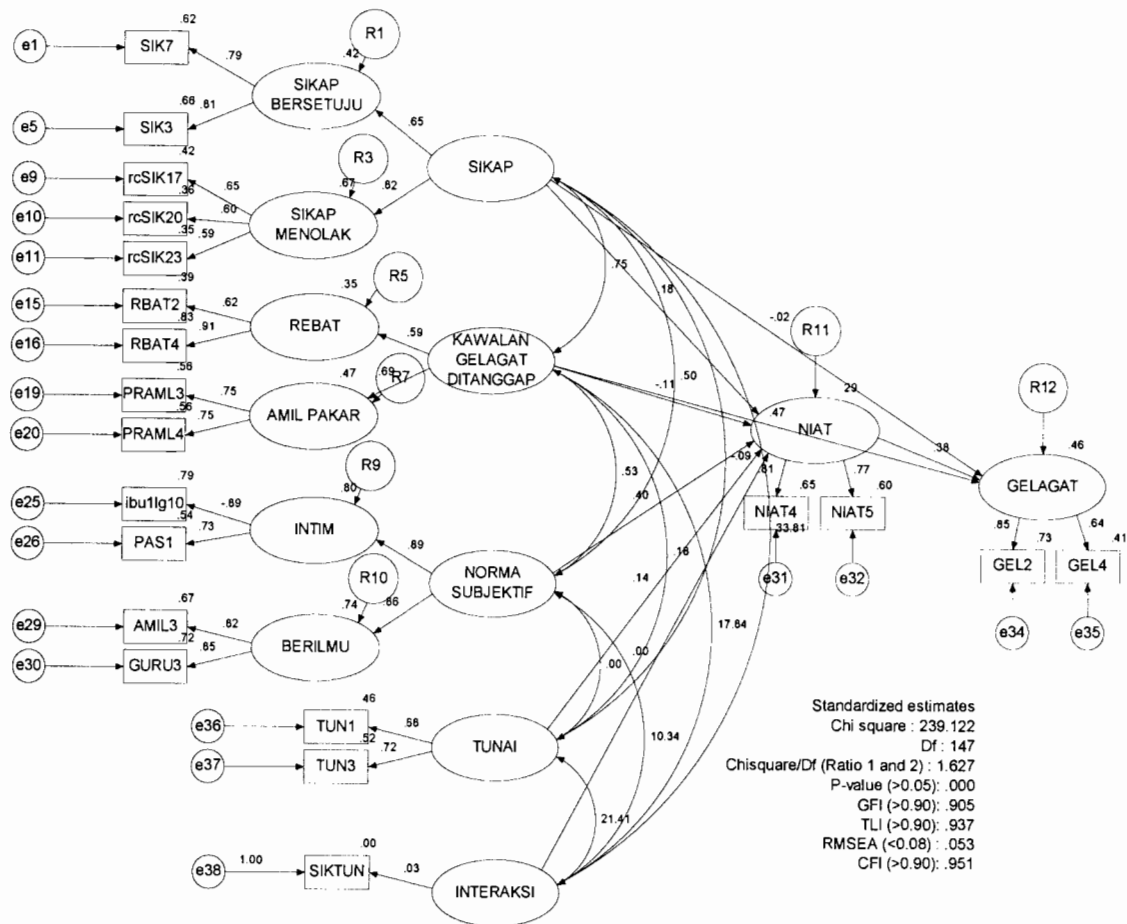
Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	1.776	1.596	1.991	1.837
Saturated model	2.239	2.239	2.239	2.493
Independence model	9.586	8.950	10.255	9.608

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	183	195
Independence model	29	31

Lampiran 5.25

Model Interaksi Sikap dengan Tunai



(sambungan Lampiran 5.25)

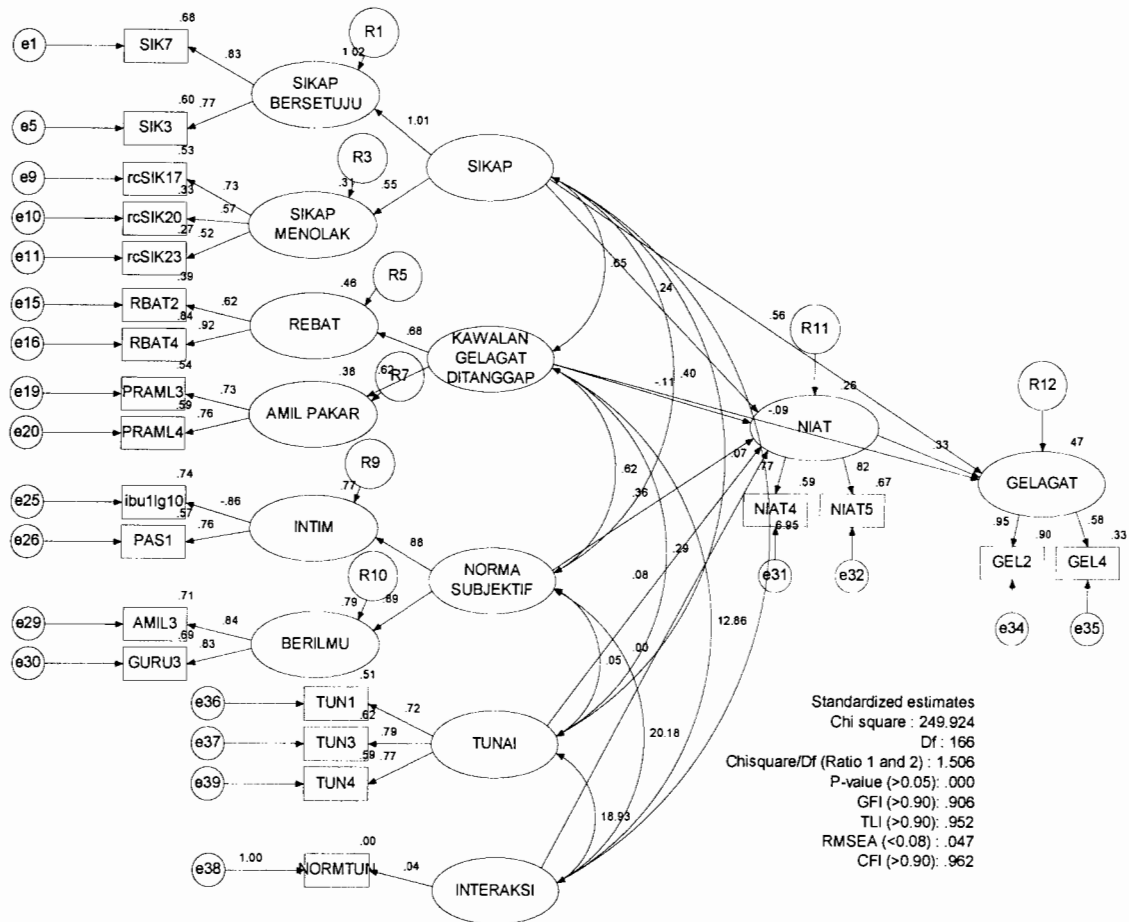
Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate	S.E.	C.R.	P
NIAT	<-- SIKAP	.117	.081	1.434	.152
NIAT	<-- KAWALAN_GELAGAT_DI - TANGGAP	-.074	.134	-.549	.583
NIAT	<-- NORMA_SUBJEKTIF	.262	.074	3.556	***
NIAT	<-- TUNAI	.136	.078	1.729	.084
NIAT	<-- INTERAKSI	.002	.001	1.757	.079
SIKAP_MENOLAK	<-- SIKAP	.654	.073	8.942	***
SIKAP_BERSETUJU	<-- SIKAP	.505	.061	8.309	***
REBAT	<-- KAWALAN_GELAGAT_DI - TANGGAP	.541	.080	6.766	***
AMIL PAKAR	<-- KAWALAN_GELAGAT_DI - TANGGAP	.578	.092	6.293	***
INTIM	<-- NORMA_SUBJEKTIF	.568	.065	8.673	***
BERILMU	<-- NORMA_SUBJEKTIF	.686	.071	9.716	***
GELAGAT	<-- KAWALAN_GELAGAT_DI - TANGGAP	.356	.088	4.058	***
GELAGAT	<-- NIAT	.441	.120	3.662	***
GELAGAT	<-- SIKAP	-.018	.032	-.548	.584
ISIKAP3	<-- SIKAP_BERSETUJU	1.012	.076	13.272	***
ISIKAP7	<-- SIKAP_BERSETUJU	1.000			
rcSIKAP23	<-- SIKAP_MENOLAK	.904	.096	9.383	***
rcSIKAP20	<-- SIKAP_MENOLAK	.936	.098	9.540	***
rcSIKAP17	<-- SIKAP_MENOLAK	1.000			
DREBAT4	<-- REBAT	1.000			

		Estimate	S.E.	C.R.	P
DREBAT2	<-- REBAT -	.750	.145	5.183	***
CPERAMIL4	<-- AMIL PAKAR -	1.000			
CPERAMIL3	<-- AMIL PAKAR -	1.010	.160	6.327	***
JPASANG1	<-- INTIM -	1.000			
ibu1lg10	<-- INTIM -	-.289	.028	-10.307	***
JGURU3	<-- BERILMU -	1.044	.090	11.649	***
JAMIL3	<-- BERILMU -	1.000			
QGELAGAT4	<-- GELAGAT -	1.000			
QGELAGAT2	<-- GELAGAT -	1.225	.186	6.580	***
PNIAT3	<-- NIAT -	1.000			
PNIAT2	<-- NIAT -	1.228	.160	7.681	***
STUNAI3	<-- TUNAI -	1.163	.102	11.417	***
STUNAI1	<-- TUNAI -	1.000			
IntSikTun	<-- INTERAKSI -	11.996			
IntSikTun	<-- e38 -	13.347			

Lampiran 5.26

Model Interaksi Norma dengan Tunai



(sambungan Lampiran 5.26)

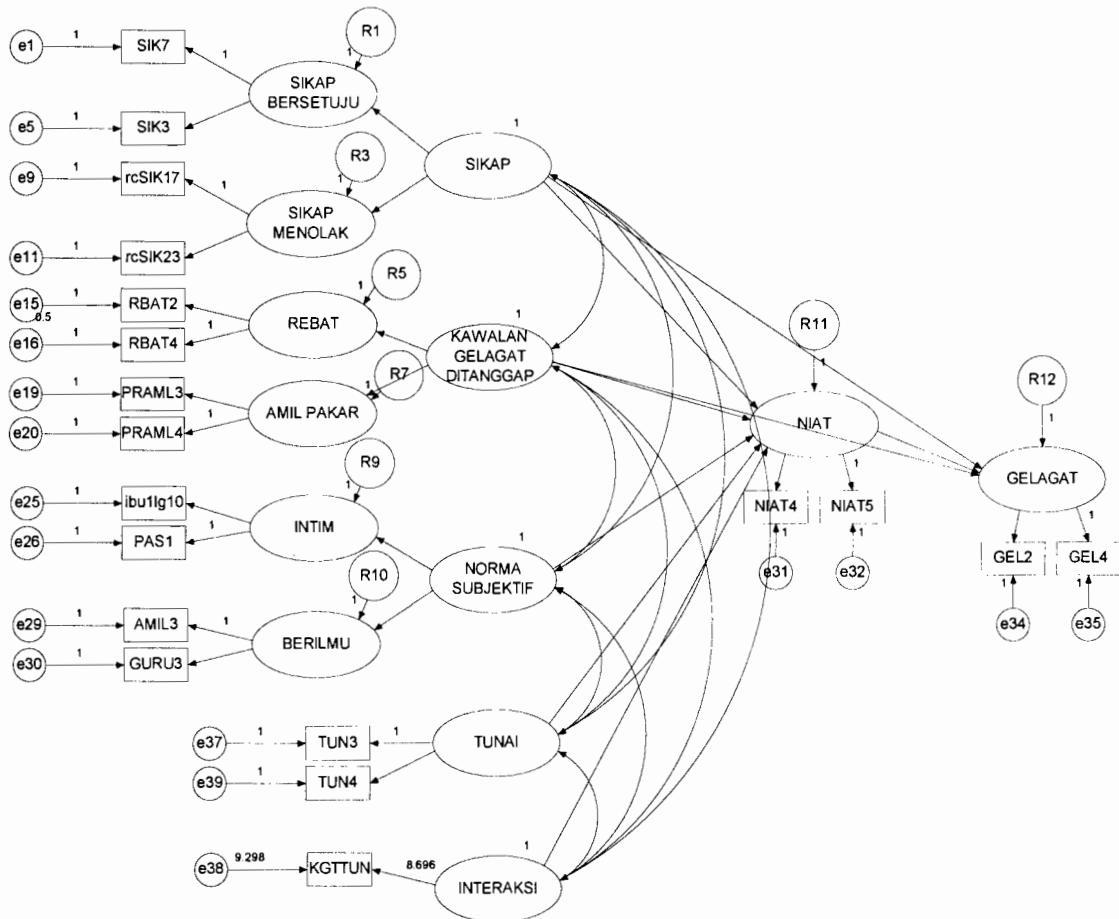
Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate	S.E.	C.R.	P
NIAT	<-- SIKAP	.165	.102	1.623	.105
NIAT	<-- KAWALAN_GELAGAT_ - DITANGGAP	-.077	.157	-.492	.623
NIAT	<-- NORMA_SUBJEKTIF	.251	.080	3.150	.002
NIAT	<-- TUNAI	.076	.080	.956	.339
NIAT	<-- INTERAKSI	.003	.001	2.660	.008
SIKAP_MENOLAK	<-- SIKAP	.498	.086	5.772	***
SIKAP_BERSETUJU	<-- SIKAP	.825	.086	9.617	***
REBAT	<-- KAWALAN_GELAGAT_ - DITANGGAP	.618	.082	7.504	***
AMIL PAKAR	<-- KAWALAN_GELAGAT_ - DITANGGAP	.529	.089	5.972	***
INTIM	<-- NORMA_SUBJEKTIF	.578	.050	11.661	***
BERILMU	<-- NORMA_SUBJEKTIF	.726	.054	13.327	***
GELAGAT	<-- KAWALAN_GELAGAT_ - DITANGGAP	-.063	.090	-.701	.483
GELAGAT	<-- NIAT	.323	.093	3.489	***
GELAGAT	<-- SIKAP	.384	.108	3.565	***
ISIKAP3	<-- SIKAP_BERSETUJU	.919	.089	10.288	***
ISIKAP7	<-- SIKAP_BERSETUJU	1.000			
rcSIKAP23	<-- SIKAP_MENOLAK	.709	.129	5.479	***
rcSIKAP20	<-- SIKAP_MENOLAK	.793	.138	5.742	***
rcSIKAP17	<-- SIKAP_MENOLAK	1.000			
DREBAT4	<-- REBAT	1.000			

		Estimate	S.E.	C.R.	P
DREBAT2	<-- REBAT -	.745	.125	5.964	***
CPERAMIL4	<-- AMIL PAKAR -	1.000			
CPERAMIL3	<-- AMIL PAKAR -	.973	.163	5.974	***
JPASANG1	<-- INTIM -	1.000			
Ibulg10	<-- INTIM -	-.270	.019	-14.247	***
JGURU3	<-- BERILMU -	.994	.062	16.106	***
JAMIL3	<-- BERILMU -	1.000			
QGELAGAT4	<-- GELAGAT -	1.000			
QGELAGAT2	<-- GELAGAT -	1.512	.234	6.472	***
PNIAT3	<-- NIAT -	1.000			
PNIAT2	<-- NIAT -	1.103	.143	7.738	***
STUNAI3	<-- TUNAI -	1.205	.093	12.977	***
STUNAI1	<-- TUNAI -	1.000			
intnormtunai	<-- INTERAKSI -	13.030			
intnormtunai	<-- e38 -	3.523			
STUNAI4	<-- TUNAI -	1.147	.091	12.629	***

Lampiran 5.27

Model Interaksi Kawalan Gelagat Ditanggapi dengan Tunai



(sambungan Lampiran 5.27)

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	62	278.415	148	.000	1.881
Saturated model	210	.000	0		
Independence model	20	2033.048	190	.000	10.700

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	3.797	.896	.853	.632
Saturated model	.000	1.000		
Independence model	18.083	.448	.389	.405

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	.863	.824	.931	.909	.929
Saturated model	1.000		1.000		1.000
Independence model	.000	.000	.000	.000	.000

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	.062	.051	.074	.037
Independence model	.207	.199	.215	.000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	402.415	415.118	614.762	676.762
Saturated model	420.000	463.024	1139.240	1349.240
Independence model	2073.048	2077.146	2141.547	2161.547

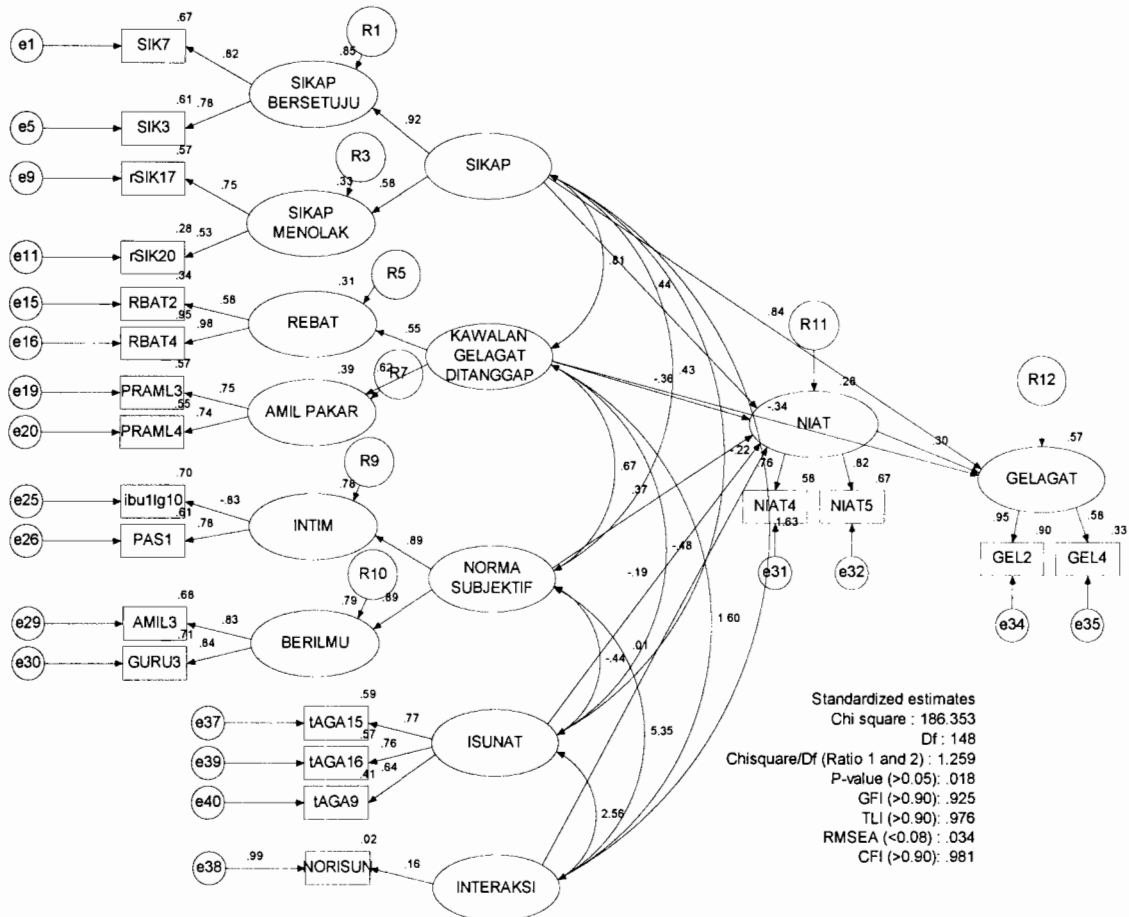
(sambungan Lampiran 5.27)

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate	S.E.	C.R.	P
niat	<--- sikap	-.262	4.155	-.063	.950
niat	<--- KGT	-.834	4.237	-.197	.844
niat	<--- NORMA	.737	1.622	.455	.649
niat	<--- Tunai	1.030	4.466	.231	.818
niat	<--- Interaction	-.032	.162	-.196	.845
amilpakar	<--- KGT	-.932	.211	-4.419	***
rebat	<--- KGT	1.000			
sikneg	<--- sikap	1.000			
sikpos	<--- sikap	2.416	.807	2.996	.003
gelagat	<--- niat	.259	.079	3.278	.001
gelagat	<--- KGT	-.021	.022	-.945	.345
gelagat	<--- sikap	1.270	.483	2.632	.008
pakar	<--- NORMA	1.000			
intim	<--- NORMA	.815	.132	6.169	***
DREBAT4	<--- rebat	1.000			
DREBAT2	<--- rebat	1.034	.087	11.856	***
CPERAMIL3	<--- amilpakar	.964	.084	11.421	***
CPERAMIL4	<--- amilpakar	1.000			
JPASANG1	<--- intim	1.000			
Ibulg10	<--- intim	-.280	.027	-10.395	***
JGURU3	<--- pakar	1.000			
JAMIL3	<--- pakar	.965	.083	11.600	***
SIKAP3	<--- sikpos	1.000			
rcSIKAP23	<--- sikneg	1.000			
PNIAT2	<--- niat	1.000			
QGELAGAT4	<--- gelagat	1.000			
QGELAGAT2	<--- gelagat	1.481	.229	6.470	***
SIKAP7	<--- sikpos	1.057	.112	9.464	***
PNIAT3	<--- niat	.868	.113	7.695	***
STUNAI4	<--- Tunai	1.401	.149	9.394	***
STUNAI3	<--- Tunai	1.482	.155	9.563	***
STUNAI1	<--- Tunai	1.000			
rcSIKAP17	<--- sikneg	2.023	.624	3.242	.001
intpbctunai	<--- Interaction	8.696			
intpbctunai	<--- e60	9.298			

Lampiran 5.28

Model Interaksi Norma Subjektif dengan Ibadat Sunat



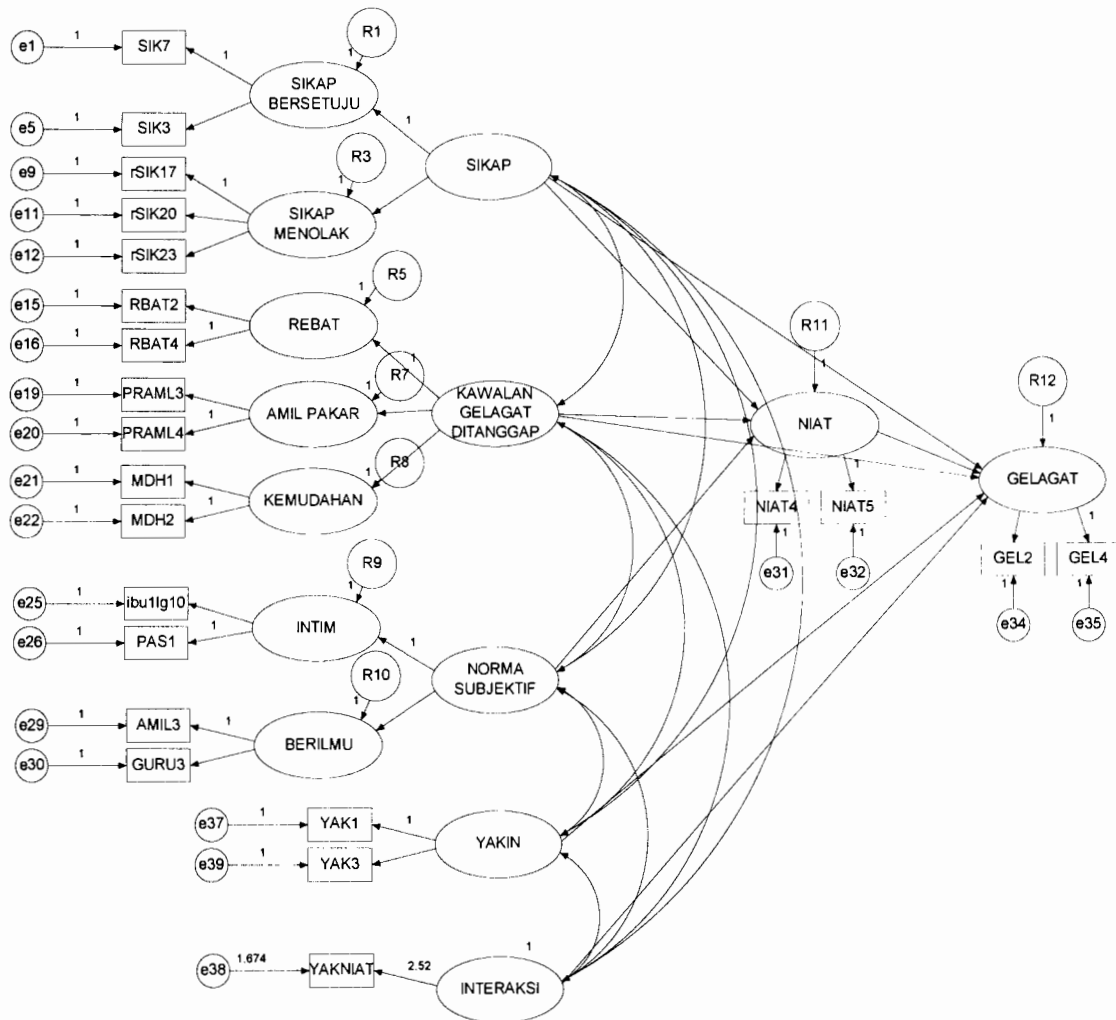
(sambungan Lampiran 5.28)

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate	S.E.	C.R.	P
niat	<--- SIKAP	.921	.782	1.178	.239
niat	<--- KGT	-.559	.767	-.728	.466
niat	<--- NORMA	.478	.196	2.434	.015
niat	<--- Isunat	-.550	.467	-1.177	.239
niat	<--- Interaction	.010	.005	1.971	.049
amilpakar	<--- KGT	.968	.192	5.041	***
rebat	<--- KGT	1.000			
sikmenolak	<--- SIKAP	1.000			
siksokong	<--- SIKAP	1.823	.460	3.967	***
gelagat	<--- Niat	.268	.091	2.963	.003
gelagat	<--- KGT	-.464	.240	-1.939	.053
gelagat	<--- SIKAP	1.565	.537	2.917	.004
intim	<--- NORMA	1.000			
berilmu	<--- NORMA	1.216	.099	12.291	***
DREBAT4	<--- Rebat	1.000			
DREBAT2	<--- Rebat	.656	.132	4.956	***
CPERAMIL3	<--- Amilpakar	1.028	.162	6.344	***
CPERAMIL4	<--- Amilpakar	1.000			
JPASANG1	<--- Intim	1.000			
ibullg10	<--- Intim	-.254	.017	-14.880	***
JGURU3	<--- Berilmu	1.000			
JAMIL3	<--- Berilmu	.971	.059	16.436	***
ISIKAP3	<--- Siksokong	1.000			
rcSIKAP20	<--- sikmenolak	1.000			
PNIAT2	<--- Niat	1.000			
QGELAGAT4	<--- Gelagat	1.000			
QGELAGAT2	<--- Gelagat	1.508	.225	6.689	***
rcSIKAP17	<--- sikmenolak	1.407	.337	4.172	***
PNIAT3	<--- Niat	.915	.117	7.828	***
tAGA15	<--- Isunat	1.000			
tAGA9	<--- Isunat	.524	.047	11.221	***
tAGA16	<--- Isunat	.924	.068	13.489	***
ISIKAP7	<--- Siksokong	1.059	.103	10.307	***
intnorisun	<--- Interaction	12.500			
intnorisun	<--- e62	.561			

Lampiran 5.29

Model Interaksi Keyakinan dengan Gelagat



(sambungan Lampiran 5.29)

Model Fit Summary

CMIN

Model	NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/DF
Default model	68	330.267	185	.000	1.785
Saturated model	253	.000	0		
Independence model	22	2770.108	231	.000	11.992

RMR, GFI

Model	RMR	GFI	AGFI	PGFI
Default model	.638	.886	.844	.648
Saturated model	.000	1.000		
Independence model	3.003	.356	.295	.325

Baseline Comparisons

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	.881	.851	.944	.929	.943
Saturated model	1.000		1.000		1.000
Independence model	.000	.000	.000	.000	.000

Parsimony-Adjusted Measures

Model	PRATIO	PNFI	PCFI
Default model	.801	.705	.755
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	1.000	.000	.000

NCP

Model	NCP	LO 90	HI 90
Default model	145.267	98.422	199.960
Saturated model	.000	.000	.000
Independence model	2539.108	2373.235	2712.342

(sambungan Lampiran 5.29)

RMSEA

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	.059	.049	.069	.078
Independence model	.221	.213	.228	.000

AIC

Model	AIC	BCC	BIC	CAIC
Default model	466.267	481.676	699.164	767.164
Saturated model	506.000	563.330	1372.512	1625.512
Independence model	2814.108	2819.093	2889.457	2911.457

ECVI

Model	ECVI	LO 90	HI 90	MECVI
Default model	2.063	1.856	2.305	2.131
Saturated model	2.239	2.239	2.239	2.493
Independence model	12.452	11.718	13.218	12.474

HOELTER

Model	HOELTER .05	HOELTER .01
Default model	149	160
Independence model	22	24

(sambungan Lampiran 5.29)

Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

		Estimate	S.E.	C.R.	P
niat	<--- SIKAP	.775	.356	2.179	.029
niat	<--- KGT	-2.255	.601	-3.751	***
niat	<--- NORMA	2.148	.493	4.362	***
amilpakar	<--- KGT	.532	.079	6.702	***
kemudahan	<--- KGT	.547	.071	7.714	***
rebat	<--- KGT	.499	.070	7.125	***
sikmenolak	<--- SIKAP	.423	.079	5.327	***
siksokong	<--- SIKAP	.651	.071	9.169	***
gelagat	<--- niat	.197	.085	2.326	.020
gelagat	<--- KGT	-.173	.116	-1.489	.137
gelagat	<--- SIKAP	.602	.189	3.188	.001
intim	<--- NORMA	.451	.061	7.357	***
berilmu	<--- NORMA	.602	.067	9.008	***
gelagat	<--- yakin	-.111	.093	-1.192	.233
gelagat	<--- interact	.001	.002	.278	.781
DREBAT4	<--- rebat	1.000			
DREBAT2	<--- rebat	.785	.140	5.624	***
KMUDAH2	<--- kemudahan	1.072	.121	8.863	***
KMUDAH1	<--- kemudahan	1.000			
CPERAMIL3	<--- amilpakar	1.040	.154	6.731	***
CPERAMIL4	<--- amilpakar	1.000			
JPASANG1	<--- intim	1.000			
Ibulg10	<--- intim	-.307	.035	-8.814	***
JGURU3	<--- berilmu	1.000			
JAMIL3	<--- berilmu	1.028	.098	10.502	***
ISIKAP3	<--- siksokong	1.000			
rcSIKAP20	<--- sikmenolak	1.000			
rcSIKAP23	<--- sikmenolak	.878	.164	5.348	***
PNIAT2	<--- niat	1.000			
QGELAGAT4	<--- gelagat	1.000			
QGELAGAT2	<--- gelagat	1.497	.233	6.431	***
ISIKAP7	<--- siksokong	1.059	.103	10.282	***
rcSIKAP17	<--- sikmenolak	1.197	.206	5.800	***
PNIAT3	<--- niat	.825	.056	14.750	***
EYAKIN	<--- yakin	1.000			
EYAKIN3	<--- yakin	1.010	.064	15.753	***
yakinxniat	<--- e59	1.674			
yakinxniat	<--- interact	2.520			