

The copyright © of this thesis belongs to its rightful author and/or other copyright owner. Copies can be accessed and downloaded for non-commercial or learning purposes without any charge and permission. The thesis cannot be reproduced or quoted as a whole without the permission from its rightful owner. No alteration or changes in format is allowed without permission from its rightful owner.



**GELAGAT PEMBERIAN HIBAH: KESAN PENGARUH
MODERASI SITUASI KEWANGAN DAN PENGETAHUAN**



NADZIRAH BT MOHD SAID

**DOKTOR FALSAFAH
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA
Disember 2016**

**GELAGAT PEMBERIAN HIBAH: KESAN PENGARUH MODERASI SITUASI
KEWANGAN DAN PENGETAHUAN**



By

NADZIRAH BT MOHD SAID

UUM
Universiti Utara Malaysia

**Thesis is Submitted to
Tunku Puteri Intan Safinaz School of Accountancy,
University Utara Malaysia,
in Fulfillment of The Requirement for The Degree of Doctor of Philosophy**



TUNKU PUTERI INTAN SAFINAZ
SCHOOL OF ACCOUNTANCY
COLLEGE OF BUSINESS
Universiti Utara Malaysia

PERAKUAN KERJA TESIS / DISERTASI
(Certification of thesis / dissertation)

Kami, yang bertandatangan, memperakukan bahawa
(We, the undersigned, certify that)

NADZIRAH MOHD SAID

calon untuk Ijazah

DOCTOR OF PHILOSOPHY

(candidate for the degree of)

**GELAGAT PEMBERIAN HIBAH: KESAN PENGARUH MODERASI SITUASI KEWANGAN DAN
PENGETAHUAN**

seperti yang tercatat di muka surat tajuk dan kulit tesis / disertasi.
(as it appears on the title page and front cover of the thesis / dissertation).

Bahawa tesis/disertasi tersebut boleh diterima dari segi bentuk serta kandungan dan meliputi bidang ilmu dengan memuaskan, sebagaimana yang ditunjukkan oleh calon dalam ujian lisan yang diadakan pada:

22 Disember 2016.

(That the said thesis/dissertation is acceptable in form and content and displays a satisfactory knowledge of the field of study as demonstrated by the candidate through an oral examination held on:

22 December 2016.

Pengerusi Viva
(Chairman for Viva)

: **Prof. Madya Dr. Zuaini Ishak**

Tandatangan
(Signature)

Pemeriksa Luar
(External Examiner)

: **Prof. Dr. Joni Tamkin Borhan**

Tandatangan
(Signature)

Pemeriksa Dalam
(Internal Examiner)

: **Prof. Madya Dr. Azizi Abu Bakar**

Tandatangan
(Signature)

Tarikh: **22 Disember 2016**
(Date)

Nama Pelajar
(Name of Student) : **Nadzirah Mohd Said**

Tajuk Tesis / Disertasi
(Title of the Thesis / Dissertation) : **GELAGAT PEMBERIAN HIBAH: KESAN PENGARUH
MODERASI SITUASI KEWANGAN DAN PENGETAHUAN**

Program Pengajian
(Programme of Study) : **Doctor of Philosophy**

Nama Penyelia/Penyelia-penyelia
(Name of Supervisor/Supervisors) : **Prof. Madya Dr. Ram Al Jaffri Saad**



Tandatangan

Nama Penyelia/Penyelia-penyelia
(Name of Supervisor/Supervisors) : -

Tandatangan

KEBENARAN MENGGUNA

Dalam menyerahkan 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 saya atau jika ketiadaannya, Dekan Pusat Pengajian Perakaunan Tunku Puteri Intan Safinaz diberi kebenaran untuk membuat sesalinan tesis ini dalam sebarang bentuk, sama ada keseluruhannya atau sebahagiannya bagi tujuan keserjanaan. Adalah dimaklumkan bahawa sebarang penyalinan atau penerbitan atau kegunaan tesis ini sama ada sepenuhnya atau sebahagian daripadanya bagi tujuan kewangan, tidak dibenarkan kecuali setelah mendapat kebenaran bertulis. Juga dimaklumkan bahawa pengiktirafan harus diberi kepada saya dan Universiti Utara Malaysia dalam sebarang kegunaan keserjanaan terhadap sebarang petikan daripada tesis saya.

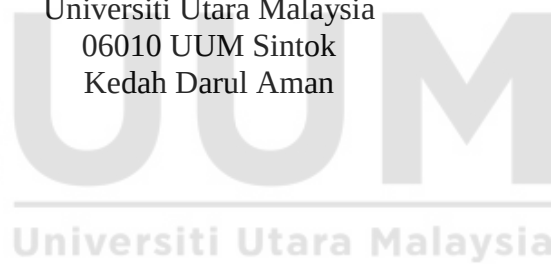
Sebarang permohonan untuk menyalin atau mengguna mana-mana bahan dalam tesis ini, sama ada sepenuhnya atau sebahagiannya, hendaklah dialamatkan kepada:

Dekan Pusat Pengajian Perakaunan Tunku Puteri Intan Safinaz

Universiti Utara Malaysia

06010 UUM Sintok

Kedah Darul Aman



ABSTRAK

Amalan pemberian hibah di Malaysia didapati masih berada pada tahap yang kurang memuaskan, walaupun masyarakat Islam secara umumnya sudah mengetahui manfaat dan kepentingan perancangan harta melalui hibah semasa hidup lagi. Meskipun demikian, dapatan kajian terdahulu masih belum menfokuskan kajian hibah dalam skop gelagat pemberian hibah. Justeru, kajian ini dilakukan bagi mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah. Kerangka kajian dibentuk berdasarkan pendekatan penguraian dimensi dan pembentukan konsep dua aras dengan menjadikan teori gelagat terancang sebagai teori asas dalam kajian ini. Sesuai dengan matlamat dan objektif kajian, maka kajian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan kaedah soal selidik bagi memperoleh data kajian. Setelah memperoleh data, analisis data dijalankan dengan menggunakan PLS-SEM. Secara umumnya, dapatan yang diperoleh dalam kajian ini telah menyokong hipotesis-hipotesis yang dibentuk. Penemuan ini membawa kepada implikasi bahawa polisi dan tadbir urus institusi hibah perlu diperkemaskan. Pihak institusi hibah perlu mempertingkatkan kualiti perkhidmatannya dalam meningkatkan persepsi positif masyarakat Islam mengenai institusi hibah. Selain itu, pihak institusi hibah perlu memperluaskan promosi dan pendedahan kepada masyarakat Islam mengenai kepentingan dan kesedaran untuk memberi hibah semasa hidup lagi. Dengan cara ini, diharap masyarakat Islam lebih berminat untuk melaksanakan hibah sebagai salah satu perancangan harta dalam Islam



ABSTRACT

The level of hibah contribution in Malaysia is still weak even though the Muslim society is generally aware of the benefits and importance of estate planning through hibah contributions in their lifetime. Although there are few past researches on hibah, most of these researches are not focused on the hibah giving behavior. Therefore, this study was conducted to identify the factors that influence hibah giving behaviors. Research framework established by decomposition approach and higher-order conceptualisation within the theory of planned behavior was the basic theory in the study. In accordance to the goals and objectives of the study, the study used a quantitative approach with questionnaire for the survey data. After acquiring the data, data analysis was conducted using PLS-SEM. Generally, the results were found to support the hypotheses. The findings lead to the implication that the policies and governance of hibah institutions should be streamlined. Hibah institutions need to improve their service quality to enhance the positive perception of the Muslim community on them. Moreover, these institutions must expand their promotion and increase hibah exposure to the Muslim community to build awareness on the importance and awareness of giving hibah during their lifetime. It is also hoped that the Muslim community will garner more interest in the implementation of hibah as one form of estate planning in Islam.



PENGHARGAAN

Dengan Nama Allah Yang Maha Pemurah Lagi Maha Mengasihani. Selawat dan salam ke atas junjungan besar Nabi Muhammad S.A.W dan keluarga serata para sahabat Baginda. Setinggi-tinggi kesyukuran ke hadrat Allah s.w.t. kerana dengan limpah dan rahmatnya tesis ini telah dapat disempurnakan. Kejayaan dalam penulisan ini disebabkan oleh kerjasama, bantuan, dan bimbingan pelbagai pihak.

Pertama sekali, saya ingin merakamkan setinggi-tinggi penghargaan dan ucapan terima kasih kepada penyelia saya, Prof. Madya Dr. Ram Al Jaffri Saad yang tidak jemu-jemu membimbing, memberi nasihat, mengajar, menegur, membantu, meluangkan masa, dan memberi galakan dalam usaha menyiapkan tesis ini.

Penghargaan ini juga ditujukan kepada pihak-pihak yang terlibat secara langsung dan tidak langsung sepanjang pengajian saya. Pihak-pihak ini termasuklah Universiti Utara Malaysia, Kolej Perniagaan UUM, serta staf-staf akademik yang terlibat dalam penyelidikan ini.

Penghargaan dan ucapan terima kasih kepada ayah serta ibu tercinta, iaitu Mohd Said Sulaiman serta Azimah Daros atas dorongan, galakan dan nasihat yang diberikan. Buat suami tersayang Zabidi Abu Hasan serta anak-anak, Muhammad Al-Fateh dan Umar Al Fayyad, kesabaran yang diberikan bagi menyudahkan tesis juga amat dihargai.

Penghargaan dan terima kasih juga kepada rakan-rakan akademik yang membantu, menolong, dan memberi galakan dan sokongan sama ada secara langsung atau tidak langsung kepada saya untuk menyiapkan tesis ini. Sokongan kalian amat dihargai serta didahului dengan ucapan terima kasih yang tidak terhingga. Hanya Allah S.W.T. yang dapat membalasnya. Terima kasih semua.

ISI KANDUNGAN

KEBENARAN MENGGUNA	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	viii
PENGHARGAAN	vii
ISI KANDUNGAN	viii
SENARAI JADUAL	xii
SENARAI RAJAH	xiii
SENARAI SINGKATAN	xiv

BAB 1 PENDAHULUAN

1.0 Latar Belakang	1
1.1 Penyataan Masalah	7
1.2 Persoalan Kajian	10
1.3 Objektif Kajian	10
1.4 Sumbangan Kajian	11
1.5 Skop Kajian	13
1.6 Andaian Kajian	14

BAB 2 HIBAH DAN PELAKSANAAN HIBAH

2.0 Pendahuluan	16
2.1 Konsep Harta dan Perancangan Pengurusan Harta Menurut Islam	16
2.2 Konsep Hibah	20
2.2.1 Definisi hibah	20
2.2.2 Hukum dan Pensyariatan Hibah	21
2.2.3 Rukun Hibah dan Syarat-Syaratnya	22
2.2.3.1 Pemberi Hibah	22
2.2.3.2 Penerima Hibah	23
2.2.3.3 Barang yang Diberi	24
2.2.3.4 <i>Sighah</i>	26
2.3 Pelaksanaan Hibah di Malaysia	27
2.3.1 Sejarah	28
2.3.2 Struktur Organisasi dan Pentadbiran Hibah	30
2.3.2.1 Pejabat Tanah dan Galian	30
2.3.2.2 Majlis Agama Islam Selangor	31
2.3.2.3 Amanah Raya Berhad	31
2.3.2.4 As-Solihin Trustees Berhad	32
2.3.2.5 Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd	33
2.3.3 Undang-Undang Hibah di Malaysia	33
2.4 Sorotan Literatur Mengenai Hibah	35
2.4.1 Kajian Teori Mengenai Hibah	35
2.4.2 Kajian Antarabangsa Mengenai Hibah	37
2.4.3 Kajian Empirikal Mengenai Hibah	39

BAB 3 SOROTAN LITERATUR

3.0 Pengenalan	41
3.1 Gelagat Pemberian Hibah	41

3.1.1	Teori Gelagat Terancang (<i>Teory of Planned Behavior</i>)	42
3.1.2	Niat Gelagat	45
3.1.3	Faktor-faktor Penentu Niat Gelagat	45
3.1.3.1	Sikap Terhadap Gelagat.....	46
3.1.3.2	Norma Subjektif	47
3.1.3.3	Kawalan Gelagat Ditanggap	49
3.2	Penguraian Pemboleh Ubah Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan.....	50
3.2.1	Penguraian Teori Gelagat Terancang	50
3.2.2	Sikap Terhadap Pemberian Hibah	52
3.2.3	Norma Subjektif Dalam Gelagat Pemberian Hibah	55
3.2.4	Kawalan Gelagat Ditanggap Dalam Gelagat Pemberian Hibah.....	57
3.2.4.1	Nilai Agama.....	58
3.2.4.2	Keberkesanan Kendiri	59
3.2.4.3	Kualiti Perkhidmatan.....	61
3.3	Pemboleh Ubah Moderasi	62
3.3.1	Pengetahuan Mengenai Hibah.....	62
3.3.2	Situasi Kewangan.....	64
3.4	Niat Gelagat Pemberian Hibah	65

BAB 4 METODOLOGI KAJIAN

4.0	Pengenalan.....	67
4.1	Perumusan Model Konseptual dan Hipotesis	67
4.1.1	Penguraian Sikap Terhadap Pemberian Hibah	71
4.1.2	Konstruk Aras Kedua Sikap	72
4.1.3	Pengaruh Sikap Terhadap Niat Gelagat	73
4.1.4	Penguraian Norma Subjektif	74
4.1.5	Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif	76
4.1.6	Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Niat Gelagat.....	76
4.1.7	Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap.....	78
4.1.8	Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap	78
4.1.9	Pengaruh Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat dan Gelagat	80
4.1.10	Pemboleh Ubah Moderasi Pengetahuan Tentang Hibah.....	81
4.1.11	Pemboleh ubah Moderasi Situasi Kewangan	83
4.1.12	Niat Memberi Hibah	85
4.2	Pengukuran Pemboleh Ubah	86
4.2.1	Pengukuran Pemboleh Ubah Bersandar	86
4.2.2	Pemboleh Ubah Niat	87
4.2.3	Pengukuran Pemboleh Ubah Bebas.....	88
4.2.4	Sikap Terhadap Pemberian Hibah	88
4.2.5	Norma Subjektif	89
4.2.6	Kawalan Gelagat Ditanggap.....	91
4.2.6.1	Nilai Agama	91
4.2.6.2	Keberkesanan Kendiri	92
4.2.6.3	Kualiti Perkhidmatan.....	93
4.2.7	Pemboleh Ubah Moderasi Pengetahuan Tentang Hibah	95
4.2.8	Pemboleh Ubah Moderasi Situasi Kewangan	95
4.3	Kutipan Data.....	96
4.3.1	Pengumpulan Data.....	97
4.3.2	Penyusunan Soal Selidik	97
4.3.3	Populasi Kajian.....	97

4.3.4 Saiz Sampel.....	99
4.3.5 Prosedur.....	100
4.3.6 Pentadbiran dan Kerja-Kerja Lapangan	102
4.4 Teknik Analisis Data	103
4.4.1 Pendekatan Model Persamaan berstruktur	105
4.4.2 Persamaan Model Berstruktur (SEM) Menggunakan Perisian Partial Least Square (PLS-SEM).....	106
4.5 Tinjauan Rintis	109

BAB 5 PENEMUAN KAJIAN

5.0 Pengenalan	112
5.1 Profil Sampel	113
5.2 Profil Responden	113
5.3 Analisis Pemboleh Ubah-Pemboleh Ubah Kajian.....	115
5.4 Penyaringan Data.....	116
5.4.1 Ujian Bias Maklum Balas.....	116
5.4.2 Pengurusan Data Tidak Lengkap	119
5.4.3 Ujian Pensisih.....	120
5.4.4 Kenormalan.....	121
5.5 Pendekatan PLS-SEM	122
5.6 Penilaian Model Pengukuran (<i>Measurement Model</i>).....	123
5.6.1 Kesahihan Kandungan.....	123
5.6.2 Kesahihan Konvergen (<i>Convergent Validity</i>)	128
5.6.3 Kesahihan Diskriminan (<i>Discriminant Validity</i>).....	131
5.7 Konstruk Aras Pertama dan Konstruk Aras Kedua	133
5.7.1 Konstruk Aras Pertama Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap	135
5.7.2 Konstruk Aras Kedua Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap.....	140
5.8 Pembinaan Model Struktural	146
5.8.1 Kesan Saiz (<i>Effect Size</i>).....	146
5.8.2 Peramalan Kerelevanan Model (<i>Predictive Relevance of The Model</i>)...148	
5.9 Analisis Model Berstruktur Pekali Laluan Koefisien (<i>Structural Model Path Coefficients</i>) bagi Pengujian Hipotesis.....	150
5.9.1 Pengujian Hipotesis dan Laluan Koefisien bagi Hipotesis Langsung	150
5.10 Keputusan Analisis Pemboleh Ubah Moderator	154

BAB 6 RINGKASAN, PERBINCANGAN DAN KESIMPULAN

6.0 Pengenalan.....	156
6.1 Ringkasan Kajian	156
6.2 Perbincangan dan Rumusan.....	161
6.2.1 Objektif Pertama.....	161
6.2.2 Objektif Kedua	163
6.2.3 Objektif Ketiga.....	165
6.2.4 Objektif Keempat	168
6.2.5 Objektif Kelima	171
6.3 Implikasi Kepada Teori	173
6.4 Implikasi Kepada Pengukuran.....	176
6.5 Implikasi Kepada Dasar.....	177
6.5.1 Sikap Terhadap Pemberian Hibah.....	177

6.5.2 Peranan Pengaruh Norma Subjektif	178
6.5.3 Kawalan Gelagat Ditanggap	181
6.5.4 Peranan Situasi Kewangan	182
6.5.5 Niat.....	184
6.6 Cadangan Kajian Lanjutan	185
6.7 Kesimpulan.....	186
RUJUKAN	189
LAMPIRAN.....	207



SENARAI JADUAL

Jadual 1.1 Permohonan Pengesahan Hibah di Mahkamah Syariah Negeri-Negeri di Malaysia	6
Jadual 4.1 Pengukuran Gelagat Pemberian Hibah	87
Jadual 4.2 Pengukuran Konstruk Niat	88
Jadual 4.3 Pengukuran Konstruk Sikap Afektif	89
Jadual 4.4 Pengukuran Konstruk Sikap Instrumental	89
Jadual 4.5 Pengukuran Konstruk Pengaruh Luaran	90
Jadual 4.6 Pengukuran Konstruk Pengaruh Interpersonal	90
Jadual 4.7 Pengukuran Konstruk Nilai Agama	92
Jadual 4.8 Pengukuran Konstruk Keberkesanan Kendiri	93
Jadual 4.9 Pengukuran Konstruk Kualiti Perkhidmatan	94
Jadual 4.10 Pengukuran Konstruk Pengetahuan	95
Jadual 4.11 Pengukuran Konstruk Situasi Kewangan	96
Jadual 4.12 Pecahan Soal Selidik Mengikut Bahagian	99
Jadual 4.13 Responden yang Diperlukan Berdasarkan Perkadaran Sampel Rawak Berstrata	101
Jadual 4.14 Tahap Kebolehpercayaan Instrumen	111
Jadual 4.15 Keputusan Analisis Kesahihan Konstruk	111
Jadual 5.1 Statistik Deskriptif bagi Taburan Kekerapan Responden	114
Jadual 5.2 Statistik Deskriptif bagi Setiap Pemboleh Ubah	115
Jadual 5.4 Ujian Levene untuk Persamaan Varians	117
Jadual 5.3 Statistik bagi Ujian-t Sampel Bebas	118
Jadual 5.5 Hasil Ujian Statistik Kepencongan dan Kurtosis Bagi Semua Pemboleh Ubah	122
Jadual 5.6 Beban Silang (<i>Cross Loading</i>) bagi Item-Item	125
Jadual 5.7 Beban Faktor Signifikan	127
Jadual 5.8 Analisis Kesahihan Konvergen	130
Jadual 5.9 Analisis Kesahihan Diskriminan	132
Jadual 5.10 Ujian Kesahihan Konvergen bagi Konstruk Aras Pertama Sikap Afektif dan Sikap Instrumental	136
Jadual 5.11 Ujian Kesahihan Konvergen bagi Konstruk Aras Pertama Pengaruh Luaran dan Pengaruh Interpersonal	137
Jadual 5.12 Ujian Kesahihan Konvergen bagi Konstruk Aras Pertama Nilai Agama, Keberkesanan Kendiri dan Kualiti Perkhidmatan	139
Jadual 5.13 Nilai AVE dan Kebolehpercayaan Komposit bagi Konstruk Aras Kedua Sikap	141
Jadual 5.14 Nilai AVE dan Kebolehpercayaan Komposit bagi Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif	143
Jadual 5.15 Nilai AVE dan Kebolehpercayaan Komposit bagi Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap	145
Jadual 5.16 Kesan Saiz Terhadap Niat (Konstruk Endogen)	148
Jadual 5.17 Kesan Saiz Terhadap Gelagat (Konstruk Endogen)	148
Jadual 5.18 Peramalan Kerelevanan Model	149
Jadual 5.19 Keputusan Hipotesis Hubungan Langsung Model	153
Jadual 5.20 Keputusan Hipotesis Pemboleh Ubah Moderasi Pengetahuan	155
Jadual 5.21 Keputusan Hipotesis Pemboleh Ubah Situasi Kewangan	155

SENARAI RAJAH

Rajah 1.1 Statistik Harta Tertunggak di Malaysia bagi Tahun 2006-2013.....	3
Rajah 3.1 Teori Gelagat Terancang (TPB).....	43
Rajah 5.1 Boxplot Sebelum Digantikan Nilai Purata	121
Rajah 5.2 Boxplot Selepas Digantikan Nilai Purata	121
Rajah 5.3 Konstruk Aras Pertama Sikap Instrumental.....	133
Rajah 5.4 Konstruk Aras Kedua Sikap	134
Rajah 5.5 Nilai Beban Faktor dan Nilai R2 bagi Konstruk Aras Kedua Sikap	141
Rajah 5.6 Nilai Beban Faktor dan Nilai R2 bagi Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif.....	142
Rajah 5.7 Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap Sebelum Pengguguran Item	144
Rajah 5.8 Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap Selepas Pengguguran Item	144
Rajah 5.9 PLS <i>Algorithm</i>	151
Rajah 5.10 Luan Koefisien.....	152
Rajah 6.1 Model Gelagat Pemberian Hibah.....	175



SENARAI SINGKATAN

AMOS	<i>Analysis of Moment Structures</i>
AMOS-SEM	<i>Analysis of Moment Structures-Structural Equation Modelling</i>
AVE	<i>Average Variance Extracted</i>
BTOS	<i>Bartlett Test of Sphericity</i>
CB-SEM	<i>Covariance Based-Structural Equation Modelling</i>
KMO	<i>Kaiser-Meyer Olkin</i>
LISREL	<i>Linear Structural Relations</i>
LISREL-SEM	<i>Linear Structural Relations-Structural Equation Modelling</i>
PLS	<i>Partial Least Square</i>
PLS-SEM	<i>Partial Least Square-Structural Equation Modelling</i>
SEM	<i>Structural Equation Modelling</i>
SERVQUAL	<i>Service Quality</i>
SMARTPLS	<i>Smart Partial Least Square</i>
TLS	<i>Teori Latitud Sikap</i>
TPB	<i>Theory of Planned Behavior</i>
TRA	<i>Theory of Reasoned Action</i>
VB-SEM	<i>Variance Based-Structural Equation Modelling</i>

BAB 1

PENDAHULUAN

1.0 Latar Belakang

Hibah merupakan suatu daripada instrumen dalam perancangan pengurusan harta dalam Islam semasa hidup dan amalan pemberian hibah adalah sunat dan digalakkan (Zuhaili, 1999). Hal penggalakkan amalan hibah ini telah disebut di dalam al-Quran sepertimana firman Allah yang bermaksud:

“Kemudian jika mereka dengan suka hatinya memberikan kepada kamu sebahagian dari maskahwinnya maka makanlah (gunakanlah) pemberian (yang halal) itu sebagai nikmat yang lazat, lagi baik kesudahannya” (Terjemahan Surah an-Nisa ayat 4).

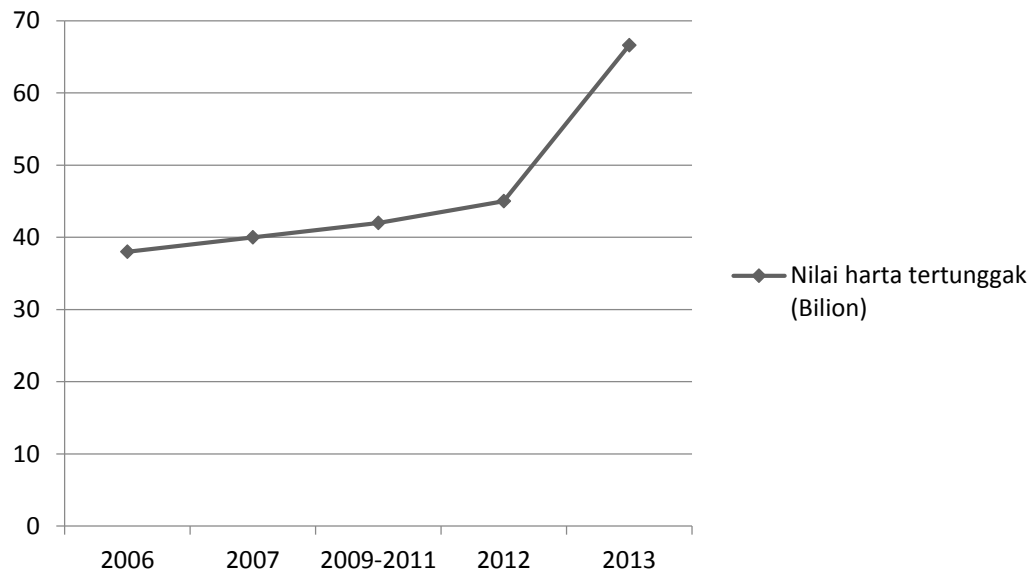
Ayat penggalakkan amalan hibah ini menunjukkan bahawa hibah memberi manfaat kepada masyarakat. Apabila perancangan pengurusan harta dilakukan secara teratur dan sistematik, maka peredaran harta dan kekayaan dapat terus dinikmati oleh masyarakat tanpa dibiarkan terbeku dan tertunggak (Rasyid & Ahmad, 2013). Ini turut akan merancakkan ekonomi negara apabila peredaran harta ini berjalan dengan baik.

Sejak kebelakangan ini, isu mengenai kesedaran pemberian hibah sering dibincangkan oleh pelbagai pihak di Malaysia. Isu mengenai kepentingan kesedaran perancangan harta melalui hibah ini bukan sahaja menarik perhatian masyarakat, ahli akademik dan institusi-institusi hibah malah turut diambil perhatian oleh YB Dato' Seri Dr. Ahmad Zahid bin Hamidi, Menteri Di Jabatan Perdana Menteri ketika itu. Semasa merasmikan Konvensyen Faraid dan Hibah Kebangsaan 2008, beliau menyarankan

agar masyarakat Islam di Malaysia dididik dan diberi kesedaran agar mempelajari dan mendekati ilmu pengurusan harta termasuklah hibah. Ini penting supaya segala pengurusan harta dapat berjalan secara teratur dan selaras dengan apa yang ditetapkan dalam Islam (Hamidi, 2008). Hal ini adalah kerana perkembangan masa kini menjadikan pengurusan harta semakin mencabar dan kesedaran masyarakat Islam perlu ditingkatkan dalam ilmu dan kaedah perancangan pengurusan harta melalui hibah bagi memastikan ekonomi umat Islam dapat ditingkatkan (Hamidi, 2008).

Selain itu, menurut Ketua Hakim Syarie, Jabatan Kehakiman Syariah Pahang, iaitu Dato Abdul Rahman Bin Md. Yunos, masyarakat Islam perlu didedahkan dan diberi kefahaman mengenai undang-undang hibah bagi memastikan pengurusan harta mereka dapat dilakukan secara lebih teratur dan sistematik (Yunos, 2015).

Kepentingan hibah sebagai perancangan pengurusan harta semasa hidup dilihat mampu mengurangkan masalah-masalah kegagalan dan kelewatan pengagihan harta pusaka (Rashid, Hassan, & Yaakub, 2013; Buang, 2009; Kamarudin & Alma'mum, 2013; Mokhtar, 2007; Muhammad, 2011; Mujani, Rashid, Hussain, & Yaakub, 2012; Rahmat, 2009; Rasyid & Ahmad, 2013; Yusof & Ahmad, 2013). Antara masalahnya ialah kejahilan waris, kurangnya pengetahuan dan kefahaman mengenai hukum faraid, sikap dan pengabaian waris untuk menguruskan harta pusaka, kelemahan sistem pentadbiran harta pusaka, kelewatan proses dalam pengurusan harta pusaka dan kewujudan pelbagai bidang kuasa dalam pentadbiran pusaka yang mengelirukan waris (Mujani, Hussein, Yaakub, & Rashid, 2011; Rasyid & Yaakub, 2010). Apabila masalah-masalah ini dapat dielakkan dengan merancang harta melalui hibah, ini dapat mengurangkan statistik harta pusaka tertunggak dan tidak dapat diselesaikan yang dilihat meningkat dari setahun ke setahun (Rasyid & Ahmad, 2013).



Rajah 1.1

Statistik Harta Tertunggak Di Malaysia bagi Tahun 2006-2013.

Nota: Daripada “Harta pusaka tak diwasiat” oleh Anuar (2012), “Gift inter-vivos for charged property” oleh Mujani et al. (2012) dan “RM 66.6 bilion harta tak dituntut” oleh Omar (2013).

Berdasarkan Rajah 1.1, statistik menunjukkan peningkatan harta pusaka tertunggak yang meningkat dari setahun ke setahun. Sebagai contoh, statistik pada tahun 2006 menunjukkan sebanyak RM38 bilion harta tertunggak di Malaysia dan nilai ini terus meningkat pada 2007 kepada RM40 bilion. Pada 2009-2011 pula, statistik harta pusaka terbeku terus menunjukkan peningkatan kepada RM42 bilion. Statistik terus meningkat pada tahun 2012 dengan jumlah harta pusaka tertunggak sebanyak RM45 bilion (Anuar, 2012) dan peningkatan mendadak dilaporkan pada tahun 2013 dengan jumlah harta tertunggak meningkat kepada RM66 bilion.

Kesan kepada harta tertunggak ini akan menjejaskan ekonomi, undang-undang, agama dan sosial masyarakat kerana harta tidak dapat dimanfaatkan (Azmi & Mohammad, 2011; Mujani, Hussein, et al., 2011; Rasyid & Yaakub, 2010). Dari aspek ekonomi, masalah harta gagal diuruskan ini menyebabkan tanah-tanah komersial tidak dapat

dimajukan seperti yang berlaku di Kampung Baru, Kuala Lumpur (Rashid et al., 2013; Rasyid & Yaakub, 2010)

Dari aspek undang-undang pula, waris yang gagal menguruskan harta pusaka menyebabkan waris gagal melunaskan cukai tanah. Ini akan menyebabkan pelucutan hak pemilikan tanah tersebut di bawah Seksyen 100 Kanun Tanah Negara (Rasyid & Yaakub, 2010). Selain itu, dari aspek agama pula, kegagalan waris menguruskan harta pusaka boleh mengakibatkan waris tersebut termakan harta anak yatim yang jelas diharamkan dalam Islam (Rasyid & Yaakub, 2010).

Bagi mengurangkan harta pusaka terus tertunggak pada masa akan datang, hibah dilihat sebagai suatu daripada instrumen bagi mengurangkan masalah-masalah yang timbul akibat kegagalan dan kelewatan pengagihan harta pusaka kepada waris-waris (Kamarudin & Alma'mum, 2013; Rasyid & Ahmad, 2013; Yaakub, 2013; Yusof & Ahmad, 2013). Perancangan harta dalam Islam amatlah penting dan perlu dilakukan secara sistematik dan teratur bagi memastikan transaksi pengedaran harta dan kekayaan berjalan dan dapat terus dinikmati oleh masyarakat (Rasyid & Ahmad, 2013).

Walaupun hibah merupakan salah satu perancangan harta dalam Islam yang digalakkan dan mempunyai banyak kebaikan, namun kesedaran masyarakat Islam di Malaysia masih rendah. Masyarakat dilihat kurang berminat untuk membuat perancangan awal pengurusan harta semasa hidup (Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid & Yaakub, 2010). Masyarakat Islam masih dilihat bersikap acuh tidak acuh untuk membuat perancangan harta semasa hidup kepada waris masing-masing (Buang, 2009). Tanggapan sedemikian berlaku kerana terdapat perspektif bahawa harta yang

ditinggalkan sudah memadai jika dibahagikan secara faraid (Azizan, Mashita, & Noorsalawati, 2007; Kamarudin & Alma'mum, 2013; Mujani et al., 2011; Yusof, 2008). Terdapat juga tanggapan amalan hibah akan membelakangkan hukum faraid (Buang, 2009; Muda, 2008; Mutohar, 2010). Namun demikian, hibah bukanlah mengenyahkan hukum faraid tetapi sebagai pelengkap kepada sistem pengagihan harta dalam Islam (Said, Awang, & Nor, 2010). Hibah mempunyai fokus dan tempat tersendiri dalam Islam (Muda, 2008). Tanggapan yang salah mengenai hibah ini menyebabkan masyarakat kurang berminat untuk merancang harta melalui hibah sedangkan hibah dilihat sebagai satu daripada alternatif yang penting dalam menangani masalah-masalah pengurusan harta pusaka.

Tahap gelagat pemberian hibah yang masih rendah ini merupakan fenomena yang perlu dikaji dan diselidiki. Rekod yang diperolehi daripada Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia menunjukkan bahawa ramai masyarakat Islam tidak melakukan hibah semasa hidup. Perkara ini boleh dilihat dalam Jadual 1.1. Umpamanya, di negeri Kedah, iaitu negeri yang paling banyak menerima permohonan sijil faraid dan pengesahan hibah di Malaysia menunjukkan gelagat pemberian hibah masih rendah. Statistik menunjukkan hanya 77 kes pengesahan hibah dilaporkan berbanding jumlah permohonan sijil faraid sebanyak 7704 kes di Mahkamah Syariah Negeri Kedah bagi tahun 2012-2014 (Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia, 2015b). Jika diteliti jumlah permohonan pengesahan hibah hanyalah mewakili 1% daripada permohonan sijil faraid di Mahkamah Syariah Negeri Kedah. Bagi Pulau Pinang pula, hanya 1.8% sahaja permohonan pengesahan hibah daripada permohonan sijil faraid di Mahkamah Syariah Pulau Pinang. Ini menunjukkan masyarakat lebih berminat untuk membiarkan

harta menjadi pusaka dan diuruskan secara faraid tanpa mempunyai kesedaran untuk memberi hibah semasa hidup

Jadual 1.1

Permohonan Pengesahan Hibah di Mahkamah Syariah Negeri-Negeri di Malaysia

Negeri	Pengesahan Hibah	Sijil Faraid	Peratusan pengesahan hibah berbanding sijil faraid (%)
Johor	335	4726	7
Kedah	77	7704	1
Kelantan	101	4701	2.1
Melaka	66	1644	4
Negeri Sembilan	57	1677	3.4
Pahang	63	2832	2.2
Perak	46	3240	1.4
Perlis	18	1235	1.5
Pulau Pinang	57	3168	1.8
Selangor	82	5011	1.6
Terengganu	74	2927	2.5
Wilayah Persekutuan	97	1906	5

Nota : Dari “Statistik Pengesahan Hibah dan Permohonan Sijil Faraid” bagi 2012-2014 oleh Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia. Data diperolehi pada 8 Februari 2015.

Fenomena gelagat pemberian hibah ini walaupun telah dibincangkan dalam beberapa kajian (Azmi & Mohammad, 2011; Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid & Yaakub, 2010), namun penjelasan tersebut hanya berdasarkan teori semata-mata tanpa sebarang kajian berbentuk empirikal dijalankan. Malah, aspek-aspek dan faktor-faktor yang akan mempengaruhi seseorang untuk melaksanakan hibah turut tidak dibincangkan dalam kajian tersebut. Sehubungan itu, penyelidikan ini cuba meneroka faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah ini.

1.1 Penyataan Masalah

Gelagat untuk merancang pengurusan harta melalui hibah masih lagi berada pada tahap yang rendah. Menurut laporan statistik daripada Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia pada 2013, sebanyak RM66 bilion harta pusaka masih tertunggak dan tidak diuruskan dengan baik (Omar, 2013). Kegagalan pengurusan harta pusaka ini juga merupakan indikasi kepada gelagat perancangan pengurusan harta dalam masyarakat Islam yang berada pada tahap yang rendah. Rekod daripada Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia turut menguatkan dakwaan gelagat pemberian hibah yang rendah ini.

Kajian-kajian terdahulu turut memperlihatkan gelagat pemberian hibah yang mengecewakan apabila masyarakat Islam di Malaysia masih kurang merancang pengurusan harta melalui hibah (Kamarudin & Alma'mum, 2013; Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid & Yaakub, 2010). Kajian oleh Muda (2008) menegaskan bahawa hibah adalah instrumen yang penting dan wajar dilaksanakan bagi mengelakkan masalah pertikaian dan perebutan harta seterusnya membawa kepada masalah harta tertunggak ini. Malah, pemberian hibah semasa hidup perlu ditingkatkan dan digalakkan dalam masyarakat Islam di Malaysia bagi mengurangkan dan menyelesaikan masalah statistik harta tertunggak ini (Kamarudin & Alma'mum, 2013; Mujani et al., 2012; Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid et al., 2013).

Aras pemberian hibah yang masih rendah ini menimbulkan persoalan mengenai gelagat pemberian hibah. Walaupun amalan pemberian hibah adalah digalakkan dalam Islam dan terdapat kajian mendedahkan kepentingan memberi hibah (Muda, 2008; Rasyid & Ahmad, 2013), namun gelagat pemberian hibah masih gagal difahami.

Justeru, isu ini harus dikaji bagi mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang untuk memberi hibah.

Kajian mengenai hibah sebagai salah satu daripada perancangan pengurusan harta pusaka ada dilakukan oleh penyelidik-penyelidik terdahulu. Walaubagaimanapun, kebanyakan kajian-kajian tersebut ditumpukan kepada hal-hal seperti hukum hakam, isu-isu semasa, dan pelaksanaannya di sisi undang-undang (Abdul Yaakub, 2013; Ismail, 2009; Moursi et al., 2012; Muda, 2008; Muda, 2006; Muhamad, 2008, 2009, 2010; Muhammad, 2012; Mujani et al., 2012, 2011; Noor & Abdullah, 2008; Rasyid & Ahmad, 2013; Said et al., 2010). Kajian empirikal mengenai hibah masih kurang dijalankan kecuali kajian-kajian yang dijalankan oleh Kamarudin & Alma'mum (2013), Kamarudin (2013) dan Azizan, Mashita, & Noorsalawati (2007). Namun kajian-kajian empirikal di atas bukanlah berkaitan gelagat pemberian hibah.

Justeru, bagi mengisi kelompongan yang wujud dalam literatur ini, penyelidikan ini mengkaji gelagat pemberian hibah berdasarkan teori gelagat terancang (TPB). Teori gelagat terancang merupakan teori asas dan merupakan satu model umum yang mampu meramalkan dengan baik pelbagai jenis gelagat (Pavlou, Fygenson, Quarterly, & Mar, 2006). Kajian-kajian terdahulu dalam gelagat beragama menunjukkan teori gelagat terancang mampu memberikan penjelasan yang baik mengenai sesuatu gelagat seperti niat dan gelagat kepatuhan zakat (Bidin & Idris, 2009; Idris, Bidin, & Saad, 2012; Saad, Bidin, Idris, & Hussain, 2010; Saad, Hussain, Bidin, & Idris, 2008; Saad, 2010a), niat dan gelagat pemilihan produk halal (Bonne, Vermeir, Bergeaud-Blackler, & Verbeke, 2007; Alam & Sayuti, 2011; Lada, Tanakinjal, & Amin, 2009; Mukhtar & Butt, 2012) serta niat dan gelagat pemilihan perbankan Islam (Amin, Rahman, Jr,

& Hwa, 2011; Wahyuni, 2012). Justeru, kajian ini merupakan cubaan awal bagi mengenalpasti gelagat pemberian hibah menggunakan teori gelagat terancang (TPB).

Model teori gelagat terancang menjelaskan bahawa faktor niat merupakan penentu paling hampir dalam mempengaruhi gelagat. Faktor-faktor asas dalam teori gelagat terancang iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dijangka akan mempengaruhi niat. Literatur-literatur lepas yang menggunakan sebagai model kajian mendapati bahawa model ini mampu memberikan penjelasan yang baik mengenai gelagat dalam pelbagai persekitaran (Ajzen, 1991; Carpenter & Reimers, 2005; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Lin, 2010; Mishra, 2014; Saad et al., 2010; Taylor & Todd, 1995). Namun, kajian oleh Taylor & Todd (1995) menunjukkan wujud kelemahan konstruk asas teori gelagat terancang dalam memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai gelagat dan mencadangkan penguraian konstruk kepada beberapa dimensi bagi meningkatkan pemahaman mengenai gelagat.

Justeru, bagi meningkatkan kebolehpercayaan dan kesahihan konstruk, kajian ini akan menambahbaik pembentukan model asas teori gelagat terancang dengan menguraikan konstruk-konstruk asas teori ini kepada beberapa dimensi dan memasukkan dua pemboleh ubah moderasi sebagai pemboleh ubah tambahan. Aras kedua model digunakan dalam penguraian teori ini kerana aras kedua model membolehkan penguraian yang lebih baik dalam pelbagai faktor persekitaran (Ajzen, 2002). Selain itu, pemboleh ubah pengetahuan dan situasi kewangan akan menjadi pemboleh ubah moderasi bagi melihat pengaruhnya dalam hubungan antara konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi niat pemberian hibah ini.

1.2 Persoalan Kajian

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan di atas, persoalan-persoalan kajian adalah seperti berikut:

- (i) Apakah asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap bagi gelagat pemberian hibah?
- (ii) Adakah konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan persoalan pertama bagi mewakili konstruk aras kedua?
- (iii) Adakah konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat memberi hibah?
- (iv) Adakah pemboleh ubah moderasi, iaitu pengetahuan dan situasi kewangan memberi kesan terhadap hubungan konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah?
- (v) Apakah kedudukan hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat pemberian hibah?

1.3 Objektif Kajian

Kajian ini secara umumnya mengkaji gelagat pemberian hibah dalam kalangan masyarakat Islam di wilayah utara Malaysia. Secara khususnya objektif-objektif kajian adalah seperti berikut:

- (i) Menyiasat asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap bagi gelagat pemberian hibah.
- (ii) Membina konstruk aras pertama yang terbentuk berdasarkan objektif pertama bagi mewakili konstruk aras kedua.
- (iii) Menentukan sama ada konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat memberi hibah.
- (iv) Menentukan sama ada pemboleh ubah moderasi, iaitu pengetahuan dan situasi kewangan memberi kesan terhadap hubungan konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah.
- (v) Mengkaji hubungan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap ke atas gelagat pemberian hibah.

1.4 Sumbangan Kajian

Kajian ini memberi sumbangan kepada institusi-institusi hibah bagi memahami faktor-faktor penentu seseorang itu untuk memberi hibah. Sehingga kini, maklumat tentang gelagat pemberian hibah masih belum dikenalpasti menyebabkan institusi yang terlibat gagal memahami dan mengetahui faktor yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah ini. Panduan asas bagi memahami gelagat ini sebenarnya penting bagi institusi yang terlibat untuk mengambil langkah yang sewajarnya bagi memastikan peredaran harta berlaku secara teratur dan sistematik dalam masyarakat dan mengelakkan harta menjadi pusaka dan menjadi terbeku dan tertunggak. Dengan cara ini, institusi-institusi hibah boleh menggalakkan lebih ramai masyarakat Islam

membuat perancangan harta dengan hibah seterusnya mengelakkan harta mereka dari terbeku dan tertunggak.

Selain itu, kajian ini turut memberi sumbangan terhadap masyarakat Islam sendiri dengan memastikan peredaran harta antara generasi terus dapat dinikmati oleh generasi lain seterusnya merancakkan lagi ekonomi masyarakat Islam itu sendiri.

Bidang perancangan harta di Malaysia semakin rancak dan mendapat perhatian dalam kalangan masyarakat. Namun, kajian mengenai perancangan harta pusaka amat kurang dibincangkan berbanding kajian-kajian lain dalam bidang perancangan kewangan dan pengurusan risiko Islam. Maka kajian mengenai hibah relevan untuk dilakukan bagi mengisi kelompongan ini.

Kebanyakan kajian-kajian terdahulu mengenai hibah hanya ditumpukan kepada hukum-hakam, pelaksanaanya di Malaysia serta undang-undang berkaitan. Kajian empirikal terutamanya yang berkaitan dengan gelagat pemberian hibah masih kurang ditemui. Memahami gelagat pemberian hibah memerlukan suatu kajian khusus untuk mengetahui apakah faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah. Maka, kajian ini diharap dapat memberi sumbangan dalam ilmu tentang gelagat pemberian hibah dalam masyarakat Islam di Malaysia.

Kajian yang menggunakan teori gelagat terancang mengenai gelagat pemberian hibah pula masih kurang ditemui sama ada di Malaysia mahupun di luar negara. Justeru, kajian ini cuba mengaplikasikan teori gelagat terancang sebagai teori asas dalam mengkaji gelagat pemberian hibah ini seterusnya menjadi percubaan pertama terhadap persekitaran perancangan harta di Malaysia.

Seterusnya, kajian ini turut memberi sumbangan dan panduan kepada penyelidik-penyelidik lain yang akan menggunakan teori gelagat terancang dalam kajian mereka dengan menggunakan konsep konstruk dua aras iaitu aras pertama dan aras kedua. Literatur-literatur terdahulu ada menjelaskan bahawa model teori gelagat terancang yang menggunakan konsep konstruk dua aras akan memberikan pemahaman dan penjelasan yang lebih baik mengenai gelagat dalam pelbagai persekitaran (Ajzen, 2002). Justeru, pembentukan konsep konstruk dua aras akan diuji dalam kajian gelagat pemberian hibah ini dan melihat sama ada ia akan memberi gambaran menyeluruh terhadap niat dan gelagat pemberian hibah.

Selain itu, kajian ini juga melihat kesan faktor-faktor moderasi seperti pengetahuan dan situasi kewangan dalam mempengaruhi faktor-faktor asas teori gelagat terancang terhadap niat memberi hibah. Faktor-faktor moderasi ini dijangka akan memberi kefahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor yang mempengaruhi niat pemberian hibah. Justeru, kajian ini memberi sumbangan dalam teori ini dengan melihat kesan faktor-faktor moderasi dalam memahami gelagat pemberian hibah.

1.5 Skop Kajian

Skop kajian ini meliputi staf akademik bagi universiti awam yang beragama Islam dan berkhidmat di wilayah utara Malaysia sahaja. Fokus kepada staf akademik dilakukan memandangkan golongan ini dikenalpasti sebagai salah satu golongan bekerjaya yang tidak merancang harta semasa hidup menyebabkan harta pusaka mereka mungkin terbeku disebabkan kesibukan tugas dan kerjaya masing-masing (Abdullah, komunikasi peribadi, September 30, 2015).

Selain itu, menurut Bakar & Rasyid (2010), staf akademik dianggap mempunyai tahap pengetahuan dan pemahaman yang bersesuaian berkenaan perkara berkenaan berkaitan agama seperti zakat. Maka, kajian ini turut menganggap staf akademik mempunyai tahap pengetahuan dan pemahaman yang lebih tinggi mengenai hibah. Staf akademik di universiti awam juga sudah mempunyai pendapatan yang stabil dan kebiasaannya sudah mempunyai aset sama ada bangunan seperti rumah, tanah dan kenderaan dan kerana kebanyakannya berpotensi untuk memberi hibah kerana sudah mempunyai harta.

Skop kajian hanya menfokuskan kepada pemberian hibah terhadap aset tetap sahaja seperti bangunan seperti rumah, tanah dan kenderaan melalui institusi hibah. Pemberian hibah dihadkan kepada aset tetap kerana aset tetap ini perlu didaftarkan jika melalui proses pemindahan hak milik. Maka, data berkenaan dapat diperolehi jika pemberian hibah seperti rumah dan tanah dilaksanakan.

1.6 Andaian Kajian

Berikut merupakan beberapa andaian yang dilakukan bagi menjalankan kajian ini:

- (i) Sampel kajian diandaikan mencukupi untuk mewakili populasi dan populasi diandaikan homogeneous antara semua universiti yang dipilih.
- (ii) Kebolehpercayaan dan kesahihan instrumen diandaikan setara dengan output yang diperolehi daripada kajian-kajian terdahulu.

(iii) Semua soalan dalam soal selidik diandaikan dapat difahami dan dijawab oleh responden tanpa dipengaruhi oleh mana-mana pihak berkaitan.

(iv) Semua responden diandaikan memahami fungsi institusi hibah di Malaysia.



BAB 2

HIBAH DAN PELAKSANAAN HIBAH

2.0 Pendahuluan

Bab ini secara umumnya melihat kepada konsep harta dan perancangan pengurusan harta dalam Islam, konsep hibah, pelaksanaan hibah di Malaysia dan kajian-kajian lepas mengenai hibah. Pada permulaan bab, perbincangan menjurus kepada konsep harta dan perancangan pengurusan harta dalam Islam. Ini diikuti pula dengan definisi hibah, hukum dan pensyariatan hibah serta rukun dan syarat hibah. Kemudian, perbincangan dilanjutkan mengenai pelaksanaan hibah dengan melihat sejarah pelaksanaan hibah sejak zaman Rasulullah sehinggalah kepada pelaksanaan hibah di Malaysia pada masa kini. Ini disusuli dengan perbincangan mengenai undang-undang hibah. Bab ini diakhiri dengan melihat kepada kajian-kajian terdahulu mengenai hibah dari aspek teori, kajian antarabangsa dan kajian empirikal.

2.1 Konsep Harta dan Perancangan Pengurusan Harta Menurut Islam

Harta memainkan peranan penting dalam kehidupan manusia dan Islam meletakkan harta sebagai keperluan asasi dalam kehidupan seseorang. Islam sendiri menggalakkan umatnya mencari harta yang halal dan jika harta kekayaan ini digunakan dengan sebaiknya ia akan menjadi saham akhirat sepertimana firman Allah yang bermaksud:

“Dan tuntutanlah dengan harta kekayaan yang telah dikurniakan kepadamu akan pahala dan kebahagiaan hari akhirat dan janganlah engkau melupakan bahagianmu (keperluan dan bekalanmu) dari dunia” (Terjemahan Surah al-Qasas ayat 77).

Harta yang dimiliki oleh manusia itu pada hakikatnya merupakan hak milik Allah keseluruhannya yang mana kita sebagai manusia memegang amanah bagi mengurus dan mentadbir harta menurut landasan-Nya. Ini jelas diterangkan dalam Al-Quran seperti mana firman Allah:

“Dialah jua yang memiliki segala yang ada di langit dan yang ada di bumi serta yang ada antara keduanya, dan juga yang ada di bawah tanah basah di perut bumi” (Terjemahan Surah at-Taha ayat 6).

Islam merupakan agama yang sempurna yang merangkumi semua aspek kehidupan termasuklah dalam menguruskan harta. Maka sebagai khalifah di muka bumi ini, semua manusia haruslah mengurus dan mentadbir harta dengan sebaik mungkin. Manusia akan disoal di akhirat kelak tentang dua perkara iaitu daripada mana sumber harta yang diperolehinya, dan bagaimana harta tersebut dibelanjakan. Rasulullah s.a.w. bersabda yang bermaksud:

Tidak akan melangkah kaki anak adam pada hari kiamat sehingga ditanyakan mengenai umurnya pada apa ia habiskan, mengenai ilmunya pada apa ia lakukan, mengenai hartanya darimana ianya diperolehi dan ke mana ianya dibelanjakan dan mengenai tubuhnya pada apa ianya dihabiskan” (at-Tarmizi (t.th), Sunan Tarmizi, 2417).

Islam sendiri menggalakkan umatnya mencari rezeki sebanyak yang mungkin tetapi bukan sebagai matlamat hidup semata-mata kerana harta yang dicari itu mempunyai amanah dan tanggungjawab kepada manusia untuk digunakan sebaik mungkin dengan

menafkahkan harta kepada siapa yang berhak dan memberi bantuan kepada sesiapa yang memerlukan. Firman Allah yang bermaksud:

“Dan berikanlah kepada kerabatmu, dan orang miskin serta orang musafir akan haknya masing-masing; dan janganlah engkau membelanjakan hartamu dengan boros yang melampau-lampau”
(Terjemahan Surah al-Isra ayat 26).

Harta merupakan amanah Allah dan manusia sebagai pemegang amanah bukan sahaja perlu menguruskan harta semasa hidup dengan sebaik mungkin malah memastikan harta dirancang pentadbirannya selepas kematian. Hal ini bagi memastikan harta tersebut terus memberi manfaat kepada orang lain pula. Dalam Islam, konsep perancangan pengurusan harta terbahagi kepada dua bahagian iaitu semasa hidup dan selepas kematian. Pengurusan harta boleh dilakukan semasa hidup dengan merancang harta melalui hibah, wasiat, sedekah, wakaf dan nazar manakala pengurusan harta selepas kematian haruslah mengikut hukum faraid (Rasyid & Ahmad, 2013). Pembahagian harta orang Islam selepas kematian tertakluk kepada hukum faraid berdasarkan ayat yang diterangkan di dalam Al-Quran dalam Surah An-Nisa’ ayat 11, 12, dan 176. Firman Allah yang bermaksud:

“Allah perintahkan kamu mengenai (pembahagian harta pusaka untuk) anak-anak kamu, iaitu bahagian seorang anak lelaki menyamai bahagian dua orang anak perempuan. Tetapi jika anak-anak perempuan itu lebih dari dua, maka bahagian mereka ialah dua pertiga dari harta yang ditinggalkan oleh si mati. Dan jika anak perempuan itu seorang sahaja, maka bahagiannya ialah satu perdua (separuh) harta itu. Dan bagi ibu bapa (si mati), tiap-tiap seorang dari keduanya: satu perenam dari harta yang ditinggalkan oleh si mati, jika si mati itu mempunyai anak. Tetapi jika si mati tidak mempunyai anak, sedang yang mewarisinya hanyalah kedua ibu bapanya, maka bahagian ibunya ialah satu pertiga. Kalau pula si mati itu mempunyai beberapa orang saudara (adik-beradik), maka bahagian ibunya ialah satu perenam. (Pembahagian itu) ialah sesudah diselesaikan wasiat yang telah diwasiatkan oleh si mati, dan

sesudah dibayarkan hutangnya. Ibu-bapa kamu dan anak-anak kamu, kamu tidak mengetahui siapa di antaranya yang lebih dekat serta banyak manfaatnya kepada kamu (pembahagian harta pusaka dan penentuan bahagian masing-masing seperti yang diterangkan itu ialah) ketetapan dari Allah; sesungguhnya Allah adalah Maha Mengetahui, lagi Maha Bijaksana” (Terjemahan Surah an-Nisa ayat 11).

“Dan bagi kamu satu perdua dari harta yang ditinggalkan oleh isteri-isteri kamu jika mereka tidak mempunyai anak. Tetapi jika mereka mempunyai anak maka kamu beroleh satu perempat dari harta yang mereka tinggalkan, sesudah ditunaikan wasiat yang mereka wasiatkan dan sesudah dibayarkan hutangnya. Dan bagi mereka (isteri-isteri) pula satu perempat dari harta yang kamu tinggalkan, jika kamu tidak mempunyai anak. Tetapi kalau kamu mempunyai anak maka bahagian mereka (isteri-isteri kamu) ialah satu perempat dari harta yang kamu tinggalkan, sesudah ditunaikan wasiat yang kamu wasiatkan, dan sesudah dibayarkan hutang kamu. Dan jika si mati yang diwarisi itu, lelaki atau perempuan, yang tidak meninggalkan anak atau bapa, dan ada meninggalkan seorang saudara lelaki (seibu) atau saudara perempuan (seibu) maka bagi tiap-tiap seorang dari keduanya ialah satu perenam. Kalau pula mereka (saudara-saudara yang seibu itu) lebih dari seorang, maka mereka bersekutu pada satu pertiga (dengan mendapat sama banyak lelaki dengan perempuan), sesudah ditunaikan wasiat yang diwasiatkan oleh si mati, dan sesudah dibayarkan hutangnya; wasiat-wasiat yang tersebut hendaknya tidak mendatangkan mudarat (kepada waris-waris). (Tiap-tiap satu hukum itu) ialah ketetapan dari Allah. Dan (ingatlah) Allah Maha Mengetahui, lagi Maha Penyabar” (Terjemahan Surah an-Nisa ayat 12).

“Mereka (orang-orang Islam umatmu) meminta fatwa kepadamu (Wahai Muhammad mengenai masalah Kalalah). Katakanlah: "Allah memberi fatwa kepada kamu di dalam perkara Kalalah itu, iaitu jika seseorang mati yang tidak mempunyai anak dan ia mempunyai seorang saudara perempuan, maka bagi saudara perempuan itu satu perdua dari harta yang ditinggalkan oleh si mati; dan ia pula (saudara lelaki itu) mewarisi (semua harta) saudara perempuannya, jika saudara perempuannya tidak mempunyai anak. Kalau pula saudara perempuannya itu dua orang, maka keduanya mendapat dua pertiga dari harta yang ditinggalkan oleh si mati. Dan sekiranya mereka (saudara-saudaranya itu) ramai, lelaki dan perempuan, maka bahagian seorang lelaki menyamai bahagian dua orang perempuan". Allah menerangkan (hukum ini) kepada kamu supaya kamu tidak sesat. Dan (ingatlah) Allah Maha Mengetahui akan tiap-tiap sesuatu” (Terjemahan Surah an-Nisa ayat 176).

Keseluruhan ayat-ayat ini menjelaskan secara terperinci pembahagian harta pusaka kepada ahli waris. Sekiranya si mati meninggalkan wasiat kepada waris dengan meletakkan pembahagian tertentu kepada waris-warisnya, tetapi ada ahli waris yang tidak bersetuju dengan wasiat itu, maka wasiat yang dibuat akan terbatal dengan sendirinya kerana orang Islam tertakluk kepada hukum faraid. Wasiat untuk orang Islam hanya terpakai jika si mati mewasiatkan 1/3 hartanya kepada bukan ahli waris berdasarkan hadis:

“Sesungguhnya Allah SWT telah memberi setiap orang yang mempunyai hak akan haknya, oleh itu tidak harus berwasiat kepada ahli waris.” (Abu Dawud, 1993, Sunan Abi Dawud, 533).

Oleh kerana fungsi wasiat bagi orang Islam hanya terhad kepada bukan waris, hibah dilihat sebagai salah satu instrumen yang boleh digunakan dengan merancang pembahagian harta semasa hidup bagi nasib waris terjamin dan mengelakkan banyak masalah timbul selepas kematian (Muda, 2008).

2.2 Konsep Hibah

Bab ini merupakan pengenalan kepada konsep hibah iaitu akan membincangkan hibah dari sudut definisi, seterusnya hukum dan pensyariaan hibah. Perbincangan diakhiri dengan menerangkan rukun hibah dan syarat-syaratnya.

2.2.1 Definisi hibah

Hibah berasal dari perkataan Arab iaitu “*wahaba*” yang bermaksud pemberian tanpa balasan (Muda, 2008; Rashid & Yaakub, 2010; Said, Awang, & Nor, 2012). Dari segi

syarak, hibah merupakan suatu aqad yang dapat memindah milik sesuatu secara sukarela tanpa perlu menukar ganti pemberian tersebut (Zuhaili, 1999).

Hibah, hadiah dan sedekah adalah berbeza walaupun definisinya hampir sama. Perbezaannya adalah dari segi tujuan pemberian. Sesuatu pemberian itu dikira hadiah jika seseorang itu menyampaikan sesuatu kepada seseorang yang lain kerana penghargaan dan kasih sayang manakala sedekah pula diberikan untuk mendapat keredhaan dan pahala dari Allah dan pemberiannya kepada orang yang memerlukan (Zuhaili, 1999). Rumusannya, setiap hadiah dan sedekah adalah hibah tetapi bukan semua hibah adalah hadiah dan sedekah (Muda, 2008).

2.2.2 Hukum dan Pensyariatan Hibah

Amalan hibah adalah amalan sunat dan digalakkan dalam Islam (Zuhaili, 1999). Ini adalah berdasarkan ayat al-Quran dan hadis yang berkaitan dengan hibah. Antara ayat al-Quran yang menerangkan tentang hibah ialah:

“Dia mendermakan seseorang akan hartanya-sedang ia menyayangnya, kepada kaum kerabat, dan anak-anak yatim, dan orang-orang miskin, dan orang yang terlantar dalam perjalanan, dan kepada orang-orang yang meminta, dan untuk memerdekakan hamba-hamba abdi” (Terjemahan Surah al-Baqarah ayat 177).

“Kemudian jika mereka dengan suka hatinya memberikan kepada kamu sebahagian dari maskahwinnya maka makanlah (gunakanlah) pemberian (yang halal) itu sebagai nikmat yang lazat, lagi baik kesudahannya” (Terjemahan Surah an-Nisa ayat 4).

Banyak hadis-hadis berkaitan hibah, antaranya kajian oleh Muhammad & Sulaiman (2008) telah mengumpulkan 231 hadis berkaitan hibah dalam kitab al-Sunan al-Sittah. Antara hadis berkaitan hibah ialah seperti hadis tegahan Nabi S.A.W menghina pemberian

seseorang walaupun sedikit, dan hadis mengenai pengharaman mengambil balik pemberian hibah kecuali pemberian kepada anaknya dan ke bawah (cucu, cicit, gamit dan ke bawah).

“Wahai kaum Muslimat, janganlah seorang jiran merendahkan (menghina) pemberian jirannya yang lain, walaupun pemberian itu berupa kaki kambing” (al-Bukhari, 1993, Shahih Bukhari, 577).

“Orang yang mengambil balik pemberiannya itu seperti seekor anjing yang muntah kemudian menjilat muntahannya” (al-Bukhari, 1993, Shahih Bukhari, 594).

2.2.3 Rukun Hibah dan Syarat-Syaratnya

Rukun hibah menurut jumhur ulama ada empat iaitu pemberi, penerima, barang yang diberi dan *sighah* (Zuhaili, 1999). Setiap rukun hibah pula mempunyai syarat-syarat tertentu pula. Manakala menurut Mazhab Hanafi, rukun hibah hanya ijab dan qabul sahaja.

2.2.3.1 Pemberi Hibah

Pemberi hibah (*al-Wahib*) mestilah berkeahlian untuk menderma iaitu berakal, baligh, matang atau cerdik (Zuhaili, 1999). Selain itu, pemberi merupakan pemilik harta yang bakal dihibahkan dan mempunyai kuasa penuh ke atas harta (Zuhaili, 1999). Bagi pemberi hibah yang *safih* iaitu bodoh atau tidak boleh mentadbir hartanya dengan baik, jumhur ulama berpendapat tidak sah hibah yang diberikan oleh golongan ini (Rushd, 2003). Hal ini adalah berdasarkan firman Allah s.w.t yang bermaksud:

“Dan janganlah kamu berikan (serahkan) kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya akan harta (mereka yang ada dalam jagaan) kamu, (harta) yang Allah telah menjadikannya untuk kamu semua sebagai asas pembangunan kehidupan kamu; dan berilah mereka belanja dan pakaian dari pendapatan hartanya (yang kamu niagakan), dan juga berkatalah kepada mereka dengan kata-kata yang baik. Dan ujilah anak-anak yatim itu (sebelum baligh) sehingga mereka cukup umur (dewasa). Kemudian jika kamu nampak dari keadaan mereka (tanda-tanda yang menunjukkan bahawa mereka) telah cerdik dan berkebolehan menjaga hartanya, maka serahkanlah kepada mereka hartanya; dan janganlah kamu makan harta anak-anak yatim itu secara yang melampaui batas dan secara terburu-buru (merebut peluang) sebelum mereka dewasa. Dan sesiapa (di antara penjaga harta anak-anak yatim itu) yang kaya maka hendaklah ia menahan diri (dari memakannya); dan sesiapa yang miskin maka bolehlah ia memakannya dengan cara yang sepatutnya. Kemudian apabila kamu menyerahkan kepada mereka hartanya, maka hendaklah kamu adakan saksi-saksi (yang menyaksikan penerimaan) mereka. Dan cukuplah Allah sebagai Pengawas (akan segala yang kamu lakukan)” (Terjemahan Surah an-Nisa ayat 5-6).

Pemberi hibah juga perlulah berada di dalam keadaan sihat di mana jika dalam keadaan sakit, kemudian meninggal dunia, jumhur ulama berpendapat hanya satu pertiga daripada harta peninggalannya sahaja yang sah menjadi hibah (Zuhaili, 1999). Selain itu, seorang bapa atau wali tidak boleh untuk menghibahkan harta anaknya yang belum baligh kepada orang lain. Ini adalah berdasarkan firman Allah yang bermaksud:

“Dan janganlah kamu menghampiri harta anak yatim melainkan dengan cara yang baik (untuk mengawal dan mengembangkannya), sehingga ia baligh (dewasa, serta layak mengurus hartanya dengan sendiri); dan sempurnakanlah perjanjian (dengan Allah dan dengan manusia), sesungguhnya perjanjian itu akan ditanya” (Terjemahan Surah al-Isra’ ayat 34).

2.2.3.2 Penerima Hibah

Penerima hibah (*al-Mawhub Lahu*) ialah semua orang dan seseorang itu harus memberikan semua hartanya kepada orang lain melalui persetujuan. Namun

pemberian kesemua harta kepada sebahagian anak-anak adalah makruh menurut jumhur ulama walaupun ada yang berpendapat harus (Zuhaili, 1999).

2.2.3.3 Barang yang Diberi

Zuhaili (1999) menyenaraikan lapan syarat-syarat barang yang diberi (*al-Mawhub*) iaitu pemberian dari harta yang halal, barang tersebut kepunyaan sendiri pemberi hibah, barang itu hendaklah dimiliki oleh pemberi, barang yang diberi itu hendaklah berbeza daripada barang lain, menerima serahan, mendapat keizinan daripada pemberi, harta wujud semasa dihibahkan dan yang terakhir harta yang dihibahkan hendaklah terpelihara dan terpilih (Zuhaili, 1999).

Bagi syarat barang hendaklah ada ketika pemberian, Ulama' Mazhab Syafii dan Hanbali sepakat dengan segala barang yang sah jual beli akan sahlah juga sebagai pemberian, namun bagi Mazhab Maliki, harus pemberian yang tidak sah dijual beli seperti buah yang belum masak, barang rampasan ataupun benda yang tidak diketahui (Zuhaili, 1999).

Syarat seterusnya ialah barang mestilah dari harta yang halal, iaitu tidak harus hibah itu daripada barang yang tidak betul seperti arak (Zuhaili, 1999). Selain itu, hibah tidak berlaku kepada harta benda yang bukan asal seperti bangkai, darah, dalam keadaan berihram ataupun berburu di Tanah Haram.

Selain itu, barang yang dihibahkan mestilah kepunyaan pemberi hibah dan dimiliki oleh dirinya sendiri. Hibah sesuatu barang kepunyaan orang lain tanpa keizinan tuan barang tidak boleh berlaku kerana mustahil untuk memberi barang bukan hakmiliknya

kepada orang lain (Kasani, 1998). Menurut Mazhab Hanafi, memberi barang yang dimiliki sebagai hadiah adalah harus hukumnya, sama ada barang itu milik pemberi ataupun barang berhutang (Zuhaili, 1999).

Seterusnya, syarat barang yang dibeli ialah barang yang dihibahkan mestilah terpelihara dan terpilih. Menurut Mazhab Hanafi, tidak sah pemberian hibah sepadu sekiranya ada kemungkinan berlaku pembahagian seperti tempat tinggal yang besar. Namun, pemberian ini menjadi sah jika barang yang dihibahkan dibahagi-bahagikan dan diserahkan. Hibah menjadi sah jika pemberian barang sepadu tiada kemungkinan terbahagi seperti kereta ataupun rumah yang kecil. Pemberian ini diharuskan kerana darurat kepada sebahagian harta tersebut (Sarakhi, 1978). Menurut Mazhab Maliki, Syafii dan Hanbali, hibah barang sepadu adalah harus seperti kes jual beli manakala menurut Mazhab Hanafi, tidak harus pemberian hibah sepadu yang berkemungkinan boleh diagih dah dipecahkan (Kasani, 1998).

Syarat berikutnya ialah mendapat keizinan daripada pemberi. Menurut Jumhur Ulama, penerima perlu mendapat keizinan pemberi sebagai syarat sah hibah itu (Zuhaili, 1999). Penerima tidak boleh memiliki barang yang dihibahkan sekiranya penerima itu belum menerima keizinan pemberi.

Menerima serahan iaitu *qabd* merupakan syarat terpenting dalam menyempurnakan hibah (Zuhaili, 1999). Oleh itu, hibah tidak sempurna sehinggalah penerimaan barang berlaku. Menurut pendapat sebahagian ulama Mazhab Hanafi dan Ibn Aqil dari Mazhab Hanbali, menerima barang yang diberi termasuk dalam rukun hibah (Zuhaili, 1999). Menurut Mazhab Hanafi, hibah hanya berlaku apabila wujudnya penerimaan barang yang diberi (Zuhaili, 1999).

Syarat terakhir ialah barang yang diberi itu hendaklah berbeza daripada barang lain. Syarat ini berkaitan pemberian yang disertakan dengan barang yang ada hubungan dengannya dan disertakan sekali dengan pemberian tersebut (Zuhaili, 1999). Syarat sah pemberian mestilah penerimaan barang iaitu kepastian untuk mengurus barang yang diterima tidak tercapai jika barang tidak dicampur dengan barang yang ada kaitan (Kasani, 1998; Sarakhi, 1978). Sebagai contoh ialah seperti tanah yang disertakan tanaman, adalah tidak harus hukumnya memberi tanah tetapi mengecualikan tanaman tersebut. Namun pengecualian berlaku apabila hasil tanaman telah dituai ataupun buah-buahan telah dipetik.

2.2.3.4 *Sighah*

Ijab mutlak berlaku secara terang-terangan ataupun secara tidak terus terang dengan berniat barang itu sebagai pemberian. Ijab secara terang-terangan ialah seperti “aku beri barang ini kepadamu” dan ijab secara tidak terus terang ialah seperti “aku hadiahkan untuknya”, “aku telah menyerahkan hakmilik kepadamu” dan “dia untukmu”. Ini adalah kerana menurut Zuhaili (1999), lafaz-lafaz yang berbeza mengikut ‘*uruf*’ manusia sudah membuktikan ia sebagai pemberian apabila seseorang itu memberi barang pemberian kepada penerima.

Manakala bagi ijab yang mempunyai hubungan dengan *qarinah* (pertalian), ia tidak terlepas daripada pertalian dari segi waktu, syarat dan manfaat iaitu hibah *umra* dan *ruqba*.

Umra diambil dari perkataan *umr* yang bermaksud umur manakala *ruqba* berasal daripada perkataan *muraqabah* yang bermaksud saling mengawasi (Asqalani, 2007).

Hibah *umra* berlaku apabila seseorang itu memberikan sebagai contoh rumah dan membenarkan penerima tinggal di rumah itu sepanjang umur penerima. Manakala hibah *ruqba* berlaku apabila kedua-dua pihak pemberi mahupun penerima saling menunggu-nunggu pihak mana yang meninggal dunia dahulu untuk mendapat harta tersebut.

Menurut Jumhur Ulama, *umra* dari segi syarak adalah milik orang yang menerima harta (Asqalani, 2007). Pemberian tidak kembali kepada orang yang memberi hibah kecuali hal ini disyaratkan dengan tegas saat transaksi (Asqalani, 2007).

Jumhur Ulama berpendapat sah hukumnya hibah *umra* iaitu hibah dengan pertalian waktu (Asqalani, 2007). Namun, terdapat juga sebilangan ahli fuqaha yang berpendapat sebaliknya iaitu al-Mawardi dari Daud dan Abu Thayyib at-Thabari (Asqalani, 2007).

Manakala bagi hibah *ruqba*, Jumhur Ulama mengharuskan pemberian dengan saling mengawasi ini dengan menganggap ianya dari jenis hibah juga (Zuhaili, 1999). Namun Mazhab Hanafi dan Maliki melarang pemberian menunggu-nunggu tetapi mengharuskan pemberian berdasarkan hayat pemberi (Zuhaili, 1999).

2.3 Pelaksanaan Hibah di Malaysia

Bab ini akan membincangkan mengenai pelaksanaan hibah di Malaysia dengan melihat sejarah pemberian hibah di zaman Rasulullah dan di Malaysia itu sendiri. Seterusnya, perbincangan diteruskan dengan melihat struktur organisasi dan

pentadbiran di Malaysia. Perbincangan bagi bab ini diakhiri dengan melihat kepada undang-undang hibah yang dilaksanakan di Malaysia.

2.3.1 Sejarah

Pemberian hibah telah dilaksanakan sejak zaman Rasullullah S.A.W. lagi dan Baginda sendiri memberi dan menerima hibah. Ini berdasarkan banyak hadis yang menceritakan tentang pemberian hibah ini. Antaranya ialah :

“Rasullullah S.A.W biasa menerima hadiah dan membalasnya” (al-Bukhari, 2002, Shahih Bukhari, 52).

“Sekiranya aku diundang untuk memakan peha atau kaki kambing, nescaya aku akan memenuhinya. Sekiranya dihadihkan kepadaku peha atau kaki kambing, nescaya aku akan menerimanya” (al-Bukhari, 2002, Shahih Bukhari, 48).

Selain itu, banyak lagi hadis yang menceritakan tentang hibah dalam pelbagai situasi seperti pemberian dan penerimaan hibah atau hadiah dari orang kafir, pemberian suami kepada isteri atau sebaliknya, pemberian isteri tanpa izin suami, meminta untuk diberikan sesuatu pemberian, perkara berkaitan hibah *umra* dan *ruqba*, larangan menolak pemberian hibah, menerima hutang sebagai hibah, pembatalan hibah, berlaku adil terhadap anak-anak dalam pemberian dan sebagainya. Ini menunjukkan pemberian hibah telah diamalkan sejak zaman Rasullullah lagi (Muhammad & Sulaiman, 2008).

Di Malaysia, dalam konteks pemberian hibah sebagai perancangan harta, masyarakat Islam telah lama mengamalkan pemberian hibah namun kebanyakannya secara lisan sahaja tanpa sebarang dokumen (Muhammad, 2011). Pemberian hibah diberikan

kepada ahli keluarga yang merupakan waris pusaka seperti ibu bapa kepada anak, suami kepada isteri dan datuk kepada cucu ataupun kepada bukan waris pusaka seperti ibu atau bapa kepada anak tiri.

Pada masa kini, dengan tertubuhnya banyak institusi perancangan harta seperti Amanah Raya Berhad, Majlis Agama Islam Selangor, Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd dan As-Solihien Trusties Berhad, masyarakat boleh memilih sama ada melakukannya secara persendirian ataupun melalui institusi yang terlibat dengan memastikan hibah tersebut memenuhi segala rukun dan syarat hibah dalam Islam.

Amalan hibah yang dilakukan secara persendirian kebiasaannya adalah secara lisan sahaja manakala hibah dengan institusi dibuat secara bertulis dan berdokumentasi (Muhammad, 2011). Terdapat pelbagai bentuk hibah yang digunapakai dalam industri pada masa kini seperti hibah mutlak, hibah melalui amanah dan hibah amanah (Muhammad, 2011) dan kajian ini menfokuskan kepada hibah melalui institusi hibah. Hibah mutlak ialah pemberian hibah dan pindah milik secara terus tanpa meletakkan apa-apa syarat kepada penerima hibah berdasarkan hukum syarak, rukun, dan *qabdu* yang telah ditetapkan (Muhammad, 2011). Hibah melalui amanah pula berlaku apabila seseorang itu memberi hibah kepada penerima hibah melalui pemegang amanah yang dilantik bagi pihak penerima hibah (Muhammad, 2011). Hibah melalui amanah ini biasa dilakukan bagi kes-kes penerima hibah masih di bawah umur ataupun penerima hibah tidak sempurna akal. Hibah Amanah adalah termasuk dalam hibah melalui amanah tetapi berbeza dari segi akad dalam pelaksanaannya (Muhammad, 2011).

2.3.2 Struktur Organisasi dan Pentadbiran Hibah

Pada bahagian ini, beberapa struktur organisasi dan pentadbiran hibah di Malaysia diterangkan iaitu dimulakan dengan pejabat tanah dan galian, Majlis Agama Islam Selangor, Amanah Raya Berhad, Assolihin Trusties Berhad dan yang di akhiri dengan Wasiyyah Shoppe Sdn. Bhd.

2.3.2.1 Pejabat Tanah dan Galian

Pemberian hibah hartanah secara terus kebiasaannya dilakukan semasa hidup melalui pejabat tanah dengan memindah milik terus kepada penerima hibah. Pindah milik hartanah ini adalah berdasarkan Kanun Tanah Negara (1965) yang mana hibah juga diiktiraf sepertimana urusan niaga yang lain di bawah kanun ini. Proses pindah milik ini perlu melalui proses pendaftaran. Pindah milik ini adalah di bawah peruntukan Seksyen 206(1) dan 340, Kanun Tanah Negara 1965:

“Keperluan bagi instrumen urusan niaga yang patut, yang didaftarkan dengan sempurna” (1) Tertakluk kepada peruntukan-peruntukan berikut seksyen ini - (a) tiap-tiap urusan niaga di bawah Akta ini hendaklah dilaksanakan dengan menggunakan satu instrumen yang mematuhi kehendak-kehendak seksyen 207 hingga 212; dan (b) tiada instrumen yang menyentuh apa-apa urusan niaga sedemikian akan berkuatkuasa untuk memindahmilik hakmilik mana-mana tanah bermilik atau, untuk mencipta, memindah milik atau sebaliknya melibatkan apa-apa kepentingan dalamnya” (Seksyen 206(1) Kanun Tanah Negara, 1965).

“Pendaftaran hendaklah memberi hakmilik atau kepentingan yang tidak boleh disangkal, kecuali dalam keadaan tertentu” (Seksyen 340 Kanun Tanah Negara, 1965).

Secara keseluruhannya, Seksyen 206(1) menjelaskan segala pindah milik akan mendapat perlindungan berdasarkan kanun ini jika didaftarkan dan memenuhi syarat. Seksyen 340 pula menjelaskan apabila pendaftaran telah berlaku, maka kepentingan dan hakmilik tidak boleh disangkal oleh mana-mana pihak lagi.

2.3.2.2 Majlis Agama Islam Selangor

Majlis Agama Islam Selangor (MAIS) merupakan satu entiti pertubuhan perbadanan menurut Seksyen 5(1) Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 (Majlis Agama Islam Selangor, 2015). MAIS merupakan satu-satunya majlis agama Islam negeri yang menawarkan perkhidmatan perancangan pengurusan harta Islam seperti produk hibah (Hassin, Alma'mum, & Kamarudin, 2015). Selain produk hibah, MAIS turut menawarkan pengurusan harta Baitulmal seperti zakat, sedekah dan wasiat. Dalam konteks perancangan pengurusan harta Islam, MAIS telah menawarkan produk wasiat terlebih dahulu pada 2003. Kemudian, melihat kepada keperluan dan kepentingan semasa masyarakat terhadap produk hibah, MAIS telah memperkenalkan perkhidmatan ini pada September 2008 dengan merangkumi proses permohonan, penulisan dan pendaftaran hibah (Hassin et al., 2015). MAIS menawarkan dua jenis produk hibah iaitu hibah dan hibah pegangan amanah (Majlis Agama Islam Selangor, 2015).

2.3.2.3 Amanah Raya Berhad

Amanah Raya Berhad adalah sebuah syarikat perwarisan dan peramanahan yang menyediakan pelbagai perkhidmatan berkaitan pengurusan dan perancangan harta di Malaysia (Amanah Raya Berhad, 2013). Amanah Raya ini merupakan syarikat milik

penuh kerajaan di bawah Kementerian Kewangan dan telah diperbadankan di bawah Akta Amanah Raya 1995 (Amanah Raya Berhad, 2013). Sejak ditubuhkan pada 1 Mei 1921, Amanah Raya telah menjadi peneraju utama dalam bidang peramanahan dan perwarisan selama lebih 90 tahun.

Selain mengurus dan mentadbir harta pusaka, menulis, menyimpan dan melaksanakan wasiat, Amanah Raya Berhad turut menawarkan perkhidmatan hibah Amanah Raya secara profesional (Amanah Raya Berhad, 2013).

2.3.2.4 As-Solihin Trusties Berhad

As-Solihin Trusties Berhad merupakan sebuah syarikat perancangan harta pusaka Islam swasta yang didaftarkan mengikut Akta Syarikat Amanah 1949 dan diperbadankan di bawah Akta Syarikat 1965 (As-Solihin Trusties Berhad, 2013). Misi utama syarikat ini ialah melaksanakan perkhidmatan perancangan harta mengikut landasan syarak (As-Solihin Trusties Berhad, 2013). Selain hibah, syarikat ini turut menawarkan pelbagai produk berkaitan pengurusan harta seperti wakaf, wasi dan pengurusan harta pusaka, deklarasi harta sepencarian dan penjagaan harta kanak-kanak.

Produk hibah yang ditawarkan di As-solihin dikenali sebagai perkhidmatan “Pri-Hibah”, iaitu pemberian seseorang kepada seseorang yang lain tanpa mengharapkan balasan (As-Solihin Trusties Berhad, 2013). Pri-Hibah ialah satu dokumen bertulis yang dilakukan penghibah yang menyatakan beliau memberi hibah kepada penerima hibah. Dokumen ini mengandungi syarat dan terma penghibah dan penghibah akan memegang aset untuk kepentingan penerima hibah.

2.3.2.5 Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd

Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd merupakan sebuah syarikat perancangan dan pengurusan harta secara syariah. Syarikat ini didaftarkan sebagai Francaisor di bawah Akta Francais 1998 dengan Kementerian Perdagangan dalam Negeri, Kepenggunaan dan Koperasi (Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd, 2011). Selain hibah, Wasiyyah Shoppe turut menawarkan perkhidmatan membuat dokumen wasiat Islam, dokumen amanah, dokumen harta sepencarian, at-tijarah dan pengurusan harta pusaka. Dokumen hibah yang dilaksanakan di Wasiyyah Shoppe menggunakan konsep pemberian hibah diberikan semasa hidup tetapi pindah miliknya berlaku selepas kematian.

2.3.3 Undang-Undang Hibah di Malaysia

Hibah di Malaysia masih lagi tidak mempunyai peruntukan undang-undang sama ada dari segi hukum substantif mahupun kaedah pentadbiran harta hibah sepertimana wasiat, zakat dan wakaf yang telah mempunyai peruntukan undang-undang sendiri (Muhammad, 2011). Walaupun begitu, peruntukan yang berkaitan hibah diletakkan di bawah bidang kuasa mahkamah syariah di bawah Butiran 1, Senarai II Jadual Kesembilan Perlembagaan Persekutuan yang menyatakan bahawa:

*“Kecuali mengenai Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur, Labuan dan Putrajaya, hukum Syarak dan undang-undang diri dan keluarga bagi orang yang menganut agama Islam, termasuk hukum Syarak yang berhubungan dengan mewarisi harta berwasiat dan tidak berwasiat, pertunangan, perkhawinan, perceraian, mas kahwin, nafkah, pengambilan anak angkat, taraf anak, penjagaan anak, **pemberian**, pembahagian harta dan amanah bukan khairat; Wakaf dan takrif serta peraturan mengenai amanah khairat dan khairat agama, pelantikan pemegang-pemegang amanah dan perbadanan bagi orang-orang mengenai pemberian agama dan khairat, yayasan, amanah, khairat dan yayasan khairat yang dijalankan, kesemuanya*

dalam Negeri; adat istiadat Melayu; Zakat, Fitrah dan Baitulmal atau hasil agama Islam yang seumpamanya; masjid atau mana-mana tempat sembahyang awam untuk orang Islam, mengadakan dan menghukum kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh orang yang menganut agama Islam terhadap rukun-rukun Islam, kecuali mengenai perkara-perkara yang termasuk dalam Senarai Persekutuan; keanggotaan, penyusunan dan acara bagi mahkamah-mahkamah Syariah, yang akan mempunyai bidang kuasa hanya ke atas orang-orang yang menganut agama Islam dan hanya mengenai mana-mana perkara yang termasuk dalam perenggan ini, tetapi tidak mempunyai bidang kuasa mengenai kesalahan-kesalahan kecuali setakat yang diberi oleh undang-undang persekutuan; mengawal pengembangan iktikad dan kepercayaan antara orang-orang yang menganut agama Islam; menentukan perkara-perkara hukum Syarak dan iktikad dan adat istiadat Melayu”.

Peruntukan di atas menunjukkan hibah terletak di bawah bidang kuasa pentadbiran agama Islam negeri dan secara tidak langsung di bawah Mahkamah Syariah. Peruntukan yang menjelaskan kedudukan Mahkamah Syariah turut diterangkan dalam Jadual Seksyen 46(2)(b)(v) dan (vi), Akta Pentadbiran Undang-Undang Islam (Wilayah-Wilayah Persekutuan) 1993 (Akta 505) yang memperuntukkan:

“Mahkamah Tinggi Syariah hendaklah:

(b) dalam bidang kuasa malnya, mendengar dan memutuskan semua tindakan dan prosiding dalam mana semua pihak adalah orang Islam dan yang berhubungan dengan-

(v) wasiat atau alang semasa marad-al-maut seseorang si mati Islam;

(vi) alang semasa hidup, atau penyelesaian yang dibuat tanpa balasan yang memadai dengan wang atau nilai wang, oleh seseorang Islam;”

Perkataan ‘alang’ dan ‘penyelesaian yang dibuat tanpa balasan’ di atas merujuk kepada hibah atau pemberian. Istilah yang digunakan mengenai hibah dalam undang-undang pertadbiran Islam di Malaysia adalah berbeza dan tidak selaras di antara negeri-negeri (Muhammad, 2011).

Bagi Wilayah Persekutuan, Selangor, Melaka, Pulau Pinang, Johor, Perak, Kedah, Terengganu, Sabah dan Sarawak, istilah hibah yang digunakan ialah “alang semasa *Marad al-Maut* (hibah yang diberi seseorang dalam keadaan dirinya sakit tenat yang boleh membawa kematian), alang semasa hidup, atau penyelesaian yang dibuat tanpa balasan”. Manakala bagi Negeri Sembilan, istilah hibah yang digunakan ialah “hibah”. Bagi negeri Pahang dan Perlis pula, istilah yang digunakan ialah pemberian. Istilah “alang hayat” pula digunakan di negeri Kelantan (Muhammad, 2011).

2.4 Sorotan Literatur Mengenai Hibah

Pada masa kini, kajian mengenai hibah sebagai salah satu cabang dalam pengurusan harta telah mendapat tempat dalam kalangan pengkaji. Kebanyakan pengkaji memfokuskan kepada kajian berkaitan hukum hibah menurut pelbagai mazhab dan pelaksanaan hibah menurut undang-undang (Kamarudin & Alma'mum, 2013). Namun kajian empirikal tentang hibah masih kurang diterokai. Maka, kajian ini dilihat mampu menyumbangkan pengetahuan mengenai hibah dari segi teori-teori ekonomi dengan mengambil kira hibah dari sudut Islam. Sorotan karya mengenai hibah akan melihat dahulu kajian-kajian hibah yang dilakukan bagi mengetahui dan menguatkan lagi kajian yang akan dilakukan.

2.4.1 Kajian Teori Mengenai Hibah

Beberapa kajian teori mengenai hibah telah dijalankan oleh penyelidik terdahulu (Abdul Yaakub, 2013; Ismail, 2009; Moursi et al., 2012; Muda, 2006; Muhamad, 2008, 2009, 2010; Muhammad, 2012; Mujani et al., 2012, 2011; Noor & Abdullah, 2008; Rasyid & Ahmad, 2013; Said et al., 2010). Kebanyakan kajian berkisar

mengenai hukum-hakam hibah dan pelaksanaan hibah dari segi undang-undang di Malaysia.

Rasyid & Ahmad (2013) membincangkan kepentingan dan manfaat pengurusan harta melalui hibah dari pelbagai aspek untuk kemajuan ummah. Kajian ini bersifat penerangan mengenai kepentingan merancang harta semasa hidup bagi mengelakkan masalah-masalah yang berlaku dan hibah merupakan satu daripada instrumen yang boleh digunakan dalam merancang harta pusaka. Selain itu, menurut kajian Rasyid & Ahmad (2013), hibah dilihat mampu memudahkan waris mewarisi harta dengan sebaiknya tanpa perlu melalui kerumitan dan kepayahan selain dapat mengelakkan pertelingkahan semasa pembahagian harta pusaka nanti jika tidak dirancang.

Kajian mengenai hukum-hakam hibah yang menfokuskan kepada elemen *qabdu* dan hukum penarikan balik hibah turut dibincangkan (Muhamad, 2009; Said et al., 2010). Kajian-kajian ini bersifat kualitatif yang menjelaskan secara terperinci mengenai keperluan *qabdu* dalam hibah, syarat sah *qabdu*, dan kaitannya dengan penarikan balik hibah. Selain itu, kajian oleh Muhammad (2012) mengenai hukum-hakam hibah telah menfokuskan kepada hibah *'umra* dan *'ruqba*. Pengkaji telah mengupas kedudukan hibah *'umra* dan *'ruqba* ini sebagai salah satu mekanisme dalam membuat perancangan harta menurut syarak.

Kajian oleh Abdul Yaakub (2013), Muda (2008), Muhamad (2008) dan Mujani et al. (2011) pula berkisar mengenai undang-undang hibah di Malaysia. Kajian oleh Muhamad (2008) dan Mujani et al. (2011) membincangkan mengenai bidang kuasa Mahkamah Syariah dalam memutuskan kes-kes berkaitan hibah di Malaysia. Abdul Yaakub (2013) dan Muda (2008) mencadangkan agar suatu undang-undang yang

husus dan pentadbiran yang berkaitan dengan pemberian hibah amatlah diperlukan dalam mengukuhkan kredibiliti Mahkamah Syariah dalam memutuskan kes-kes berkaitan hibah ini.

Kajian mengenai aplikasi hibah dalam industri perbankan dan takaful pula turut mendapat tempat dalam kalangan pengkaji-pengkaji (Ismail, 2009; Moursi et al., 2012; Muhamad, 2010; Mujani et al., 2012; Noor & Abdullah, 2008). Kajian-kajian ini melihat kepada pemakaian prinsip-prinsip hibah dalam industri perbankan dan takaful di Malaysia secara mendalam dan menyeluruh.

Secara rumusan, kajian teori mengenai hibah masih berkisar mengenai hukum-hakam dan pelaksanaannya dari segi undang-undang di Malaysia. Maka, amat wajarlah kajian ini menfokuskan pula kepada kajian empirikal mengenai gelagat pemberian hibah bagi mengisi kelompangan yang ada.

2.4.2 Kajian Antarabangsa Mengenai Hibah

Beberapa kajian telah dijalankan mengenai hibah di negara-negara Islam yang lain. Kajian-kajian tersebut memfokuskan kepada hukum-hakam hibah dan kedudukannya dalam undang-undang negara terbabit sahaja. Antaranya, Said et al. (2012) mengkaji mengenai hibah dengan syarat balasan menurut pandangan fuqaha dan kedudukannya dalam undang-undang sivil di Jordan.

Said et al. (2012) mendapati peruntukan yang berkaitan dengan hibah dengan syarat balasan dalam Undang-undang Sivil di negara Jordan selaras dengan pendapat Mazhab Hanafi kerana Jordan menggunakan Mazhab Hanafi sebagai mazhab rasmi di

sana. Peruntukan dalam Undang-undang Sipil ini memberi panduan terhadap masyarakat dalam melaksanakan hibah, selain dapat mengawal dan melaksanakan hibah dengan syarat balasan secara betul dan tidak melanggar syariat.

Di Singapura pula, Mustar & Muhammad (2013) membincangkan mengenai keperluan ijihad dalam pengurusan pewarisan harta melalui amalan *nuzriah* atau hibah *ruqba* di Singapura. Kajian ini menunjukkan bahawa *nuzriah* mempunyai potensi sebagai salah satu instrumen agihan harta bagi menangani isu-isu perwarisan harta di Singapura.

Beberapa kajian mengenai hibah turut dilakukan di Indonesia (Al-Farisi, 2010; Husna, 2010; Mutohar, 2010). Husna (2010) membincangkan mengenai hukum hibah menurut Undang-undang Islam dan Undang-undang Sipil di Indonesia selain melihat kepada persamaan dan perbezaan antara kedua-duanya. Selain itu, perbincangan secara mendalam mengenai penyamarataan harta yang dihibah dari orang tua kepada anak-anaknya dilakukan oleh Al-Farisi (2010) yang turut membincangkan mengenai konsep sama rata dan adil dalam pemberian hibah mengikut hukum Islam. Rosyid (2010) turut melakukan kajian mengenai hukum hakam dengan menganalisis pendapat Imam Malik tentang kebolehan hibah *umra*.

Secara kesimpulannya, kajian antarabangsa mengenai hibah masih berkisar mengenai hukum-hakam dan pelaksanaannya dari segi undang-undang di negara masing-masing.

2.4.3 Kajian Empirikal Mengenai Hibah

Terdapat beberapa kajian empirikal yang dilakukan oleh penyelidik-penyelidik terdahulu mengenai hibah namun amat sedikit berbanding kajian teori yang banyak dilakukan sebelum ini. Kajian awal yang menggunakan kaedah empirikal mengenai hibah di Malaysia dilakukan oleh Azizan et al. (2007) yang menganalisis tentang amalan hibah oleh masyarakat yang terhad di Lembah Klang sahaja. Kajian ini hanya berbentuk deskriptif dan tidak mengaitkan kajian tersebut dengan teori-teori ekonomi. Objektif kajian ini ialah untuk meneroka amalan hibah oleh masyarakat Lembah Klang dan mengkaji masalah-masalah yang dihadapi oleh responden dalam pembahagian harta terutamanya hibah. Hasil kajian mendapati masyarakat kurang pengetahuan mengenai hibah, masyarakat memilih faraid sebagai pembahagian harta dan tidak bercadang untuk merancang harta semasa hidup.

Kamarudin & Alma'mum (2013) mengetengahkan teori ekonomi dalam hibah iaitu teori altruism dan teori pertukaran dalam kajian berkaitan amalan pemberian hibah daripada ibu bapa kepada anak-anak. Pembolehubah bersandar yang digunakan ialah adakah responden membuat hibah terhadap anak-anak mereka dan pemboleh ubah tidak bersandar ialah faktor-faktor demografi (umur, jantina dan status perkahwinan), ekonomi (pekerjaan, jumlah pendapatan, jumlah aset), ciri-ciri keluarga (jumlah anak dan jumlah anak angkat) dan pengetahuan mengenai hibah (pengetahuan tentang hukum hibah dan undang-undang hibah di Malaysia).

Berdasarkan kajian-kajian empirikal di atas, masih wujud banyak kelompangan dalam kajian empirikal berkaitan hibah di Malaysia malah pengkaji masih belum berjaya menjumpai kajian berkaitan hibah yang menggunakan teori gelagat terancang (TPB)

sedangkan teori ini telah digunakan dalam pelbagai persekitaran dan masih relevan untuk digunakan bagi memahami niat dan gelagat (Ajzen, 2015). Maka, amatlah wajar kajian ini dijalankan bagi memahami gelagat pemberian hibah di kalangan masyarakat Islam.



BAB 3

SOROTAN LITERATUR

3.0 Pengenalan

Bab ini membincangkan sorotan literatur tentang teori gelagat terancang (TPB) yang merupakan teori asas kepada kajian ini. Pemboleh ubah utama dalam teori gelagat terancang, iaitu sikap terhadap gelagat, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi yang menjadi faktor penentu niat dan gelagat diterangkan dengan lebih lanjut dalam bab ini. Seterusnya dimensi-dimensi dalam konstruk-konstruk utama teori gelagat terancang turut dijelaskan bagi membantu kajian ini untuk dikaitkan dengan niat dan gelagat pemberian hibah. Peranan pemboleh ubah moderasi dalam model teori gelagat terancang iaitu faktor pengetahuan dan faktor situasi kewangan turut dibicarakan secara mendalam. Perbincangan mengenai kedudukan pemboleh ubah-pemboleh ubah di atas dalam kajian-kajian lepas adalah bertujuan untuk memberi gambaran yang lebih jelas seterusnya merangka model pemberian hibah bagi kajian ini.

3.1 Gelagat Pemberian Hibah

Kajian empirikal mengenai pemberian hibah masih sukar ditemui. Hanya kajian motif pemberian hibah oleh Kamarudin & Alma'mum (2013) telah dijalankan tetapi bukanlah berkaitan gelagat. Kajian mengenai gelagat dalam pelbagai persekitaran termasuklah dalam bidang zakat telah banyak dikaji (Bidin & Idris, 2009; Saad, Bidin, Idris, & Hussain, 2010; dan Saad, Hussain, Bidin, & Idris 2008) dan hasil kajian-kajian ini boleh disesuaikan dengan kajian berkaitan pemberian hibah ini.

Secara amnya, menurut definisi Kamus Dewan Bahasa Edisi Keempat, pemberian didefinisikan sebagai perihal memberikan (Kamus Dewan Bahasa, 2007). Dalam konteks persekitaran hibah, Kamus Dewan Bahasa (2007) mendefinisikan hibah sebagai pemberian hak (harta) secara sukarela kepada orang lain dengan tujuan baik. Zamro (2008) menakrifkan pemberian hibah sebagai pemberian harta yang berlaku semasa hidup pemberi hibah.

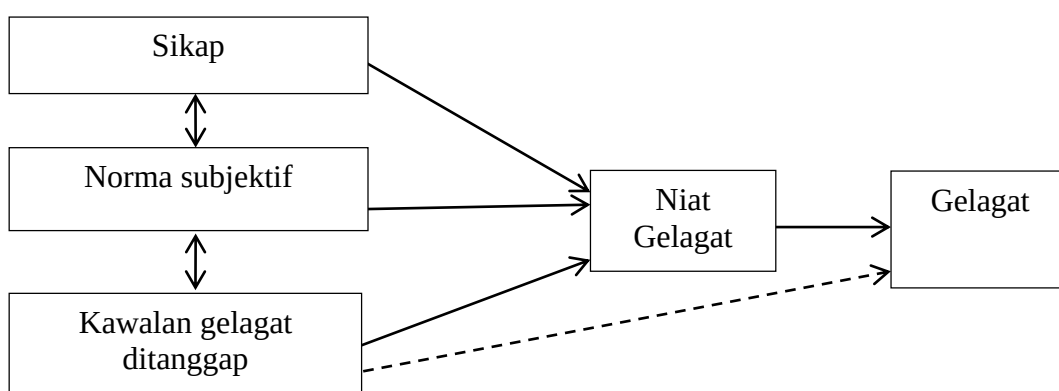
Persoalan dan penjelasan mengenai gelagat pemberian hibah masih sukar ditemui dalam kajian-kajian lepas berkaitan gelagat itu sendiri. Penjelasan mengenai gelagat pemberian hibah dalam kajian ini difokuskan kepada gelagat pemberian hibah melalui institusi hibah. Gelagat pemberian hibah ini akan menggunakan teori berdasarkan faktor-faktor psikologi seperti sikap dan pengaruh norma subjektif dalam memahami gelagat. Ini adalah berdasarkan saranan yang menjelaskan bahawa teori berasaskan faktor-faktor psikologi mampu memberikan penjelasan terbaik dalam memahami gelagat. Saranan ini turut disokong oleh banyak kajian dalam memahami gelagat beragama seperti berzakat (Saad et al., 2010, 2008), pemilihan bank Islam dan produk bank Islam (Amin et al., 2011; Wahyuni, 2012) serta pemilihan produk halal (Lada et al., 2009; Mukhtar & Butt, 2012).

3.1.1 Teori Gelagat Terancang (*Teory of Planned Behavior*)

Teory of planned behavior (TPB) merupakan satu teori umum yang telah digunakan secara meluas dalam memahami gelagat dalam pelbagai persekitaran. Malah, menurut Ajzen (2011), teori gelagat terancang telah menjadi antara model yang paling berpengaruh dan paling banyak dijadikan rujukan dalam meramal tingkah laku sosial manusia. Teori gelagat terancang telah diperkenalkan oleh Ajzen (1985, 1991) dan

merupakan lanjutan daripada *teory of reason action* (TRA) oleh Fishbein & Ajzen (1975). Sehingga sekarang didapati model ini masih relevan dan sesuai digunakan dalam mengkaji tingkah laku manusia dalam pelbagai keadaan (Ajzen, 2015). Namun demikian, walaupun teori gelagat terancang telah membantu pengkaji terdahulu memahami tingkah laku masyarakat dalam pelbagai bidang, pengkaji belum lagi menemui kajian mengenai gelagat pemberian hibah menggunakan model ini dalam mana-mana literatur lepas.

Bagi memahami dan mendapatkan bukti empirikal mengenai gelagat masyarakat Islam dalam pemberian hibah ini, teori gelagat terancang akan menjadi teori dasar dalam kajian ini. Sebagai sebuah teori umum dan boleh diaplikasikan dalam pelbagai persekitaran, teori gelagat terancang dijangka mampu menerangkan gelagat pemberian hibah ini dengan baik. Berdasarkan Rajah 3.1, teori gelagat terancang menjelaskan bahawa niat merupakan faktor utama dalam melakukan sesuatu tingkah laku (Ajzen, 2012) dan tiga faktor utama akan mempengaruhi niat iaitu sikap terhadap gelagat, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap.



Rajah 3.1
Teori Gelagat Terancang (TPB)

Daripada Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2)

Teori gelagat terancang telah diuji dalam persekitaran gelagat beragama dan persekitaran gelagat tidak beragama dan hasil kajian memberikan keputusan yang baik dalam menjelaskan gelagat. Antara kajian persekitaran gelagat tidak beragama ialah niat keusahawanan (Kautonen, van Gelderen, & Tornikoski, 2013; Malebana, 2014), amalan merokok (Ben Natan, Golubev, & Shamrai, 2010; Kovač, Rise, & Bobo Kovač, 2011), amalan pemakanan dan kesihatan (Currie, 2010; Mullan & Wong, 2010; Wong & Mullan, 2009), undang-undang jalan raya (Bamberg, Fujii, Friman, & Gärling, 2011; Elliott, 2010) dan penipuan dalam perakaunan (Carpenter & Reimers, 2005; Hays, 2013). Dalam persekitaran beragama pula, ialah seperti persekitaran zakat (Bidin & Idris, 2009; Saad et al., 2010), persekitaran pemilihan perbankan Islam (Wahyuni, 2012) dan pembelian makanan halal (Alam & Sayuti, 2011).

Kepelbagaian persekitaran yang menguji teori gelagat terancang menunjukkan bahawa teori ini sesuai diaplikasikan dalam pelbagai keadaan sama ada dalam persekitaran beragama mahupun bukan dalam persekitaran beragama. Justeru, kajian mengenai pemberian hibah menggunakan teori gelagat terancang dilihat bersesuaian dilaksanakan kerana hibah sendiri mempunyai persekitaran yang unik berbanding persekitaran beragama yang lain seperti belum wujud undang-undang khas berkaitan hibah dibandingkan dengan persekitaran zakat.

Selain itu, hibah adalah amalan sunat yang digalakkan dalam Islam berbanding zakat, perbankan Islam dan produk halal yang merupakan kewajipan bagi setiap orang Islam. Maka, perbezaan ini menunjukkan wujudnya ruang dan keperluan kepada penyelidik bagi mengkaji gelagat pemberian hibah ini yang mempunyai persekitaran yang berbeza berbanding gelagat beragama yang lain.

3.1.2 Niat Gelagat

Dalam teori gelagat terancang, niat merupakan penentu paling hampir dalam mempengaruhi gelagat (Ajzen, 1991). Niat akan mempengaruhi sesuatu tingkah laku dengan melihat sejauh mana seseorang individu itu mempunyai keinginan, dan berapa banyak usaha yang dirancang untuk melakukan sesuatu perkara itu. Dengan kata lain, niat dimaksudkan sebagai kesediaan seseorang dalam melakukan sesuatu tingkah laku. Secara umumnya, semakin kuat niat untuk melakukan sesuatu, semakin tinggi kemungkinan seseorang itu untuk melakukannya. Dalam konteks pemberian hibah, niat merupakan faktor motivasi, kesanggupan mahupun kesediaan seseorang dalam memberi hibah.

Kajian-kajian lalu telah melihat pengaruh niat terhadap gelagat. Antara kajian tersebut ialah dalam persekitaran teknologi maklumat (Taylor & Todd, 1995; Teo, Manaf, Lai, & Choong, 2013), dalam persekitaran keusahawanan (Kautonen et al., 2013; Walker, Jeger, & Kopecki, 2013), kesihatan (Currie, 2010; de Bruijn, Brug, & Van Lenthe, 2009; Mullan & Wong, 2010) dan kajian dalam gelagat beragama seperti dalam persekitaran zakat perniagaan (Saad et al., 2008). Melihat kepada pelbagai persekitaran yang mengkaji niat terhadap gelagat, maka adalah bersesuaian untuk kajian ini untuk melihat pula dalam persekitaran hibah. Justeru kajian ini akan cuba mendapatkan bukti mengenai hubungan antara niat dan gelagat pemberian hibah.

3.1.3 Faktor-faktor Penentu Niat Gelagat

Teori gelagat terancang menjelaskan sikap terhadap gelagat, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap akan mempengaruhi niat gelagat (Ajzen, 1991). Ajzen

(1991) melaporkan 16 kajian dalam pelbagai situasi menggunakan model teori gelagat terancang mendapati pengaruh niat kepada gelagat. Pengaruh niat ini pula diramal berdasarkan tiga peramal utama dalam teori gelagat terancang iaitu sikap, norma subjektif dan gelagat. Hasil kajian menunjukkan sikap memberikan kesan paling besar dalam meramal niat (Ajzen, 1991).

Bagi mengkaji mengenai gelagat pemberian hibah, tiga faktor utama di atas dijangka akan mempengaruhi niat untuk memberi hibah. Perbincangan secara terperinci mengenai ketiga-tiga faktor ini akan dilakukan dalam seksyen seterusnya. Namun secara umumnya, jika pemberi hibah mempunyai sikap yang positif terhadap hibah, persepsi sosial iaitu masyarakat sekeliling menggalakkan pemberian hibah dan pemberi hibah mempunyai kawalan gelagat ditanggap yang tinggi, maka niat untuk memberi hibah akan menjadi kuat. Jika sebaliknya, maka niat akan menjadi lemah.

3.1.3.1 Sikap Terhadap Gelagat

Sikap terhadap gelagat didefinisikan sebagai penilaian terhadap tingkah laku seseorang sama ada baik atau tidak baik terhadap gelagat (Ajzen, 1991). Dalam teori gelagat terancang, sikap merupakan pemboleh ubah yang penting dalam memahami niat dan gelagat dalam melakukan sesuatu perkara. Sikap mengambil kira kepercayaan terhadap kesan melakukan sesuatu tingkahlaku dan penilaian terhadap kesan tersebut. Jika seseorang itu mempunyai tanggapan dan sikap yang baik terhadap hibah ini, maka seseorang itu dapat membentuk niat yang baik untuk memberi hibah dan seterusnya menggalakkan diri untuk melakukan gelagat hibah ini.

Bagi kajian mengenai pemberian hibah, pemboleh ubah sikap dijangka menjadi faktor penting dalam memahami niat untuk memberi hibah. Sikap terhadap pemberian hibah ialah penilaian seseorang sama ada pemberian hibah ini baik atau tidak baik. Sikap yang baik dan positif terhadap pemberian hibah dapat mendorong untuk mempunyai niat yang baik dan seterusnya mempengaruhi seseorang itu untuk melakukan gelagat hibah ini. Sebaliknya jika seseorang itu mempunyai sikap yang negatif terhadap hibah, maka ia akan menyekatnya untuk berniat dan melakukan gelagat hibah.

Banyak kajian terdahulu yang mengkaji kesan sikap terhadap niat dan gelagat dalam pelbagai situasi. Antaranya, kajian berkaitan penerimaan perbankan mudah alih di India yang dilakukan oleh Mishra (2014), sikap menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap niat. Selain itu, Saad, Idris, & Bidin (2009) turut mendapati sikap mempunyai hubungan positif yang signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

Faktor sikap dijangka menjadi pemboleh ubah utama dalam menentukan niat pemberian hibah. Sebagai contoh, apabila seseorang itu yakin bahawa hibah merupakan amalan yang bermanfaat, maka sikap seseorang terhadap hibah ini menjadi positif seterusnya mendorongnya untuk mempunyai niat untuk memberi hibah. Sebaliknya, sikap seseorang akan menjadi negatif apabila merasakan pemberian hibah tidak bermanfaat, seterusnya mengurangkan niatnya untuk memberi hibah.

3.1.3.2 Norma Subjektif

Norma subjektif merupakan salah satu faktor sosial yang mempengaruhi niat (Ajzen, 1991). Pemboleh ubah ini merujuk kepada tanggapan individu terhadap persepsi

individu lain ataupun masyarakat sekeliling mengenai sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Pengaruh ini boleh datang daripada pelbagai pengaruh yang terlibat dalam kumpulan rujukan seperti suami atau isteri, ibu bapa mahupun rakan-rakan. Jika persekitaran masyarakat seseorang itu positif terhadap sesuatu tingkah laku, maka seseorang itu akan turut sama mempunyai tanggapan positif terhadap gelagat tersebut. Begitu juga dengan gelagat pemberian hibah, seseorang itu akan berminat untuk memberi hibah jika persekitaran masyarakatnya memandang hibah sebagai amalan yang baik dan digalakkan dalam Islam.

Dalam gelagat beragama, kajian dalam persekitaran kepatuhan zakat pendapatan menunjukkan hubungan yang signifikan antara kumpulan rujukan normatif, kumpulan rujukan prima dan rujukan pasangan terhadap niat (Bidin & Idris, 2009). Kajian mengenai niat pembelian produk halal juga turut menunjukkan norma subjektif memberikan kesan positif dan signifikan terhadap niat (Alam & Sayuti, 2011). Selain itu, kajian berkaitan norma subjektif dalam persekitaran gelagat bukan beragama turut menunjukkan kesan positif faktor ini terhadap niat. Antaranya, kajian oleh Malebana (2014) dalam persekitaran keusahawanan menunjukkan keluarga, rakan-rakan dan rakan sekerja memberikan pengaruh dalam memulakan perniagaan. Selain itu, kajian mengenai niat guru-guru dalam menggunakan teknologi dalam pembelajaran oleh Teo & Lee (2010) turut menunjukkan norma subjektif memberikan kesan signifikan dalam mempengaruhi niat.

Dalam bidang hibah, walaupun tiada kajian mengenai pengaruh norma subjektif terhadap niat, namun kajian dalam gelagat beragama boleh diambil kira seperti persekitaran zakat dan pemilihan produk halal yang mana kajian ini menunjukkan hubungan signifikan dalam mempengaruhi niat. Maka, pemboleh ubah ini juga

dijangka mempengaruhi niat pemberian hibah. Seseorang itu akan mempunyai niat untuk memberi hibah apabila masyarakat sekelilingnya seperti isteri atau suami, anak-anak, rakan-rakan percaya bahawa hibah adalah amalan yang digalakkan dalam Islam. Sebaliknya, niat seseorang itu akan berkurang untuk memberi hibah jika seseorang itu percaya masyarakat sekelilingnya tidak menggalakkan pemberian hibah.

3.1.3.3 Kawalan Gelagat Ditanggap

Kawalan gelagat ditanggap merupakan pemboleh ubah yang penting dalam teori gelagat terancang (Ajzen, 1991). Kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada darjah kawalan seseorang individu ke atas sesuatu gelagat berdasarkan sumber dan peluang yang ada pada diri seseorang itu (Ajzen, 1991). Sumber dan peluang yang wujud sama ada dari dalam atau luar diri ini akan menentukan kemungkinan sesuatu tingkah laku itu berlaku. Konsep kawalan gelagat ditanggap dalam teori gelagat terancang ini melihat kepada sejauh mana seseorang itu percaya yang mereka mampu atau mempunyai kawalan untuk melakukan sesuatu gelagat (Ajzen, 2012). Secara spesifiknya, semakin tinggi kepercayaan seseorang mengenai kemampuan untuk melakukannya, semakin kuat niatnya untuk melakukan gelagat.

Sebagai contoh, dalam memahami gelagat pemberian hibah, kawalan gelagat ditanggap akan menggambarkan persepsi seseorang itu terhadap keupayaan mahupun kekangan luaran ataupun dalaman dalam melaksanakan pemberian hibah di mana persepsi ini akan mempengaruhi seseorang itu sama ada sukar atau tidak dalam memberi hibah. Faktor dalaman yang mungkin mempengaruhi seseorang ialah seperti nilai agama dan keberkesanan sendiri manakala faktor luaran yang mungkin mempengaruhi ialah kualiti perkhidmatan.

Berdasarkan kajian-kajian lepas, pengkaji-pengkaji mendapati terdapat hubungan positif antara kawalan gelagat ditanggap dan niat (Alam & Sayuti, 2011; Malebana, 2014; Mishra, 2014; Teo et al., 2013). Maka berdasarkan kajian lepas, dapat difahami bahawa semakin tinggi tahap keyakinan tentang kebolehan untuk melakukan tingkah laku, semakin bertambah kemungkinan seseorang itu untuk melakukan tingkah laku tersebut.

3.2 Penguraian Pemboleh Ubah Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat Gelagat Pemberian Hibah.

Bagi bahagian ini, diskusi dimulakan dengan membincangkan mengenai konsep penguraian teori gelagat terancang dengan melihat kepada kajian-kajian lepas. Seterusnya perbincangan diperincikan dengan melihat satu persatu penguraian pemboleh ubah dalam teori gelagat terancang iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap.

3.2.1 Penguraian Teori Gelagat Terancang

Teori gelagat terancang merupakan sebuah teori umum yang telah digunakan secara meluas dalam memahami gelagat dalam pelbagai persekitaran (Ajzen, 2011). Dalam usaha untuk lebih memahami hubungan antara konstruk asas teori gelagat terancang dalam mempengaruhi niat, beberapa penyelidik telah mencadangkan penguraian konstruk-konstruk ini kepada multidimensi (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Hsu & Chiu, 2004; Lin, 2010; Nor & Pearson, 2008; Taylor & Todd, 1995). Penguraian ini memberikan kuasa penjelasan yang tinggi dan lebih pemahaman terhadap konstruk-konstruk asas teori gelagat terancang dengan niat (Nor & Pearson, 2008). Selain itu,

menurut Taylor & Todd (1995), penguraian struktur-struktur kepercayaan dalam teori gelagat terancang dapat meningkatkan dan menambahbaik peramalan dalam model ini.

Kajian ini akan menggunakan struktur penguraian konstruk menggunakan konsep model dua aras bagi memberikan pemahaman yang lebih baik terhadap model gelagat pemberian hibah ini. Model dua aras ini telah digunakan dalam model teori gelagat terancang dalam kajian-kajian lepas bagi melaporkan perbezaan dua aras komponen, iaitu aras global dan khusus terhadap niat dan gelagat (Ajzen, 2002; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Pavlou et al., 2006).

Hubungan antara konstruk aras pertama (komponen-komponen khusus) terhadap konstruk aras kedua (konstruk-konstruk global) boleh menjadi struktur reflektif ataupun formatif. Struktur formatif menganggap bahawa konstruk aras kedua iaitu konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat dianggap ditentukan oleh konstruk aras pertama (Ajzen, 2002; Pavlou et al., 2006). Manakala struktur reflektif pula menganggap bahawa konstruk aras pertama iaitu komponen-komponen khusus mewakili dan mencerminkan konstruk aras kedua (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Konsep konstruk dua aras ini mempunyai beberapa kelebihan. Antaranya, model ini membantu sesuatu kajian menjadi lebih berhemah dan menyeluruh (Pavlou et al., 2006). Selain itu, penambahan komponen-komponen khusus untuk dikategorikan oleh konstruk-konstruk global dalam sesuatu model kajian adalah dibenarkan menggunakan konsep ini (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Antara kelebihan lain termasuklah kebagusuaian padanan model (*goodness of fit model*) yang lebih baik dapat ditunjukkan menggunakan konsep model dua aras ini berbanding kajian menggunakan konstruk-konstruk asas teori gelagat terancang dan konstruk berbilang dimensi (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Dalam kajian persekitaran hibah, adalah dijangkakan bahawa struktur penguraian dengan konsep model dua aras akan meningkatkan keupayaan ramalan terhadap niat dan gelagat pemberian hibah. Model ini dipercayai dapat meningkatkan kebagusuaian padanan model, memberikan pemahaman yang mendalam seterusnya menjadikan model gelagat pemberian hibah ini lebih berhemah. Ini adalah berdasarkan dapatan kajian oleh Hagger & Chatzisarantis (2005) yang menunjukkan model dua aras ini mampu mengintegrasikan konstruk-konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi gelagat. Justeru, konsep model dua aras ini dijangka memainkan peranan penting dalam mempengaruhi gelagat pemberian hibah.

3.2.2 Sikap Terhadap Pemberian Hibah

Sikap merupakan pemboleh ubah yang penting dalam mempengaruhi gelagat seseorang. Malah, menurut Hagger & Chatzisarantis (2005), tujuan utama teori gelagat terancang adalah untuk melihat bagaimana faktor sikap mempengaruhi tingkah laku seseorang.

Pelbagai definisi sikap telah ditakrifkan oleh pelbagai kajian lepas dan kajian mengenai sikap ini dipelopori oleh dua teori. Teori pertama ialah daripada Ajzen (1991) yang menerangkan bahawa sikap adalah berdimensi tunggal manakala Alport

(seperti dinyatakan dalam Ajzen, 2005) menyatakan sikap mempunyai pelbagai dimensi kerana sikap adalah satu konstruk yang kompleks untuk dikaji.

Menurut Ajzen (2005), sikap ialah satu bentuk penilaian terhadap sesuatu tingkah laku. Penilaian ini pula dibahagikan kepada dua iaitu penilaian baik di mana ia akan memberikan kesan positif terhadap gelagat dan penilaian tidak baik yang akan memberikan kesan negatif terhadap tingkah laku seseorang itu.

Menurut Allport (seperti dinyatakan Ajzen, 2005) pula, sikap ditakrifkan sebagai kesediaan seseorang untuk melakukan sesuatu tingkah laku itu. Kesediaan seseorang itu pula diuraikan kepada tiga komponen iaitu kognitif, afektif dan gelagat. Ketiga-tiga komponen ini memainkan peranan penting sebelum sesuatu gelagat itu dilakukan. Komponen kognitif ialah satu bentuk kepercayaan dan idea terhadap sesuatu objek sikap, manakala komponen afektif ialah perasaan dan emosi terhadap sesuatu objek sikap. Komponen gelagat pula ialah kecenderungan seseorang dalam melakukan sesuatu tingkah laku. Dalam persekitaran hibah, komponen kognitif ialah “memberi hibah adalah amalan yang digalakkan Islam”, bagi komponen afektif, “saya suka memberi hibah”, dan bagi komponen gelagat pula “saya akan memberi hibah”.

Selain itu, bagi memahami konstruk sikap yang kompleks serta mempunyai pelbagai dimensi, Sherif & Hovland (1961) memperkenalkan teori latitud sikap (TLS). TLS secara umumnya ialah pengukuran gelagat berdasarkan selang kedudukan sikap ataupun latitud, di mana seseorang itu boleh menerima atau tidak sesuatu objek sosial seperti peristiwa, institusi, isu, dan kumpulan orang. Latitud penerimaan, penolakan dan tanpa komitmen merupakan dimensi-dimensi yang digunakan dalam mengukur latitud sikap ini. Sebagai contoh, dalam konteks pemberian hibah, latitud penerimaan

berlaku apabila seseorang itu menerima baik hibah manakala bagi latitud penolakan hibah, seseorang itu akan mempunyai sikap untuk menolak atau membantah pemberian hibah. Bagi latitud tanpa komitmen pula, seseorang itu tidak menerima mahupun menolak sikap pemberian hibah ini.

Kajian-kajian lain turut menggunakan multidimensi komponen dalam mengukur konstruk sikap. Sebagai contoh, Hagger & Chatzisarantis (2005) menguraikan konsep sikap menggunakan dua dimensi iaitu afektif dan instrumental dalam memahami gelagat bersenam dan mengamalkan makanan seimbang. Dapatan kajian mereka menunjukkan dimensi-dimensi ini mempengaruhi konstruk sikap dan niat. Selain itu, kajian yang dilakukan berkenaan gelagat penggunaan teknologi oleh Taylor & Todd (1995) telah membentuk konsep sikap kepada dimensi kebaikan dan keburukan sistem, keserasian dan sumber sedia ada. Hasil kajian menunjukkan dimensi-dimensi tersebut mempengaruhi niat dengan signifikan.

Selain itu, dalam persekitaran zakat, kajian yang dilakukan oleh Saad et al. (2009) berkenaan sikap peniaga Muslim berkenaan pembayaran zakat kepada institusi zakat menggunakan lima dimensi iaitu sikap positif, sikap menggalakkan, sikap penolakan berprasangka, sikap bersyarat dan sikap penolakan total. Hasil kajian menunjukkan hanya dua komponen mempunyai hubungan signifikan iaitu sikap positif dan sikap penolakan berprasangka terhadap pembayaran zakat kepada institusi zakat. Manakala Bidin & Idris (2009) pula menguraikan konstruk sikap kepada enam komponen iaitu sikap secara am, sikap secara positif, sikap was-was, sikap bersyarat, sikap tidak bersyarat dan sikap terhadap perkara teknikal. Hasil kajian menunjukkan tiga daripada enam komponen iaitu sikap secara am, sikap secara positif dan sikap secara bersyarat

menunjukkan hubungan positif dan signifikan terhadap niat kepatuhan zakat pendapatan.

Melihat kepada kajian-kajian lepas, kajian ini dijangka turut menggunakan pelbagai dimensi dalam menguraikan sikap dalam mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah. Kajian ini akan menguraikan dimensi sikap kepada dua iaitu sikap afektif dan sikap instrumen kerana dilihat bersesuaian dengan persekitaran hibah. Ini kerana hibah merupakan amalan sunat dan bukanlah wajib seperti gelagat beragama yang lain seperti zakat serta pemilihan produk halal. Maka, penguraian sikap berdasarkan manfaat dan perasaan terhadap gelagat dilihat bersesuaian dalam persekitaran hibah. Penguraian dimensi sikap ini juga memberi sumbangan baru dalam kajian teori gelagat terancang kerana kajian ini adalah percubaan awal menguraikan dimensi sikap kepada afektif dan instrumental dalam persekitaran gelagat beragama. Kedua-dua dimensi ini dijangka akan mempengaruhi niat dalam pemberian hibah.

3.2.3 Norma Subjektif Dalam Gelagat Pemberian Hibah

Norma subjektif merupakan pemboleh ubah kedua dalam mempengaruhi niat dan gelagat. Ajzen (2005) menggambarkan norma subjektif sebagai kepercayaan seseorang sama ada individu lain ataupun masyarakat sekeliling bersetuju atau tidak dalam melakukan sesuatu tingkah laku. Kepercayaan dalam norma subjektif ini dikenali sebagai kepercayaan normatif.

Beberapa kajian telah mencadangkan penambahan dimensi-dimensi dalam norma subjektif untuk diperkenalkan dalam teori gelagat terancang bagi melengkapkan pengaruh sosial dalam mempengaruhi niat dalam teori ini (Hagger & Chatzisarantis,

2005; Sheeran & Orbell, 1999). Taylor & Todd (1995) menguraikan dimensi norma subjektif kepada tiga dimensi iaitu rakan-rakan, kumpulan atasan dan kumpulan bawahan di mana dimensi-dimensi ini mempengaruhi niat dalam penggunaan teknologi maklumat. Dalam persekitaran zakat pula, dalam memahami niat gelagat zakat pendapatan gaji, beberapa dimensi telah digunakan iaitu kepercayaan normatif prima, kepercayaan normatif luaran dan kepercayaan normatif pasangan dan hasil kajian menunjukkan ketiga-tiga dimensi berhubung secara signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji (Bidin & Idris, 2009). Dalam memahami gelagat bersenam dan mengamalkan makanan seimbang, Hagger & Chatzisarantis (2005) menguraikan norma subjektif kepada dua dimensi iaitu norma *injunctive* dan *descriptive* kerana kedua-dua norma ini dilihat mampu menekan dan mengendali pengaruh sosial.

Melihat kepada kajian-kajian lepas, kajian ini turut menggunakan pelbagai dimensi dalam menguraikan norma subjektif dalam mempengaruhi niat dan gelagat dalam pemberian hibah. Kajian ini akan menguraikan dimensi norma subjektif kepada dua iaitu pengaruh interpersonal dan pengaruh luaran kerana dimensi ini dilihat bersesuaian dengan persekitaran hibah. Kedua-dua dimensi ini dilihat memberi gambaran yang lebih jelas dan menyeluruh serta mampu memberikan hasil kajian yang lebih baik (Hsu & Chiu, 2004). Kedua-dua dimensi ini dijangka mempengaruhi niat dalam pemberian hibah dalam bentuk kepercayaan seseorang terhadap pemberian hibah. Kedua-dua dimensi norma subjektif ini akan dibincangkan dengan lebih lanjut dalam bab 4.

3.2.4 Kawalan Gelagat Ditanggap Dalam Gelagat Pemberian Hibah

Konsep kawalan gelagat ditanggap ditakrifkan sebagai semua aspek dalam sesuatu tingkah laku yang berada di luar kawalan seseorang (Ajzen, 1991). Dalam konteks persekitaran hibah, kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada semua aspek yang wujud dalam diri seseorang dan persekitaran yang mana tidak berada di bawah kawalannya. Semua aspek ini merangkumi faktor luaran dan faktor dalaman yang akan mempengaruhi susah atau senang untuk melaksanakan hibah. Menurut Ajzen (1991), konstruk ini merupakan konstruk unidimensi namun faktor-faktor lain masih boleh digunakan jika boleh membantu menerangkan konstruk dengan lebih baik. Hasil kajian-kajian lain melaporkan konstruk kawalan gelagat ditanggap ini mempunyai beberapa dimensi (Ajzen, 2002; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Lin, 2010; Pavlou et al., 2006; Taylor & Todd, 1995).

Bagi kajian ini, kawalan gelagat ditanggap akan diuraikan kepada beberapa dimensi bagi melihat bagaimana kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah. Persekitaran hibah yang kompleks menyebabkan konstruk kawalan gelagat ditanggap tidak boleh diukur dengan hanya menggunakan pendekatan unidimensi semata-mata iaitu mengukur konstruk ini berdasarkan definisi Ajzen (1991). Sebaliknya, penguraian terhadap kawalan gelagat ditanggap perlu dilakukan dengan mengambilkira sumber dan peluang yang terdiri daripada faktor luaran dan dalaman diri seseorang itu terhadap gelagat pemberian hibah. Penguraian ini dijalankan bagi kajian ini kerana ia akan memberi penerangan yang lebih baik mengenai sesuatu tingkah laku (Taylor & Todd, 1995). Kawalan gelagat ditanggap ini akan diwakili oleh faktor dalaman iaitu nilai agama dan keberkesanan sendiri dan faktor luaran yang terdiri daripada kualiti perkhidmatan. Perbincangan mengenai

kesemua faktor dalaman dan luaran ini akan dibuat secara lebih mendalam pada seksyen berikutnya.

3.2.4.1 Nilai Agama

Nilai agama sebagai faktor dalaman seseorang itu boleh mempengaruhi niat dan gelagat terutamanya dalam persekitaran beragama. Menurut Qardawi (1998), keimanan seseorang itu akan menjadi asas kepada apa yang akan dilakukannya. Menurut Idris, Bidin, & Saad (2012), nilai agama yang tinggi akan mempengaruhi niat dan gelagat yang berkaitan dengan ibadat yang dituntut seperti pembayaran zakat. Tambahan lagi seseorang itu akan cenderung melakukan sesuatu kepatuhan rukun agama apabila selalu terlibat dengan pelbagai aktiviti keagamaan (Idris et al., 2012). Walaupun nilai agama bukanlah perkara mudah untuk diukur (Ghazali, 1989), namun faktor nilai agama ini harus juga diuji kerana diyakini akan memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi gelagat seseorang itu (Idris et al., 2012)

Selain itu, kajian-kajian lain turut memaparkan peranan nilai agama dalam mempengaruhi niat dan gelagat. Menurut Fam, Waller, & Erdogan (2004), gelagat seseorang itu dipengaruhi oleh agama yang diamalkannya. Weaver & Agle (2002) pula mendapati nilai agama adalah satu daripada penentu kuat dalam etika dan mempunyai pengaruh ke atas sikap manusia dan tingkah laku seseorang.

Sementara itu, Tang & Tang (2010) melaporkan kesan yang signifikan antara nilai agama dan gelagat tidak beretika. Kajian yang dilakukan berkenaan hubungan antara nilai agama terhadap sikap dalam mengiklankan produk-produk yang kontroversi menunjukkan faktor tersebut mempunyai hubungan signifikan dengan beberapa

kumpulan produk (Fam et al., 2004). Selain itu, Nor, Wahid, & Nor (2004) turut melaporkan komitmen terhadap Islam mempengaruhi gelagat pembayaran zakat secara positif.

Kajian oleh Idris et al. (2012) mengukur nilai agama berdasarkan empat dimensi iaitu kepercayaan, persepsi terhadap undang-undang Islam dan akhlak terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Hasil kajian menunjukkan ahli perniagaan yang mempunyai nilai agama yang tinggi akan lebih mematuhi undang-undang zakat.

Kajian berkaitan nilai agama terhadap niat dan gelagat pemberian hibah ini dijangkakan berhubungannya secara positif berdasarkan kajian-kajian dalam pelbagai persekitaran di atas. Semakin tinggi nilai agama, semakin tinggi niat dan gelagat seseorang itu untuk melakukan hibah.

3.2.4.2 Keberkesanan Kendiri

Selain nilai agama, komponen keberkesanan sendiri dalam konstruk kawalan gelagat ditanggap merupakan faktor dalaman yang turut dijangka menjadi komponen utama dalam mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah. Menurut Saad (2010a), keberkesanan sendiri ini merupakan pemboleh ubah yang penting dan perlu ada dalam diri seseorang terutamanya jika berada dalam persekitaran yang kompleks dalam melaksanakan sesuatu tingkah laku. Seseorang itu perlu mempunyai keberkesanan sendiri yang tinggi bagi melaksanakan gelagat. Pernyataan ini selari dengan kajian oleh Taylor & Todd (1995) yang menjelaskan jika keberkesanan sendiri seseorang itu lemah, maka ia akan mengurangkan niat untuk melaksanakan gelagat.

Keberkesanan sendiri ditakrifkan sebagai pertimbangan seseorang mengenai keupayaannya untuk melakukan sesuatu (Bandura, 1982; 2006). Keberkesanan sendiri ini boleh mempengaruhi pilihan, persediaan, usaha dan emosi seseorang dalam aktiviti yang dilakukan. Definisi keberkesanan sendiri oleh Taylor & Todd (1995) turut selari dengan Bandura (1982) yang menjelaskan bahawa keberkesanan sendiri ini ialah keyakinan seseorang terhadap keupayaannya dalam melakukan sesuatu tingkah laku dan menjangkakan kepercayaan keberkesanan sendiri ini boleh mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap. Ini menunjukkan keberkesanan sendiri yang tinggi sebagai faktor dalaman yang mewakili kawalan gelagat ditanggap akan membentuk niat yang kuat untuk melaksanakan gelagat seterusnya melaksanakan gelagat itu sendiri.

Dalam persekitaran hibah, keberkesanan sendiri ini merupakan keyakinan seseorang itu untuk memberi hibah dan keyakinan mengenai kemampuan dirinya untuk memberi hibah. Keberkesanan sendiri dalam pemberian hibah adalah penting kerana persekitaran pengurusan harta di Malaysia adalah kompleks dan memerlukan pemahaman yang mendalam dalam ilmu pengurusan harta seperti wasiat, faraid dan hibah sebelum membuat keputusan untuk memberi hibah.

Kajian-kajian terdahulu dalam pelbagai persekitaran telah menguji pemboleh ubah keberkesanan sendiri ini terhadap kawalan gelagat ditanggap dan niat gelagat dan menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan. Antaranya, Hagger & Chatzisarantis (2005) dalam persekitaran amalan pemakanan seimbang dan bersenam, Taylor & Todd (1995) dalam penggunaan teknologi maklumat, Pihie, Bagheri, & Sani (2013) dan Sesen (2013) dalam memahami niat keusahawanan. Selain itu, dalam persekitaran zakat, hasil kajian oleh Saad (2010b) menunjukkan hubungan yang

signifikan antara keberkesanan sendiri dan niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Melihat kepada kajian-kajian lepas, kajian ini menjangkakan komponen keberkesanan sendiri ini akan mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap seterusnya mempengaruhi niat dan gelagat dalam pemberian hibah.

3.2.4.3 Kualiti Perkhidmatan

Kualiti perkhidmatan sesuatu organisasi merupakan faktor luaran yang akan mempengaruhi kawalan gelagat ditanggap seterusnya niat dan gelagat. Ini adalah berdasarkan saranan Ajzen (2005) iaitu konstruk kawalan ditanggap boleh diwakili oleh faktor luaran seperti kualiti perkhidmatan bagi mempengaruhi niat dan gelagat. Sebagai contoh, jika kualiti perkhidmatan institusi hibah itu baik, maka tanggapan seseorang itu mengenai kualiti perkhidmatan itu positif. Ini seterusnya menggalakkan seseorang itu untuk melakukan hibah di institusi ini kerana merasa yakin dan puas hati dengan perkhidmatan yang dijalankan oleh institusi terbabit.

Menurut Bitner (1990) berdasarkan teori ketidaksahan (*confirmatory service*), pengguna akan berpuas hati dengan sesuatu kualiti perkhidmatan apabila sesuatu institusi itu memberi perkhidmatan seperti apa yang dijangkakan ataupun melebihi jangkaan pengguna tersebut. Maka, jika perkhidmatan di institusi hibah itu seperti yang dijangkakan ataupun melebihi jangkaan, maka pelanggan institusi perkhidmatan ini akan berpuas hati dengan perkhidmatan tersebut.

Kepuasan pelanggan terhadap kualiti perkhidmatan institusi hibah dijangkakan memainkan peranan dalam mempengaruhi niat dan gelagat dalam pemberian hibah. Berdasarkan bukti empirikal terdahulu, terdapat kajian-kajian yang menunjukkan

hubungan antara kualiti perkhidmatan terhadap niat dan gelagat dalam pelbagai persekitaran. Sebagai contoh, kajian yang dijalankan oleh Chou, Wu, & Huang (2014) mengenai bagaimana kualiti perkhidmatan mempengaruhi niat dan gelagat pelanggan di restoran-restoran mendapati bahawa kualiti berkhidmatan mempunyai hubungan yang positif terhadap niat dan gelagat. Selain itu, dalam persekitaran perbankan di India, Mittal & Gera (2013) melaporkan hubungan yang signifikan antara kualiti perkhidmatan terhadap niat gelagat pelanggan bank-bank di India.

Melihat kepada kajian-kajian lepas yang menunjukkan hubungan positif kualiti perkhidmatan terhadap niat dan gelagat dalam pelbagai persekitaran, maka kajian ini akan melihat sejauh mana kualiti perkhidmatan di institusi hibah akan mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah.

3.3 Pemboleh Ubah Moderasi

Bagi bahagian ini, perbincangan menjurus terus kepada dua pemboleh ubah moderasi yang akan diuji dalam kajian ini iaitu pengetahuan mengenai hibah dan situasi kewangan dengan melihat kepada perbincangan daripada literatur-literatur lepas.

3.3.1 Pengetahuan Mengenai Hibah

Kajian mengenai faktor-faktor asas teori gelagat terancang iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat ditemui dalam pelbagai bidang dan persekitaran. Peranan faktor-faktor asas teori gelagat terancang terhadap niat gelagat dalam pelbagai persekitaran dijangka berbeza berdasarkan gelagat dan persekitaran yang berbeza (Ajzen, 1991). Kajian dalam 16 persekitaran oleh Ajzen

(1991) menunjukkan keputusan berbeza antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat dalam pelbagai persekitaran ini. Hasil kajian keseluruhannya menunjukkan konstruk sikap menunjukkan hubungan signifikan bagi 15 daripada 16 kajian tersebut. Manakala, dapatan kajian bagi norma subjektif adalah bercampur, dengan hubungan 9 daripada 16 kajian adalah tidak signifikan terhadap niat gelagat. Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap, hasil kajian menunjukkan kesemua konstruk menunjukkan hubungan yang signifikan terhadap gelagat.

Hasil kajian yang tidak konsisten ini menunjukkan mungkin terdapat pemboleh ubah yang mempunyai peranan lain dalam memahami gelagat. Menurut Baron & Kenny (1986), pemboleh ubah moderator boleh diperkenalkan apabila hubungan antara pemboleh bersandar dan pemboleh ubah bebas menunjukkan peranan yang tidak konsisten ataupun mempunyai hubungan yang lemah.

Terdapat beberapa kajian yang mencadangkan agar pengetahuan menjadi faktor moderasi dalam mempengaruhi hubungan faktor-faktor lain seperti sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat (Chiou, 1998, 2000; Cowley & Mitchell, 2003; Fu & Elliott, 2013; Wahyuni, 2012). Ini adalah kerana pengaruh sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi niat akan berbeza apabila seseorang itu mempunyai aras pengetahuan yang berbeza tentang sesuatu produk (Chiou, 2000). Kajian oleh Fu & Elliott (2013) turut menekankan bahawa pengguna yang mempunyai tahap pengetahuan yang tinggi dan pengguna yang mempunyai tahap pengetahuan yang rendah bertindak balas secara berbeza terhadap hubungan sikap dan norma subjektif terhadap niat untuk membeli produk.

Oleh itu, kajian ini menjangkakan bahawa pemboleh ubah pengetahuan tentang hibah merupakan pemboleh ubah moderasi terhadap hubungan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat untuk memberi hibah. Semakin tinggi pengetahuan seseorang tentang hibah, semakin tinggi pengaruhnya terhadap hubungan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat memberi hibah. Sebaliknya, semakin rendah pengetahuan seseorang tentang hibah, semakin kurangnya hubungannya terhadap faktor-faktor asas teori gelagat terancang dalam mempengaruhi niat pemberian hibah.

3.3.2 Situasi Kewangan

Situasi atau keadaan seseorang itu memainkan peranan dalam mempengaruhi gelagat. Menurut Ajzen (2005), seseorang itu akan melakukan gelagat dalam keadaan atau situasi yang sesuai untuk dirinya melaksanakan gelagat. Perbezaan ciri-ciri situasi akan mempengaruhi seseorang untuk melaksanakan atau tidak sesuatu gelagat. Pemboleh ubah situasi ini bukan sahaja boleh mempengaruhi gelagat secara terus, malah menjadi faktor moderasi bagi hubungan faktor-faktor asas teori gelagat terancang terhadap gelagat (Ajzen, 2005). Kenyataan ini adalah selari dengan pandangan Baron & Kenny (1986) iaitu faktor moderasi seperti situasi boleh diperkenalkan apabila hubungan antara faktor-faktor asas teori gelagat terancang menunjukkan peranan yang tidak konsisten dalam mempengaruhi niat. Hasil kajian dalam 16 persekitaran telah menunjukkan wujudnya hubungan yang tidak konsisten antara konstruk-konstruk asas ini terhadap niat gelagat dalam persekitaran yang berbeza (Ajzen, 1991).

Terdapat beberapa kajian telah mencadangkan pemboleh ubah situasi kewangan sebagai pemboleh ubah moderasi. Antaranya, Alabede, Ariffin, & Idris (2011) mencadangkan pemboleh ubah keadaan kewangan sebagai pemboleh ubah moderasi bagi mempengaruhi hubungan pemboleh ubah sikap pembayar cukai terhadap kepatuhan cukai di Nigeria. Selain itu, hasil kajian oleh Loibl & Hira (2005) menunjukkan kepuasan kewangan sebagai faktor moderasi telah mempengaruhi hubungan antara amalan pengurusan kewangan terhadap kepuasan kerjaya.

Justeru, kajian ini menjangkakan bahawa situasi kewangan akan memainkan peranan dalam mempengaruhi hubungan antara faktor-faktor asas teori gelagat terancang iaitu sikap, norma subjektif dan gelagat terhadap niat untuk memberi hibah. Semakin tinggi tahap situasi kewangan seseorang itu, semakin tinggilah pengaruhnya terhadap hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat memberi hibah. Sebaliknya, hubungan antara faktor-faktor asas dan gelagat akan berkurang jika tahap situasi kewangan semakin rendah.

3.4 Niat Gelagat Pemberian Hibah

Dalam Islam, niat merupakan perkara penting yang ditekankan dalam melakukan sesuatu perkara. Niat dari segi bahasa didefinisikan sebagai *qasad* atau *iradah* (Rahman, 2008). *Qasad* ialah tujuan hati manakala *iradah* pula ialah kehendak hati. Niat dari segi syarak pula didefinisikan sebagai kecenderungan hati seseorang kearah sesuatu perbuatan yang baik (Rahman, 2008). Dapat difahami di sini bahawa apabila seseorang itu mempunyai kecenderungan hati dalam melakukan sesuatu tingkah laku maka dia mempunyai niat untuk melakukannya. Niat jugalah membezakan antara ibadah kepada Allah ataupun kerana pengabdian kepada perkara yang lain.

Dalam perbahasan mengenai niat, Mustafa (1996) menjelaskan mengenai pandangan ulama bahawa niat terbahagi kepada dua iaitu niat ibadat dan niat adat. Niat ibadat ialah lintasan hati untuk melakukan amal ibadat seperti sembahyang, puasa, dan sebagainya manakala niat adat ialah azam bagi melakukan gelagat ataupun tabiat manusia seperti makan, berjalan, dan lain-lain. Dalam kajian ini, niat dilihat sebagai niat amalan adat seseorang itu untuk memberi hibah kepada seseorang yang lain.

Berdasarkan literatur yang lepas, terdapat kajian-kajian dalam pelbagai persekitaran yang menunjukkan hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat. Antaranya, dalam persekitaran keusahawanan, Walker et al. (2013) melaporkan wujudnya hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat. Selain itu, dalam persekitaran teknologi maklumat, Teo et al. (2013) turut menunjukkan hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat. Dalam persekitaran zakat pula, kajian oleh Saad et al. (2010) turut menunjukkan hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Oleh itu, berdasarkan literatur-literatur ini, kajian ini menjangkakan niat akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah. Semakin kuat niat seseorang terhadap pemberian hibah, semakin terpengaruh seseorang untuk memberi hibah dan sebaliknya.

BAB 4

METODOLOGI KAJIAN

4.0 Pengenalan

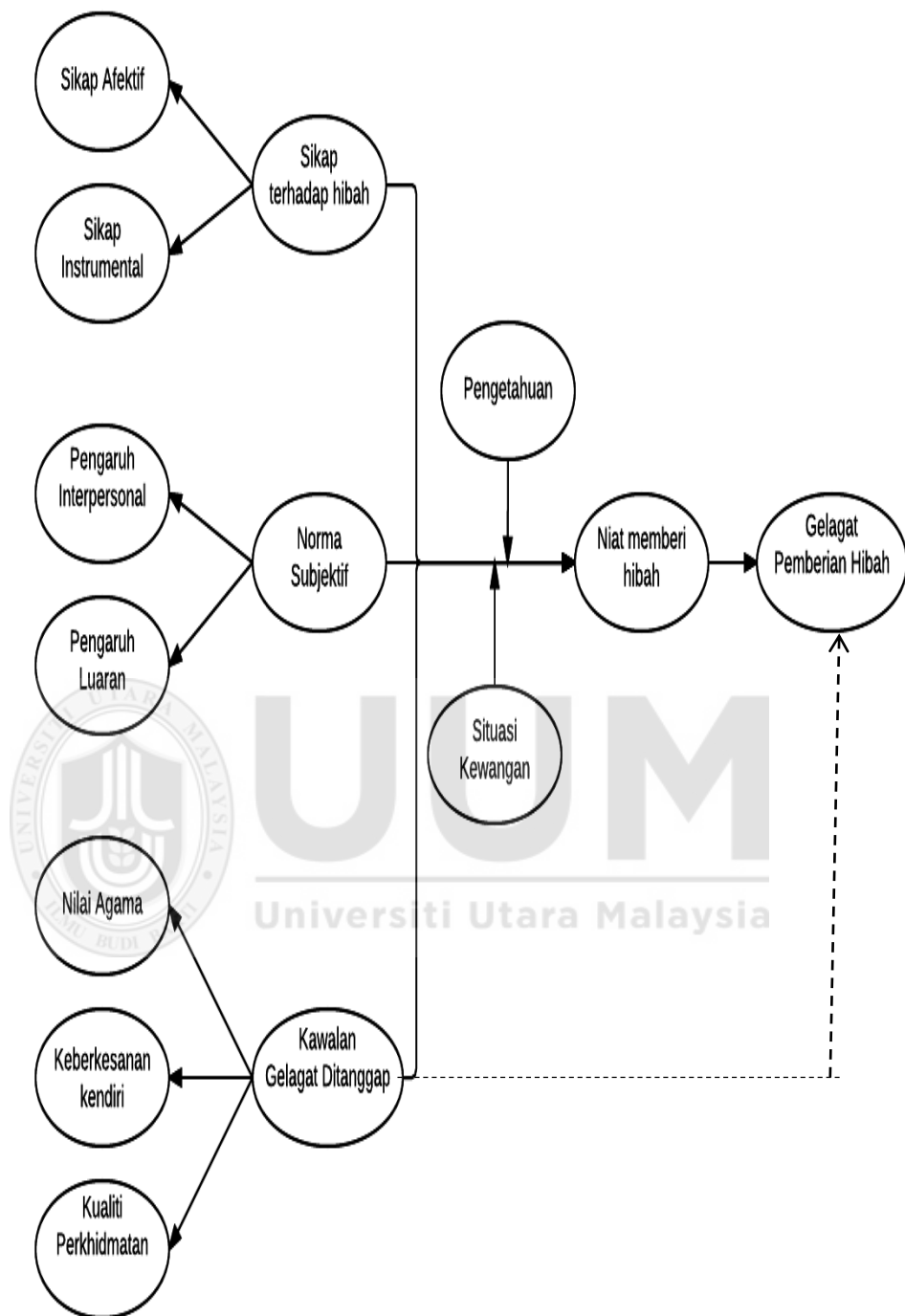
Bab ini dipecahkan kepada lima bahagian iaitu perumusan model konseptual dan hipotesis, pengukuran pemboleh ubah, kutipan data, analisis data dan yang terakhir ialah tinjauan rintis. Pada permulaan bab ini, satu model konseptual gelagat pemberian hibah dibentuk berdasarkan literatur-literatur yang lalu seperti dibincangkan dalam bab terdahulu. Model gelagat pemberian hibah dirumuskan seterusnya membentuk hipotesis yang berhubung dengan niat dan gelagat. Seterusnya, kajian melihat bagaimana pemboleh ubah diukur dan instrumen dibentuk dalam pengoperasian kajian. Perbincangan dilanjutkan dengan melihat pula kepada bagaimana data akan dikutip berdasarkan pengumpulan data, penyusunan soal selidik, persampelan dan saiz sampel yang dirancang, prosedur dan pentadbiran kerja-kerja lapangan. Di akhir bab ini, perbincangan diteruskan dengan penganalisan data dan seterusnya tinjauan rintis dilakukan.

4.1 Perumusan Model Konseptual dan Hipotesis

Gelagat pemberian hibah dalam kalangan masyarakat Islam masih berada pada tahap yang rendah. Rekod harta pusaka tertunggak di Malaysia yang meningkat dari tahun ke tahun merupakan salah satu indikasi dan gambaran bahawa gelagat perancangan harta melalui hibah ini masih mengecewakan. Statistik daripada Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia turut menunjukkan situasi yang sama dengan peratusan bilangan

perintah hibah adalah sangat rendah jika dibandingkan dengan jumlah permohonan faraid di Mahkamah Syariah di negeri-negeri di Malaysia (Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia, 2015b). Walaupun hibah penting sebagai salah satu alternatif dalam perancangan harta bagi menangani isu dan masalah harta pusaka tertunggak, namun gelagat pemberian hibah di Malaysia masih berada pada tahap yang rendah (Abdullah et al., 2010; Azizan et al., 2007; Kamarudin & Alma'mum, 2013; Muhammad, 2012; Mutohar, 2010; Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid & Yaakub, 2006). Justeru, kajian mengenai gelagat pemberian hibah adalah penting bagi membantu institusi terlibat sama ada melibatkan pihak kerajaan mahupun swasta bagi merangka strategi dan dasar tertentu bagi menggalakkan umat Islam melaksanakan hibah. Kajian ini juga dilihat dapat membantu dalam memahami punca mengapa masyarakat masih kurang merancang harta melalui hibah.

Sehingga kini, walaupun teori gelagat terancang telah digunakan secara meluas dalam pelbagai kajian gelagat termasuk persekitaran beragama seperti zakat dan produk halal, namun pengkaji masih belum ditemui kajian mengenai gelagat pemberian hibah. Justeru, kajian ini telah merangka satu model gelagat pemberian hibah dengan menguraikan ketiga-tiga konstruk utama dalam teori gelagat terancang serta memuatkan pemboleh ubah moderasi bagi memahaminya dengan lebih jelas dan mendalam. Rajah 4.1 menunjukkan model gelagat pemberian hibah yang dibentuk dan menjadi kerangka konseptual dalam kajian ini.



Rajah 4.1
Kerangka Konseptual Gelagat Pemberian Hibah

Rajah 4.1 menerangkan hubungan konstruk-konstruk dalam gelagat pemberian hibah. Konstruk niat dijangkakan menjadi penentu paling hampir bagi gelagat pemberian hibah. Selain niat, konstruk kawalan gelagat ditanggap turut mempengaruhi gelagat secara langsung. Konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dijangka akan mempengaruhi niat. Ketiga-tiga konstruk yang mempengaruhi niat ini akan diuraikan bagi menjelaskan lagi gelagat pemberian hibah. Konstruk sikap diuraikan kepada dua dimensi iaitu sikap afektif dan sikap instrumental. Konstruk norma subjektif pula turut diuraikan kepada dua komponen iaitu pengaruh interpersonal dan luaran.

Konstruk kawalan gelagat ditanggap pula dibahagikan kepada dua konstruk dalaman dan satu konstruk luaran yang akan mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah. Konstruk dalaman yang terlibat ialah nilai agama dan keberkesanan sendiri manakala konstruk luaran yang terlibat ialah kualiti perkhidmatan. Seperti mana dijelaskan dalam teori gelagat terancang, dimensi-dimensi yang terdapat dalam ketiga-tiga konstruk ini merupakan konstruk global yang mewakili dan menggambarkan konstruk-konstruk asas bagi sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap (Hagger & Chatzisarantis, 2005).

Dalam memahami model gelagat pemberian hibah yang mempunyai konstruk-konstruk berbilang dimensi ini, kajian ini akan menggunakan kaedah pengukuran dua aras supaya hubungan antara konstruk lebih jelas. Kaedah reflektif akan digunakan dalam kajian ini bagi melihat hubungan antara konstruk aras pertama dan konstruk aras kedua. Menurut Ajzen (2002), penguraian konstruk-konstruk kepada pelbagai dimensi tidak menyebabkan dimensi-dimensi ini terkeluar daripada konstruk asal. Ini bersesuaian dengan kaedah reflektif di mana konstruk aras pertama akan mewakili

konstruk aras kedua. Berbanding kaedah formatif iaitu konstruk aras kedua adalah disebabkan oleh konstruk aras pertama, kaedah reflektif dirasakan lebih sesuai digunakan kerana konsep ini adalah selari dengan model hierarki dua aras dalam teori gelagat terancang seperti yang diketengahkan oleh Ajzen (2002). Maka, konsep reflektif dalam kajian gelagat pemberian hibah menggunakan teori gelagat terancang ini lebih sesuai digunakan dalam menerangkan dimensi-dimensi bagi konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi niat gelagat.

Konstruk-konstruk moderasi turut dimasukkan dalam model ini iaitu konstruk pengetahuan dan konstruk situasi kewangan. Kedua-dua konstruk ini dijangka dapat mempengaruhi hubungan antara konstruk asas teori gelagat terancang terhadap niat pemberian hibah.

4.1.1 Penguraian Sikap Terhadap Pemberian Hibah

Penguraian sikap kepada beberapa komponen dan dimensi adalah penting bagi mendapatkan pemahaman secara khusus dan menyeluruh (Bidin & Idris, 2009). Ini adalah kerana sikap merupakan konstruk yang tidak boleh dilihat secara terus dan perlu dinilai berdasarkan maklum balas yang boleh diukur (Ajzen, 2005). Sikap merupakan satu konstruk yang kompleks dan luas (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Kajian-kajian lepas turut menguraikan sikap kepada beberapa komponen. Misalnya Hsu & Chiu (2004) menguraikan sikap kepada tiga komponen iaitu tanggapan kebergunaan (*perceived usefulness*), tanggapan menyeronokkan (*perceived enjoyment*) dan tanggapan risiko (*perceived risk*) dalam meramalkan faktor yang mempengaruhi seseorang dalam menggunakan perkhidmatan elektronik.

Lin (2010) pula menguraikan sikap kepada kepada dua komponen iaitu tanggapan kebergunaan (*perceived usefulness*), dan tanggapan senang diguna (*perceived ease of use*) dalam meramalkan niat pencari pekerjaan untuk menggunakan laman web perkhidmatan pengambilan pekerja secara elektronik. Selain itu, Bidin & Idris (2009) menguraikan sikap kepada enam komponen iaitu sikap secara am, sikap positif, sikap bersyarat, sikap was-was, sikap tidak bersyarat dan sikap berkaitan perkara teknikal dalam kajian berkaitan gelagat kepatuhan zakat pendapatan. Kajian oleh Hagger & Chatzisarantis (2005) pula menguraikan sikap kepada dua dimensi iaitu sikap afektif dan sikap instrumen terhadap gelagat bersenam dan mengamalkan makanan seimbang. Justeru, kajian ini akan meneroka pelbagai dimensi dalam sikap terhadap pemberian hibah seterusnya membentuk hipotesis seperti di bawah.

H₁ Sikap terhadap hibah adalah konstruk berbilang dimensi.

4.1.2 Konstruk Aras Kedua Sikap

Konstruk sikap merupakan konstruk utama dalam teori gelagat terancang dan menurut Ajzen (1991), teori ini akan ditolak jika sikap tidak dapat meramalkan niat. Kajian ini akan menggunakan konstruk aras kedua sikap kerana menurut Hagger & Chatzisarantis (2005), konstruk-konstruk yang mempengaruhi niat boleh dirumuskan secara berkesan menggunakan faktor aras kedua. Model dua aras ini akan memberikan pengaruh paling berhemah (*parsimonious*) terhadap niat. Model hierarki sikap oleh Rosenberg & Hovland (1960) merupakan antara kajian terawal yang menggunakan konstruk aras kedua sikap, di mana model ini memasukkan konstruk afektif, kognitif dan gelagat sebagai konstruk aras kedua mewakili konstruk aras pertama sikap. Selain itu, Hagger & Chatzisarantis (2005) turut menggunakan konstruk aras kedua sikap.

Kajian mereka meletakkan sikap afektif dan sikap instrumen sebagai konstruk aras kedua mewakili aras pertama sikap.

Dimensi-dimensi sikap yang akan digunakan bagi kajian ini adalah bergantung kepada keputusan analisis faktor penerokaan (*exploratory faktor analysis*) yang diuji terhadap konstruk aras pertama dalam H1. Kemudian, analisis faktor penerokaan dilakukan sekali lagi terhadap konstruk aras kedua bagi menguji dimensi-dimensi ini bagi melihat adakah konstruk-konstruk ini boleh mewakili konstruk aras kedua konstruk sikap atau tidak. Seterusnya, hipotesis di bawah dibentuk:

H_{1a-1b} Dimensi a hingga b mewakili konstruk aras kedua sikap.

4.1.3 Pengaruh Sikap Terhadap Niat Gelagat

Menurut Hagger & Chatzisarantis (2005), sikap merupakan konstruk paling utama dalam meramalkan niat dan gelagat dan tujuan utama teori gelagat terancang adalah untuk memperoleh penjelasan mengenai hubungan antara sikap dan gelagat. Menurut Ajzen (2005), konstruk sikap boleh dinilai dalam pelbagai kumpulan sasaran, seperti organisasi mahupun institusi, kumpulan etnik atau agama, atau individu tertentu yang berinteraksi dengan individu lain. Sikap dalam pelbagai kumpulan sasaran ini biasanya untuk meramalkan satu atau lebih tingkah laku seseorang itu.

Banyak kajian lepas telah melaporkan hubungan antara sikap dan niat gelagat dalam pelbagai persekitaran. Sebagai contoh, berdasarkan kajian berkaitan etika dan penipuan laporan kewangan, sikap merupakan konstruk paling berpengaruh dalam meramalkan niat dan mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap niat

(Carpenter & Reimers, 2005). Dalam persekitaran penggunaan teknologi pula, kajian-kajian oleh Teo & Lee (2010) dan Mishra (2014) menunjukkan sikap berhubung secara signifikan dengan niat gelagat. Selain itu, dalam memahami niat untuk berhenti merokok Rise, Kovac, Kraft, & Moan (2008) melaporkan hubungan signifikan sikap terhadap niat. Dalam persekitaran keusahawanan, Kautonen et al., (2013) dan Malebana (2014) turut melaporkan sikap berhubung secara signifikan terhadap niat gelagat. Selain itu, dalam persekitaran zakat, kajian oleh Bidin & Idris (2009) melaporkan wujudnya hubungan positif sikap terhadap niat kepatuhan zakat gaji manakala kajian berkenaan gelagat kepatuhan zakat perniagaan pula turut melaporkan hubungan yang sama (Saad et al., 2009).

Maka, kajian ini menjangkakan konstruk sikap akan mempengaruhi niat gelagat pemberian hibah. Selepas dimensi-dimensi sikap melepasi analisis faktor penerokaan, kesemua dimensi ini akan berkongsi varian dalam konstruk kedua aras sikap. Aras kedua sikap ini akan menjadi input dalam model berstruktur bagi melihat kesannya terhadap niat pemberian hibah. Seterusnya, hipotesis seperti berikut dibentuk:

H_{1c} Konstruk aras kedua sikap terhadap pemberian hibah mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan niat memberi hibah.

4.1.4 Penguraian Norma Subjektif

Hasil kajian-kajian lepas mengenai kesan penguraian norma subjektif atau kumpulan rujukan terhadap niat gelagat masih samar-samar kerana sebahagian kajian menunjukkan hubungan yang signifikan manakala sebahagian yang lain menunjukkan hubungan yang tidak signifikan (Hsu & Chiu, 2004). Hasil kajian yang berbeza ini

adalah kerana gagal mengambil kira semua faktor sosial yang relevan dalam menguji konstruk ini (Conner & Armitage, 1998). Kajian oleh Bhattacharjee (2001) menunjukkan norma subjektif adalah peramal yang penting terhadap niat manakala sebaliknya kajian oleh Tan & Teo (2000) pula menunjukkan hubungan yang tidak signifikan antara norma subjektif dan niat untuk menerima perbankan internet.

Menurut Hsu & Chiu (2004), jika sesuatu kajian itu hanya menguraikan faktor-faktor norma subjektif kepada pengaruh terhadap orang yang mempunyai hubungan dan perkaitan interpersonal sahaja (rakan, keluarga dan rakan sekerja) tanpa mengambil kira pengaruh luar (laporan akhbar, pandangan pakar atau maklumat daripada orang yang tiada perkaitan), maka ini adalah salah satu faktor hubungan antara norma subjektif dan niat gelagat menjadi tidak signifikan. Kajian oleh Bhattacharjee (2000) pula melihat pengaruh norma subjektif dalam dua keadaan iaitu pengaruh interpersonal dan luaran dan hasil kajian menunjukkan bahawa norma subjektif merupakan konstruk penting bagi meramalkan niat gelagat.

Dalam bidang zakat, dalam memahami niat kepatuhan zakat penggajian, Bidin & Idris (2009) menguraikan norma subjektif kepada tiga kumpulan rujukan terdiri daripada kepercayaan normatif prima, kepercayaan normatif luaran, dan kepercayaan normatif pasangan. Justeru, adalah munasabah untuk menjangkakan bahawa norma subjektif dalam konteks gelagat pemberian hibah turut terdiri daripada pelbagai dimensi. Kajian ini akan menguraikan norma subjektif kepada dimensi dua kumpulan rujukan iaitu kumpulan rujukan interpersonal dan luaran. Penguraian kedua-dua kumpulan rujukan ini adalah berdasarkan analisis faktor penerokaan seterusnya hipotesis dibentuk seperti berikut:

H₂ Norma subjektif adalah konstruk berbilang dimensi

4.1.5 Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif

Model konstruk aras kedua norma subjektif digunakan dalam kajian ini untuk mengambil kira perbezaan komponen-komponen dalam konstruk utama teori gelagat terancang termasuklah konstruk norma subjektif seperti dicadangkan oleh Ajzen (2002). Menurut Sheeran & Orbell (1999), pelbagai komponen dan dimensi yang diperkenalkan dalam teori gelagat terancang adalah untuk melengkapkan lagi pengaruh sosial terhadap niat dan gelagat. Hagger & Chatzisarantis (2005) turut menekankan walaupun wujudnya pelbagai dimensi yang berbeza yang akan memberikan hasil kajian yang berbeza, namun ia masih berkisar mengenai pengaruh kumpulan rujukan ataupun norma subjektif.

Dimensi-dimensi norma subjektif yang akan digunakan bagi kajian ini adalah bergantung kepada keputusan analisis penerokaan (*exploratory faktor analysis*) yang diuji dalam H₂. Seterusnya analisis faktor penerokaan dilakukan sekali lagi bagi melihat adakah konstruk-konstruk ini boleh mewakili konstruk aras kedua model konstruk norma subjektif atau tidak. Seterusnya, hipotesis di bawah dibentuk:

H_{2a-2b} Dimensi a hingga b mewakili konstruk aras kedua norma subjektif.

4.1.6 Pengaruh Norma Subjektif Terhadap Niat Gelagat

Literatur-literatur lepas banyak melaporkan hubungan antara norma subjektif dan niat gelagat dalam pelbagai persekitaran. Umpamanya, dalam persekitaran pembelian

produk halal, kajian menunjukkan norma subjektif mempengaruhi niat dan gelagat secara positif dan signifikan (Alam & Sayuti, 2011). Dalam persekitaran teknologi, hasil kajian oleh Teo & Lee (2010) menunjukkan bahawa norma subjektif merupakan peramal yang signifikan terhadap niat dan gelagat dalam penggunaan teknologi. Selain itu, dalam persekitaran keusahawanan, Kautonen et al. (2013) turut menunjukkan hubungan yang signifikan antara norma subjektif dan niat untuk terlibat dalam bidang keusahawanan.

Kajian mengenai aktiviti penipuan dan tidak beretika dalam membuat laporan kewangan oleh Carpenter & Reimers (2005) turut menunjukkan norma subjektif mempengaruhi niat dan gelagat secara positif dan signifikan. Dalam bidang zakat, kajian berkaitan niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan oleh Bidin & Idris (2009) turut menunjukkan norma subjektif mempengaruhi secara signifikan niat kepatuhan zakat.

Maka, kajian gelagat pemberian hibah ini turut menjangkakan bahawa wujudnya hubungan yang signifikan antara norma subjektif dan niat gelagat. Dimensi-dimensi dalam konstruk norma subjektif yang terhasil daripada analisis faktor penerokaan (H_2) dan kemudian melepasi analisis faktor penerokaan sekali lagi (H_{2a} - H_{2b}) bagi mewakili konstruk aras kedua norma subjektif dijadikan input bagi menguji model berstruktur niat memberi hibah. Seterusnya, hipotesis berikut diuji.

H_{2c} Konstruk aras kedua norma subjektif mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan niat memberi hibah.

4.1.7 Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap

Konstruk kawalan gelagat ditanggap merupakan satu konstruk yang luas dan perlu diuraikan kepada beberapa dimensi (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Hsu & Chiu, 2004; Lin, 2010; Taylor & Todd, 1995). Hal ini demikian kerana konstruk ini mewakili faktor-faktor yang berada di luar kawalan seseorang seperti kekurangan diri ataupun faktor luaran yang mempengaruhi gelagat seseorang itu dalam teori gelagat terancang (Ajzen, 2005).

Maka, adalah penting untuk menguraikan konstruk kawalan gelagat ditanggap kepada beberapa komponen bagi memahami dan menjelaskan konstruk ini dengan lebih baik dan komprehensif (Saad, 2010a). Tambahan pula, dalam persekitaran hibah yang luas, beberapa komponen perlu diambil kira termasuk faktor dalaman dan luaran seperti nilai agama bagi penghibah, keberkesanan sendiri penghibah dan kualiti perkhidmatan bagi memperjelaskan konstruk kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat pemberian hibah. Maka, kajian ini meneroka beberapa dimensi didalam konstruk kawalan gelagat ditanggap.

H₃ Kawalan gelagat ditanggap adalah konstruk berbilang dimensi.

4.1.8 Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap

Seperti yang dibincangkan dalam bab tiga, menurut Ajzen (1991, 2002), kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada darjah kawalan seseorang individu ke atas sesuatu gelagat berdasarkan sumber dan peluang yang ada pada diri seseorang. Sumber dan peluang ini akan menentukan susah atau senang dalam melaksanakan gelagat itu.

Justeru, Ajzen (2002) telah mencadangkan model hierarki dua aras yang mana konstruk kawalan gelagat ditanggap ini dilihat sebagai konstruk aras tinggi dan terdiri daripada beberapa komponen. Model hierarki dua aras diguna pakai bagi menjelaskan bahawa konstruk kawalan gelagat ditanggap merupakan konstruk aras kedua yang akan mewakili sejumlah kovarian konstruk aras pertama. Kajian berkaitan gelagat pemberian hibah ini akan menggunakan model dua aras ini kerana menurut Hagger & Chatzisarantis (2005), model dua aras ini akan menghasilkan penyelesaian dan keputusan kajian yang lebih berhemah (*parsimonius*).

Hasil kajian-kajian lepas melaporkan hubungan antara komponen-komponen ini iaitu keberkesanan sendiri, nilai agama dan kualiti perkhidmatan terhadap gelagat dalam pelbagai persekitaran seperti dibincangkan dalam Bab 3. Antaranya bagi faktor dalaman iaitu nilai agama (Bidin, 2008; Fam et al., 2004; Tang & Tang, 2010) dan faktor keberkesanan sendiri (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Pihie et al., 2013; Saad, 2010b; Sesen, 2013; Taylor & Todd, 1995), manakala bagi faktor luaran iaitu kualiti perkhidmatan (Idris, 2002; Mittal & Gera, 2013).

Faktor-faktor dalaman dan luaran sebagai konstruk aras pertama bagi mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap dipilih berdasarkan kajian-kajian lepas seperti di atas yang mana kajian ini menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan terhadap niat dan gelagat. Kaedah reflektif akan digunakan dalam model dua aras ini di mana konstruk aras pertama mewakili konstruk aras kedua. Konsep ini adalah bertepatan dengan konsep model aras kedua yang dicadangkan oleh Ajzen (2002) iaitu faktor dalaman dan luaran mewakili konstruk kawalan gelagat ditanggap sebagai sejumlah varian yang dikongsi bagi satu konstruk yang luas.

Analisis faktor penerokaan akan digunakan bagi menganalisis faktor-faktor dalaman dan luaran ini bagi memastikan model ukuran adalah unidimensi dan memperoleh darjah kepercayaan dan kesahihan yang diperlukan. Seterusnya hipotesis ini telah dibentuk seperti berikut:

H3a Nilai agama merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap

H3b Keberkesanan sendiri merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap

H3c Kualiti perkhidmatan merupakan konstruk aras pertama yang akan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap

4.1.9 Pengaruh Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat dan Gelagat

Banyak literatur dalam pelbagai bidang menunjukkan hubungan positif antara kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat. Antara kajian tersebut ialah dalam gelagat pembelian produk halal (Alam & Sayuti, 2011), dalam persekitaran niat keusahawanan di kalangan pelajar (Malebana, 2014), dalam penggunaan perbankan mudah alih (Mishra, 2014) serta dalam persekitaran teknologi maklumat (Teo et al., 2013).

Berdasarkan literatur-literatur di atas yang memperlihatkan hubungan positif antara kawalan gelagat ditanggap dan niat, maka kajian ini dijangka turut menunjukkan hubungan positif antara keduanya. Analisis faktor penerokaan akan dilakukan pada

konstruk-konstruk aras pertama seterusnya apabila melepasi analisis ini, konstruk aras pertama ini akan mewakili konstruk aras kedua dalam kawalan gelagat ditanggap. Seterusnya bagi mengukur model berstruktur niat dan gelagat pemberian hibah, model aras kedua kawalan gelagat ditanggap ini akan menjadi input bagi pengukuran ini. Maka, hipotesis ini telah dibentuk bagi menguji model ini.

H_{4a} Konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan niat untuk memberi hibah.

H_{4b} Konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan gelagat pemberian hibah.

4.1.10 Pemboleh Ubah Moderasi Pengetahuan Tentang Hibah

Dalam teori gelagat terancang, sebarang pemboleh ubah boleh dimasukkan sekiranya boleh memberi kesan yang signifikan terhadap niat dan gelagat (Ajzen, 1991). Malah, bagi menerangkan kedudukan sesuatu gelagat dengan lebih baik, pemboleh ubah moderasi boleh dimasukkan dalam model teori gelagat terancang ini (Ajzen, 2005). Maka kajian ini memasukkan pemboleh ubah pengetahuan tentang hibah sebagai pemboleh ubah moderasi bagi menjelaskan gelagat pemberian hibah dengan lebih baik.

Pemboleh ubah moderasi boleh diperkenalkan apabila wujudnya hubungan yang tidak konsisten antara pemboleh ubah bebas dan pemboleh ubah bersandar (Baron & Kenny, 1986). Hasil kajian terhadap faktor-faktor asas teori gelagat terancang dan niat gelagat dalam 16 persekitaran menunjukkan hubungan yang tidak konsisten ini (Ajzen, 1991).

Pemboleh ubah pengetahuan dijangka mempunyai pengaruh terhadap hubungan faktor-faktor asas teori gelagat terancang terhadap niat. Ini berdasarkan literatur-literatur lepas yang melaporkan pengaruh pengetahuan terhadap hubungan sikap, norma subjektif dan kawalangan gelagat ditanggap terhadap niat. Pengetahuan tentang hibah boleh mempengaruhi niat seseorang untuk memberi hibah.

Seseorang itu akan cenderung membuat keputusan untuk melakukan sesuatu tingkah laku seperti membeli sesuatu produk berdasarkan pengetahuan yang relevan tentang sesuatu produk itu. Menurut Fu & Elliott (2013), sejauh mana pengetahuan seseorang itu tahu tentang produk itu akan menjadi penentuan penting bagi dirinya untuk menerima produk tersebut.

Dalam pasaran yang dinamik pada hari ini, apabila pelanggan terdedah dengan pelbagai maklumat mengenai produk, pelanggan akan bergantung kepada pengetahuan mengenai produk sedia ada bagi menilai ciri-ciri produk baru sebelum membuat keputusan untuk membeli produk terbabit. Kajian oleh Fu & Elliott (2013) mengenai penerimaan produk menunjukkan pemboleh ubah pengetahuan bukan sahaja mempengaruhi niat secara terus malah memberi kesan moderasi terhadap hubungan sikap dan norma subjektif terhadap niat untuk menerima produk baru. Selain itu, Chiou (1998) melaporkan pemboleh ubah pengetahuan memberi kesan moderasi terhadap hubungan kawalan gelagat ditanggap dan niat untuk membeli produk.

Bagi kajian ini, faktor pengetahuan dijangka akan mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat untuk memberi hibah. Walaupun sikap seseorang itu positif terhadap pemberian hibah, namun niat itu

akan menjadi longgar jika pengetahuan seseorang itu rendah mengenai hibah. Pengaruh norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap yang baik tetapi tahap pengetahuan yang rendah mengenai hibah turut akan mengurangkan niat seseorang untuk memberi hibah. Dalam persekitaran hibah ini, pengetahuan tentang hibah dijangka akan mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat untuk memberi hibah. Justeru, hipotesis telah dibentuk seperti berikut:

H_{5a} Pengetahuan tentang hibah dapat mempengaruhi hubungan antara sikap dengan niat memberi hibah.

H_{5b} Pengetahuan tentang hibah dapat mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat memberi hibah.

H_{5c} Pengetahuan tentang hibah dapat mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat memberi hibah.

4.1.11 Pemboleh ubah Moderasi Situasi Kewangan

Peranan faktor situasi dalam memahami sesuatu gelagat adalah penting kerana seseorang itu bertingkah laku secara berbeza dalam situasi atau keadaan yang berbeza (Ajzen, 2005). Ciri-ciri situasi akan meningkatkan atau mengurangkan kecenderungan seseorang untuk melakukan tingkah laku (Ajzen, 2005). Pemboleh ubah situasi ini bukan sahaja mempengaruhi gelagat secara terus, malah boleh menjadi faktor moderasi antara hubungan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat untuk bergelagat (Ajzen, 2005).

Beberapa kajian telah melaporkan pengaruh pemboleh ubah situasi kewangan sebagai pemboleh ubah moderasi dalam mempengaruhi hubungan antara pemboleh ubah-pemboleh ubah. Brett, Cron, & Slocum (1995) menunjukkan konstruk situasi kewangan sebagai faktor moderasi antara hubungan komitmen organisasi dan prestasi kerja. Hasil kajian menunjukkan individu yang berada dalam keadaan kewangan yang semakin baik ataupun mempunyai keperluan kewangan yang semakin rendah, semakin kuat hubungan komitmen organisasi terhadap prestasi seseorang.

Alabede (2012) turut menunjukkan bahawa situasi kewangan mempengaruhi secara signifikan hubungan antara konstruk struktur sistem cukai, moral individu dan pekerjaan individu terhadap gelagat pematuhan cukai. Selain itu, Loibl & Hira (2005) turut melaporkan kepuasan kewangan sebagai faktor moderasi yang mempengaruhi hubungan antara amalan pengurusan kewangan terhadap kepuasan kerjaya.

Berdasarkan laporan kajian-kajian lepas, faktor situasi kewangan dijangka dapat mempengaruhi kesan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi terhadap niat memberi hibah. Walaupun seseorang itu mempunyai sikap ataupun pengaruh norma subjektif yang positif terhadap pemberian hibah, namun niat mereka akan terhalang jika situasi kewangan adalah rendah. Begitu juga dengan kawalan gelagat ditanggapi yang tinggi dalam diri seseorang itu akan menyebabkan niat terbantut jika situasi kewangannya rendah. Justeru kajian ini menjangkakan pengaruh konstruk situasi kewangan ini terhadap hubungan konstruk-konstruk asas teori gelagat terancang terhadap niat pemberian hibah seterusnya membentuk hipotesis seperti berikut:

H_{6a} Situasi kewangan dapat mempengaruhi hubungan antara sikap dengan niat memberi hibah.

H_{6b} Situasi kewangan dapat mempengaruhi hubungan antara norma subjektif dengan niat memberi hibah.

H_{6c} Situasi kewangan dapat mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat memberi hibah.

4.1.12 Niat Memberi Hibah

Niat ialah kesediaan seseorang dalam melakukan sesuatu tingkah laku (Ajzen, 1991). Banyak kajian telah melaporkan bukti kukuh kemungkinan seseorang itu untuk melakukan sesuatu gelagat boleh diramalkan dengan baik oleh niat gelagat (Ajzen, 2005). Beberapa hasil kajian seperti Armitage & Conner (2001), Sheeran (2002), Elliott & Armitage (2006) dan Furnham & Lovett (2001) menggunakan meta analisis melaporkan bahawa niat merupakan penentu paling hampir terhadap gelagat. Beberapa kajian turut melaporkan hubungan positif dan signifikan antara niat dan gelagat. Antaranya, Teo et al. (2013) dalam persekitaran keusahawanan dan Walker et al. (2013) dalam persekitaran teknologi maklumat.

Justeru, kajian ini menjangkakan niat akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah secara positif dan signifikan. Niat yang kuat dalam diri seseorang untuk memberi hibah akan mempengaruhinya untuk memberi hibah dengan lebih tinggi. Manakala sebaliknya apabila seseorang mempunyai niat yang lemah untuk memberi hibah maka

semakin kurangnya kemungkinan untuk memberi hibah. Seterusnya hipotesis berikut dibentuk:

H₇ Niat mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan gelagat pemberian hibah.

4.2 Pengukuran Pemboleh Ubah

Bahagian ini akan membincangkan mengenai definisi operasi dan ukuran bagi semua pemboleh ubah. Bagi kajian ini, pemboleh bersandar adalah niat dan gelagat pemberian hibah sepertimana yang dicadangkan dalam model teori gelagat terancang. Niat akan menentukan gelagat dan niat pula dipengaruhi oleh pemboleh ubah bebas iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap.

4.2.1 Pengukuran Pemboleh Ubah Bersandar

Pemboleh ubah bersandar dalam kajian ini ialah gelagat pemberian hibah merujuk kepada tingkah laku masyarakat Islam dalam memberi hibah melalui institusi hibah meliputi pemberian bangunan (rumah), tanah dan kenderaan. Bagi kajian ini, pemboleh ubah ini diukur dengan mengadaptasi instrumen yang digunapakai oleh Saad (2010a) yang pada asalnya diambil daripada Ajzen (2002). Pengukuran gelagat perlulah sama dengan ciri-ciri gelagat seperti tindakan, sasaran, konteks dan masa (Ajzen, 2002). Maka, kajian ini melihat gelagat pemberian hibah (tindakan) oleh masyarakat Islam di institusi hibah (sasaran) apabila mempunyai harta seperti bangunan, tanah dan kenderaan (konteks) yang ingin diberikan semasa hidup (masa).

Terdapat 4 item digunakan dan antara contoh soalan berbentuk kenyataan yang dikemukakan kepada responden ialah “Saya memberi hibah” dan responden akan memilih untuk bersetuju atau tidak dengan kenyataan tersebut. Skel likert 5 mata digunakan di mana markah tertinggi ialah 20 mata (4 item x 5 mata) menunjukkan responden mempunyai gelagat pemberian hibah yang tinggi. Manakala sebaliknya markah terendah ialah 4 mata (4 item x 1 mata) menunjukkan responden mempunyai gelagat sangat rendah dalam pemberian hibah. Berdasarkan Jadual 4.1, item-item berikut akan digunakan dalam mengukur konstruk gelagat dalam kajian ini.

Jadual 4.1
Pengukuran Gelagat Pemberian Hibah

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya ada membuat hibah • Saya berhibah melalui institusi hibah • Saya ada memberi hibah kepada saudara saya • Saya ada hubungi konsultan hibah untuk memberi hibah

4.2.2 Pemboleh Ubah Niat

Niat dalam kajian ini didefinisikan sebagai kesediaan dan motivasi masyarakat Islam untuk memberi hibah melalui institusi hibah. Kajian ini mengadaptasi instrumen yang dibangunkan oleh Zemore & Ajzen (2014) dan Bhattacharjee (2000) dalam mengukur komponen niat. Pemboleh ubah niat ini akan dinilai menggunakan 5 item iaitu sama ada responden akan cuba, bercadang untuk memberi hibah dan niat responden untuk memberi hibah. Kesemua item menggunakan skel Likert 5 mata. Skel Likert 5 mata ini terdiri daripada skel 1, 2, 3, 4 dan 5 dimana mata 1 mewakili “sangat tidak setuju” untuk memberi hibah sehinggalah mata 5 mewakili “sangat setuju”. Markah terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) yang menunjukkan niat yang sangat rendah untuk memberi hibah dan sebaliknya markah tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) yang

menunjukkan responden itu mempunyai niat yang tinggi untuk memberi hibah. Berdasarkan Jadual 4.2, item-item yang ditunjukkan akan diadaptasi bagi mengukur konstruk niat dalam kajian ini.

Jadual 4.2

Pengukuran Konstruk Niat

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya akan melakukan hibah pada masa hadapan. • Saya bercadang untuk memberi hibah. • Saya berazam untuk memberi hibah. • Niat saya adalah untuk memberi hibah. • Saya bersedia hubungi institusi hibah untuk membuat hibah.

4.2.3 Pengukuran Pemboleh Ubah Bebas

Pengukuran kesemua pemboleh ubah bebas yang terdiri daripada sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap akan diterangkan dalam seksyen-seksyen berikutnya.

4.2.4 Sikap Terhadap Pemberian Hibah

Bagi kajian ini, sikap didefinisikan sebagai penilaian ahli akademik terhadap pemberian hibah melalui institusi hibah. Kajian ini menggunakan instrumen yang digunakan oleh Hagger & Chatzisarantis (2005) yang dicadangkan oleh Ajzen & Fishbein (1980) bagi mengemukakan soalan kepada responden. Skel Likert 5 mata digunakan dalam kajian ini dengan 1 mata diberikan kepada kenyataan “sangat tidak setuju” sehingga 5 mata untuk kenyataan “sangat setuju”.

Sikap yang lemah terhadap gelagat boleh dilihat apabila jumlah skor rendah. Skor terendah 10 (1x10 item) melambangkan sikap yang sangat lemah terhadap hibah. Manakala sebaliknya sikap yang kuat terhadap gelagat dapat dilihat jika skor ini tinggi. Skel tertinggi 50 (5x10 item) menunjukkan sikap yang sangat tinggi terhadap pemberian hibah. Berdasarkan Rajah 4.3 dan Rajah 4.4, konstruk sikap afektif dan instrumental akan diukur menggunakan item-item berikut dalam kajian ini:

Jadual 4.3

Pengukuran Konstruk Sikap Afektif

Item-item Yang Diadaptasi
• Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang mengembirakan. • Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang disukai • Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang menyenangkan • Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang memberi kepuasan

Jadual 4.4

Pengukuran Konstruk Sikap Instrumental

Item-item Yang Diadaptasi
• Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang berguna. • Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang bermanfaat. • Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang bernilai. • Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang penting.

4.2.5 Norma Subjektif

Norma subjektif (kumpulan rujukan) dalam kajian ini didefinisikan sebagai pengaruh interpersonal (suami/isteri, anak-anak, rakan-rakan dan orang yang dikenali) serta pengaruh luaran (berita, akhbar, media massa dan guru agama) dalam mempengaruhi seseorang untuk mempunyai niat gelagat dalam memberi hibah. Kedua-dua kumpulan rujukan ini dipercayai akan mempengaruhi dan menggalakkan responden untuk memberi hibah.

Sebanyak 10 item berdasarkan Bhattacharjee (2000) digunakan bagi mewakili pengaruh interpersonal dan pengaruh luaran terhadap gelagat pemberian hibah. Skel Likert 5 mata digunakan dalam kajian ini dengan 1 mata diberikan kepada kenyataan “sangat tidak setuju” sehingga 5 mata untuk kenyataan “sangat setuju”. Jumlah tertinggi bagi norma subjektif ini ialah 50 mata (10 item x 5 mata) menunjukkan kumpulan rujukan sangat mempengaruhi responden memberi hibah manakala markah terendah ialah 10 mata (10 item x 1 mata) menunjukkan pengaruh yang sangat rendah oleh kumpulan rujukan terhadap responden dalam memberi hibah. Berdasarkan Rajah 4.5 dan Rajah 4.6, item-item berikut akan digunakan bagi mengukur konstruk pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal.

Jadual 4.5
Pengukuran Konstruk Pengaruh Luaran

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya membaca laporan berita bahawa memberi hibah adalah perkara yang baik. • Akhbar popular menggambarkan sentimen yang positif terhadap pemberian hibah. • Laporan media massa mempengaruhi saya untuk memberi hibah. • Pendapat guru agama menggambarkan sentimen yang positif untuk memberi hibah. • Pendapat guru agama mempengaruhi saya untuk memberi hibah.

Jadual 4.6
Pengukuran Konstruk Pengaruh Interpersonal

Item-item Yang Diadaptasi
• Suami/isteri berpendapat saya patut memberi hibah. • Anak-anak berpendapat saya patut memberi hibah. • Rakan-rakan berpendapat saya patut memberi hibah. • Orang yang saya kenal berpendapat saya patut memberi hibah. • Orang yang saya kenal mempengaruhi saya untuk memberi hibah.

4.2.6 Kawalan Gelagat Ditanggap

Dalam kajian ini, kawalan gelagat ditanggap didefinisikan sebagai kepercayaan ahli akademik Islam di wilayah utara Malaysia mengenai kemampuan mereka untuk melakukan hibah berdasarkan faktor luaran dan dalaman yang wujud di sekelilingnya. Kawalan gelagat ditanggap diuraikan kepada tiga pemboleh ubah yang merangkumi faktor dalaman dan luaran yang akan mempengaruhi niat dan gelagat secara signifikan. Penguraian dan pembahagian konstruk kawalan gelagat ditanggap ini adalah berdasarkan Ajzen (1991) yang menyarankan penguraian ini dengan mengambilkira kedua-dua faktor luaran dan dalaman dalam mempengaruhi niat dan gelagat. Dalam kajian ini, faktor dalaman terdiri daripada nilai agama dan keberkesanan sendiri. Manakala bagi faktor luaran pula terdiri daripada pemboleh ubah kualiti perkhidmatan.

4.2.6.1 Nilai Agama

Dalam kajian ini, nilai agama diukur berdasarkan tingkah laku ahli akademik Islam mengenai perkara-perkara berkaitan Islam dalam mempengaruhi mereka untuk memberi hibah. Ini merangkumi beberapa aspek seperti tingkah laku seseorang terhadap perlakuan ibadah wajib, perlakuan ibadah yang digalakkan dalam Islam, kekerapan membaca al-Quran dan membaca buku-buku agama.

Instrumen yang dibangunkan oleh Haque, Rahman, & Haque (2011) akan diadaptasi dalam kajian ini dengan jumlah item yang digunakan adalah 5 item. Skel Likert 5 mata digunakan dan skor adalah dari 1 mata hingga 5 mata. Antara contoh kenyataan berkaitan nilai agama yang diajukan ialah “Saya kerap membaca al-Quran” dan

responden perlu memilih kenyataan sama ada sangat tidak setuju yang mewakili 1 mata sehingga skel 5 mata yang mewakili sangat setuju. Jumlah skor tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) menunjukkan indeks nilai agama responden sangat tinggi manakala skor terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) menunjukkan indeks nilai agama seseorang itu sangat rendah. Berdasarkan Rajah 4.7, item-item berikut akan digunakan bagi mengukur konstruk nilai agama dalam kajian ini.

Jadual 4.7

Pengukuran Konstruk Nilai Agama

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya sering menyertai aktiviti keagamaan. • Saya sentiasa patuh pada ajaran agama. • Saya sentiasa patuh untuk solat lima waktu jika tiada keuzuran. • Saya selalu membaca al-Quran. • Saya selalu membaca buku-buku agama.

4.2.6.2 Keberkesanan Kendiri

Keberkesanan sendiri dalam kajian ini ditakrifkan sebagai kepercayaan ahli akademik Islam terhadap keupayaan diri mereka untuk memberi hibah kepada seseorang yang lain. Persepsi keberkesanan sendiri ini diukur dengan skel baru kekesanan sendiri umum (*new general self-efficacy scale*) yang dibangunkan oleh Chen & Gully (2001). Skel ini diadaptasi dalam kajian ini kerana menurut Chen et al. (2001) skel ini sesuai digunakan dalam pelbagai persekitaran.

Sebanyak lima item digunakan dan kesemuanya disesuaikan dengan persekitaran hibah. Skel Likert 5 mata digunakan bagi mengukur kelapan-lapan item ini. Skor 1 digunakan bagi menunjukkan “sangat tidak setuju” sehingga skor 5 bagi menunjukkan “sangat setuju”. Contoh soalan yang dikemukakan ialah “Saya percaya saya boleh

menghadapi segala cabaran dalam memberi hibah”. Markah tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) yang menunjukkan seseorang itu sangat setuju dan mempunyai persepsi keberkesanan sendiri yang sangat tinggi manakala markah terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) yang menunjukkan responden mempunyai tahap keberkesanan sendiri yang sangat rendah dalam memberi hibah. Berdasarkan Rajah 4.8, pengukuran konstruk keberkesanan sendiri bagi kajian ini adalah dengan menggunakan item-item berikut.

Jadual 4.8
Pengukuran Konstruk Keberkesanan Kendiri

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya mampu untuk mencapai semua matlamat yang saya letakkan untuk diri sendiri termasuk memberi hibah. • Saya yakin saya memperoleh faedah yang penting untuk diri saya apabila memberi hibah. • Saya percaya akan berjaya dengan apa yang saya tetapkan jika saya berusaha bersungguh-sungguh. • Saya percaya saya boleh menghadapi segala cabaran dalam memberi hibah. • Walaupun memberi hibah adalah sukar, saya mampu melaksanakannya dengan baik.

4.2.6.3 Kualiti Perkhidmatan

Dalam kajian ini, kualiti perkhidmatan ditakrifkan sebagai persepsi ahli akademik Islam terhadap semua perkhidmatan yang disediakan oleh institusi hibah seperti khidmat nasihat, komunikasi, ketepatan maklumat dan kemudahan. Soalan-soalan berkaitan pemboleh ubah dalam kajian ini menggunakan dimensi utama kualiti perkhidmatan yang diadaptasi daripada Brady & Cronin (2001). Skel SERVQUAL yang dibangunkan oleh Brady & Cronin (2001) mempunyai tiga dimensi utama dalam mengukur kualiti perkhidmatan iaitu kualiti interaksi, persekitaran dan kualiti hasil.

Ketiga-tiga elemen dalam SERVQUAL ini akan digunakan dalam mengukur persepsi kualiti perkhidmatan ini.

Sebanyak lima item digunakan dalam mengukur pemboleh ubah ini dan skel likert 5 mata digunakan. Skor adalah dari 1 mata hingga 5 mata. Antara contoh kenyataan yang diajukan ialah “Saya mempunyai pengalaman yang sangat baik apabila mengunjungi institusi hibah” dan responden perlu memilih kenyataan sama ada sangat tidak setuju yang mewakili 1 mata sehingga skel 5 mata yang mewakili sangat setuju. Jumlah skor tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) dimana ia menunjukkan persepsi kualiti perkhidmatan seseorang itu sangat tinggi terhadap institusi hibah manakala skor terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) dimana ia menunjukkan persepsi kualiti perkhidmatan sangat rendah. Berdasarkan Jadual 4.9, item-item berikut akan digunakan bagi mengukur konstruk kualiti perkhidmatan dalam kajian ini.

Jadual 4.9
Pengukuran Konstruk Kualiti Perkhidmatan

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya percaya institusi hibah menawarkan perkhidmatan yang baik. • Saya menjangkakan persekitaran institusi hibah adalah memuaskan. • Interaksi saya dengan staf institusi hibah akan berjalan dengan baik.. • Staf di institusi hibah akan memberi maklumbalas dengan cepat terhadap apa yang saya perlukan • Saya akan gembira dengan apa yang institusi hibah sediakan kepada pelanggannya

4.2.7 Pemboleh Ubah Moderasi Pengetahuan Tentang Hibah

Definisi pengetahuan dalam kajian ditakrifkan sebagai pengetahuan, maklumat dan kefahaman ahli akademik Islam mengenai hibah. Kajian ini mengadaptasi instrumen yang dibentuk oleh Manaf (2004). Pemboleh ubah ini mempunyai 5 item dan perkara yang diajukan berkisar mengenai pengetahuan dan pemahaman responden mengenai hibah. Antara kenyataan yang dikemukakan ialah “Hibah boleh diberikan kepada sesiapa sahaja tidak terhad kepada waris”. Markah tertinggi ialah 25 mata (5 item x 5 mata) yang menunjukkan seseorang itu mempunyai pengetahuan yang tinggi mengenai hibah manakala markah terendah ialah 5 mata (5 item x 1 mata) yang menunjukkan responden itu mempunyai pengetahuan yang rendah tentang hibah. Berdasarkan Jadual 4.10, pengukuran konstruk pengetahuan akan menggunakan item-item seperti berikut.

Jadual 4.10
Pengukuran Konstruk Pengetahuan

Item-item Yang Diadaptasi
• Pemberian hibah digalakkan dalam Islam tanpa membelakangkan faraid. • Perancangan pengurusan harta melalui hibah boleh dibuat semasa hidup lagi. • Hibah boleh diberikan kepada sesiapa sahaja tidak terhad kepada waris • Kadar pemberian hibah tidak terhad kepada pembahagian seperti faraid • Hibah boleh dilakukan di institusi hibah yang sah.

4.2.8 Pemboleh Ubah Moderasi Situasi Kewangan

Situasi kewangan dalam kajian ini ditakrifkan sebagai kepuasan ahli akademik Islam terhadap keadaan kewangan mereka pada masa sekarang dan pada masa akan datang. Pemboleh ubah ini diukur dengan mengadaptasi instrumen yang dibentuk oleh Ali, Rahman & Bakar (2013). Likert 5 mata digunakan dalam kajian ini dan skor adalah

dari 1 mata hingga 5 mata. Antara contoh kenyataan berkaitan kepuasan terhadap keadaan kewangan ialah “Saya berpuas hati dengan keadaan kewangan saya sekarang” dan responden perlu memilih sama ada sangat tidak setuju yang mewakili 1 mata sehingga skel 5 mata yang mewakili sangat setuju. Jumlah skor tertinggi ialah 30 mata (6 item x 5 mata) dimana ia menunjukkan situasi kewangan sangat tinggi manakala skor terendah ialah 6 mata (6 item x 1 mata) dimana ia menunjukkan situasi kewangan sangat rendah. Berdasarkan Jadual 4.11, pengukuran konstruk situasi kewangan adalah menggunakan item-item berikut.

Jadual 4.11

Pengukuran Konstruk Situasi Kewangan

Item-item Yang Diadaptasi
• Saya berpuas hati dengan situasi kewangan saya sekarang. • Saya boleh melakukan sesuatu untuk meningkatkan kewangan saya. • Saya jarang kekurangan wang. • Pendapatan saya mencukupi untuk menampung kos sara hidup saya. • Jika saya kehilangan pendapatan saya, saya akan mengatasinya dalam satu tempoh masa. • Saya mudah memperoleh pinjaman berdasarkan keadaan kewangan saya.

4.3 Kutipan Data

Bahagian ini akan membincangkan mengenai kutipan data. Perbincangan lanjut mengenai pengumpulan data, penyusunan soal selidik, populasi kajian, saiz sampel, prosedur dan pentadbiran dan kerja-kerja lapangan diterangkan dalam seksyen-seksyen berikutnya.

4.3.1 Pengumpulan Data

Pengumpulan data boleh dilakukan secara soal selidik, temu bual berstruktur, dan pemerhatian terhadap peserta (Bryman, 2008). Kajian ini menggunakan kaedah soal selidik bagi mengumpul data. Kaedah ini digunakan kerana menurut Bryman (2008), kaedah soal selidik ini dapat mengumpulkan data secara adil, mudah didapati dan mudah diuruskan. Andreoni, Erard, & Feinstein (1998) turut menekankan kelebihan kaedah soal selidik ini kerana membolehkan penyelidik mengkaji banyak pemboleh ubah sosioekonomi. Soal selidik akan diedarkan kepada subjek secara kiriman pos selepas proses persampelan selesai.

4.3.2 Penyusunan Soal Selidik

Soal selidik dipecahkan kepada sepuluh bahagian (A hingga L) seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 4.12. Sementara soal selidik yang lengkap dilampirkan pada bahagian akhir.

4.3.3 Populasi Kajian

Populasi dalam kajian ini terdiri daripada staf akademik universiti awam di wilayah utara Malaysia. Kakitangan daripada empat universiti awam yang beragama Islam di kawasan wilayah utara yang dipilih iaitu Universiti Sains Malaysia (USM) Pulau Pinang, Universiti Malaysia Perlis (UNIMAP), Universiti Utara Malaysia (UUM) dan Universiti Teknologi Mara (UiTM) yang merangkumi tiga cawangan (UiTM Perlis, UiTM Kedah, UiTM Pulau Pinang). Staf akademik ini dipilih kerana:

- (i) Gred gaji kakitangan awam persekutuan di empat wilayah utara ini adalah sama dengan mana-mana kakitangan awam persekutuan di negeri-negeri lain. Maka, kajian ini menjangkakan sampel yang digunakan adalah mencukupi bagi kajian ini.
- (ii) Fokus kepada staf akademik dilakukan memandangkan golongan ini dikenali sebagai salah satu golongan bekerja yang tidak merancang harta semasa hidup menyebabkan harta pusaka mereka mungkin terbeku disebabkan kesibukan tugas dan kerjaya masing-masing (Abdullah, komunikasi peribadi, September 30, 2015).
- (iii) Staf akademik di universiti awam sudah mempunyai pendapatan yang stabil dan kebiasaannya sudah mempunyai aset sama ada bangunan seperti rumah, tanah dan kenderaan. Menurut Bakar & Rasyid (2010), pemilihan staf akademik dalam kajian berkaitan zakat pendapatan adalah kerana kebanyakan daripada staf akademik sudah mencapai tahap pendapatan yang mencukupi untuk dibayar zakat. Begitu juga dalam kajian ini, dimana staf akademik dipilih kerana kebanyakannya berpotensi untuk memberi hibah kerana sudah mempunyai harta.
- (iv) Selain itu, menurut Bakar & Rasyid (2010), staf akademik dianggap mempunyai tahap pengetahuan dan pemahaman yang bersesuaian berkenaan perkara berkenaan gelagat beragama seperti zakat. Maka, kajian ini turut menganggap staf akademik mempunyai tahap pengetahuan dan pemahaman mengenai hibah

Jadual 4.12

Pecahan soal selidik mengikut bahagian

Bahagian	Pemboleh ubah	Jumlah Soalan
A	Nilai Agama	5
B	Kualiti Perkhidmatan	5
C	Sikap Afektif	4
D	Sikap Instrumental	4
E	Pengetahuan	5
F	Situasi kewangan	6
G	Pengaruh Luaran	5
H	Pengaruh Interpersonal	5
I	Niat	5
J	Tingkah laku	4
K	Keberkesanan- sendiri	5
L	Demografi	5

4.3.4 Saiz Sampel

Dalam apa sahaja kajian, penentuan saiz sampel adalah aspek yang penting untuk dipertimbangkan. Sebanyak 500 responden akan dipilih sebagai sampel bagi kajian ini, iaitu melebihi saiz yang ditetapkan dalam Jadual Krejcie and Morgan, seperti yang dipetik di dalam Sekaran (2000) iaitu sebanyak 375. Saiz tersebut juga menepati cadangan Roscoe (1975) seperti yang dipetik di dalam Sekaran (2003), meletakkan beberapa panduan dalam menentukan saiz sampel, iaitu

- (i) Saiz sampel antara 30 ke 500 responden adalah sesuai bagi kebanyakan kajian.
- (ii) Bagi kajian multivariat, saiz sampel haruslah beberapa kali dari bilangan pemboleh ubah dalam kajian.

Cadangan di atas sangat sesuai dalam menentukan saiz sampel dalam kajian ini. Malah, saiz 500 sampel adalah melebihi saranan Hair, Anderson, Tatham, & Black (1998) yang menetapkan saiz sampel yang mencukupi bagi kajian yang menggunakan kaedah persampelan permodelan berstruktur (*structural equation model*) sebagai analisis kajian adalah antara 100-200 sampel. Saiz yang lebih besar daripada saranan adalah bagi mengurangkan masalah responden tidak memulangkan soal selidik.

4.3.5 Prosedur

Teknik persampelan adalah berdasarkan kaedah persampelan berstrata/kelompok dan rawak mudah ke atas senarai staf akademik di universiti awam di Wilayah Utara Malaysia yang berjumlah 5578 orang. Senarai semua staf akademik bagi universiti awam dikenalpasti dan disenaraikan sebagai permulaan prosedur persampelan. Senarai nama kakitangan diperoleh daripada Jabatan Pendaftar universiti masing-masing. Penentuan soal selidik bagi setiap universiti awam dibuat berdasarkan saiz sub-sampel yang terdapat dalam setiap kategori. Kategori yang mempunyai saiz sub-sampel yang kecil diperuntukkan bilangan soal selidik yang lebih kecil dan sebaliknya. Jadual 4.13 menunjukkan bilangan soal selidik yang diedarkan bagi setiap universiti awam.

Nama-nama staf akademik bagi setiap universiti awam kemudiannya dipilih berdasarkan kaedah persampelan rawak mudah menggunakan perisian SPSS. Kesemua senarai nama staf akademik berdasarkan universiti dimasukkan satu per satu ke dalam perisian SPSS. Misalnya, bagi Universiti Sains Malaysia, kesemua senarai nama 1956 dimasukkan ke dalam perisian SPSS. Kemudian, SPSS akan memilih sampel 175 daripada 1956 orang ini. Begitu juga dengan universiti-universiti lain,

pemilihan responden dilakukan dengan mengulangi langkah-langkah di atas. Kesemua 500 sampel daripada kesemua universiti yang dipilih kemudiannya dihantarkan soal selidik secara kiriman pos ke alamat masing-masing.

Jadual 4.13

Responden yang Diperlukan Berdasarkan Perkadaran Sampel Rawak Berstrata

	Universiti Awam	Populasi	Nisbah	Sampel
1.	Universiti Sains Malaysia	1956	$1956/5578*500$	175
2.	Universiti Utara Malaysia	1492	$1492/5578*500$	134
3.	Universiti Malaysia Perlis	1017	$1017/5578*500$	91
4.	Universiti Teknologi Mara (Penang)	370	$370/5578*500$	33
5.	Universiti Teknologi Mara (Kedah)	324	$324/5578*500$	29
6.	Universiti Teknologi Mara (Perlis)	419	$419/5578*500$	38

Menurut Ayob (2005), kaedah kiriman pos mempunyai beberapa kelebihan seperti berikut:

- (i) Perbelanjaan lebih rendah dengan menggunakan soal selidik berbanding menggunakan pembanci.
- (ii) Anggaran kepersisan lebih tinggi kerana responden menjawab soalan dan memulangkan soal selidik pada waktu yang hampir sama.
- (iii) Responden mempunyai masa untuk berfikir sebelum menjawab soalan.

(iv) Soal selidik melalui pos sangat sesuai jika responden tidak suka bersemuka dengan pembanci yang tidak dikenali.

Namun begitu, beberapa kelemahan turut dibincangkan apabila soal selidik dikirim melalui pos (Ayob, 2005), iaitu:

(i) Tidak mendapat respons atau pulangan yang tinggi. Bagi mengatasi masalah ini, saiz sampel telah dibesarkan daripada apa yang diperlukan bagi menerima pulangan yang lebih tinggi. Selain itu, responden akan diberikan sama ada surat peringatan mahupun panggilan telefon sebagai tindakan susulan agar responden memulangkan soal selidik

(ii) Soalan-soalan sukar dalam soal selidik tidak sesuai diberikan melalui kiriman pos. Perkara ini diatasi dengan melakukan tinjauan rintis terlebih dahulu bagi memastikan soalan-soalan dalam soal selidik adalah bersesuaian dan mudah difahami.

(iii) Responden menjawab soalan berdasarkan pengaruh orang lain. Walaupun masalah ini sukar dikawal, namun penyelidik telah menyertakan surat bersama-sama soal selidik bagi mengingatkan responden supaya menjawab secara bebas.

4.3.6 Pentadbiran dan Kerja-Kerja Lapangan

Nama-nama yang terpilih beserta alamat tempat kerja masing-masing akan disenaraikan bagi tujuan penghantaran soal selidik. Semua responden ini akan diberikan satu salinan soal selidik dan responden-responden ini akan diberikan masa selama dua minggu untuk menjawab soal selidik. Selepas dua minggu, tindakan

susulan seperti menghantar surat dan mesej peringatan akan diberikan. Apabila pengkaji mendapati sampel-sampel yang diperlukan sudah mencukupi, kerja-kerja lapangan telah dihentikan.

4.4 Teknik Analisis Data

Menurut Churchill & Iacobucci (2004); Uma Sekaran (2000b), langkah-langkah analisis data termasuklah pengkodan responden, penyaringan data serta pemilihan strategi analisis data yang bersesuaian. Selepas responden dikodkan, penyaringan data dilakukan bagi mengenalpasti kesilapan kemasukan data dan mengenalpasti kesesuaian data bagi memenuhi andaian statistik termasuklah pengurusan data tidak lengkap, pensisih, ujian bias maklum balas serta ujian kenormalan. Seterusnya analisis kajian dijalankan dengan menggabungkan statistik deskriptif dan statistik inferensi.

Data dianalisa menggunakan perisian SPSS versi 21.0 bagi mendapatkan data secara deskriptif manakala perisian *Smart Partial Least Square 3.0 (PLS)* digunakan sebagai platform untuk *Structural Equation Modeling (SEM)* bagi mendapatkan statistik inferensi. Antara kelebihan SEM adalah dapat menguji model pengukuran dan model struktur secara serentak (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2013). Sebagai tambahan, SEM ialah penyatuan kepada dua pendekatan dominan iaitu analisis faktor dan analisis laluan (Lee, Petter, Fayard, & Robinson, 2011). Kedua-dua pendekatan ini membolehkan pengkaji memeriksa secara serentak kedua-dua aspek penting dalam model iaitu model pengukuran yang secara lazimnya diukur menggunakan analisis faktor dan model struktural yang kebiasaannya diukur menggunakan analisis laluan (Lee et al., 2011).

Bagi analisis deskriptif, tujuan utama analisis ini dijalankan adalah bagi menerangkan secara umum mengenai profil dan demografi responden-responden dan pemboleh ubah-pemboleh ubah dengan meringkaskan data menggunakan jadual (Agresti & Finlay, 2009). Selain itu, analisis deskriptif turut membolehkan pengkaji untuk menerangkan data dengan menunjukkan jumlah kekerapan profil dan demografi (Agresti & Finlay, 2009). Sebagai tambahan, dalam deskriptif statistik, kepelbagaian set data dapat dibentangkan dan dibincangkan bagi memberikan lebih pemahaman mengenai dapatan kajian secara ringkas.

Seterusnya, bagi mendapatkan peramalan data, analisis inferensi dijalankan menggunakan SEM kerana beberapa sebab berikut:

- (i) SEM mengkaji kesemua persamaan secara serentak dan kemudian mengesan tahap dan arah bagi hubungan antara pemboleh ubah-pemboleh ubah (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010).
- (ii) SEM mengambil kira ralat pengukuran dengan memberi tumpuan kepada kebolehpercayaan dan kesahihan konstruk (Hair et al., 2010)
- (iii) SEM boleh mengukur model yang kompleks yang mengandungi hubungan multivariat, data pelbagai tahap dan aras, pengujian analisis pelbagai kumpulan, analisis hubungan langsung dan tidak langsung, analisis kesan pengantara dan kesan moderasi (Byrne, 2010; Schumacker & Lomax, 2004)
- (iv) SEM boleh membezakan dan meramalkan dengan tepat model pengukuran reflektif dan formatif (Hair et al., 2010).

(v) SEM adalah selaras dengan aliran analisis kajian terkini yang dikategorikan sebagai sangat diperlukan dalam penerbitan jurnal berindeks tinggi (Hair et al., 2010).

(vi) SEM menunjukkan ketepatan tertinggi dalam menghasilkan dapatan kajian (Hair et al., 2010).

(vii) Perisian-perisian yang menjalankan analisis SEM seperti AMOS, LISREL dan PLS adalah mesra pengguna (Schumacker & Lomax, 2004)

Justeru itu, kajian ini akan menjalankan analisis inferensi menggunakan SEM dengan pengukuran berdasarkan kovarian melalui perisian SmartPLS 3.0. Kekuatan perisian PLS-SEM ini ialah ia dengan mudah mampu menganalisa pelbagai pengukuran serta bebas daripada sebarang andaian. Penggunaan SEM akan dibincangkan pada bahagian seterusnya.

4.4.1 Pendekatan Model Persamaan berstruktur

Dalam model persamaan berstruktur, terdapat dua pendekatan yang paling biasa digunakan iaitu pendekatan berdasarkan kovarian (CB-SEM) iaitu AMOS-SEM serta pendekatan berdasarkan varian (VB-SEM) iaitu PLS-SEM. Kedua-dua pendekatan ini mempunyai kelebihan masing-masing, bergantung kepada objektif dan data kajian. Kedua-dua pendekatan ini menawarkan kepada pengkaji alternatif dan pilihan yang relevan dalam kajian masing-masing.

Perbezaan utama antara dua pendekatan ini ialah AMOS-SEM secara asasnya digunakan untuk mengesahkan teori yang telah terbina manakala PLS-SEM pula telah dianggap berorientasikan peramalan dalam memudahkan pembangunan teori. Walaupun secara umumnya AMOS-SEM merupakan pendekatan yang popular, pada masa kini pengkaji-pengkaji mula cenderung untuk menghargai pendekatan PLS-SEM kelebihannya apabila memberi tumpuan kepada peramalan dan pembangunan teori, serta boleh meramalkan model yang kompleks yang mempunyai pelbagai pemboleh ubah (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014). Selain itu, kaedah ini juga mampu untuk mengukur kedua-dua konstruk formatif dan reflektif serta syarat minima sampel saiz yang kecil (Hair et al., 2014).

4.4.2 Persamaan Model Berstruktur (SEM) Menggunakan Perisian Partial Least Square (PLS-SEM).

PLS-SEM merupakan teknik analisis generasi baru yang membolehkan pengguna menganalisis model kajian secara serentak dan menyeluruh (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014). Analisis multivariat PLS-SEM adalah lebih mudah dan ringkas berbanding AMOS-SEM dan LISREL-SEM. Terdapat beberapa ciri utama PLS-SEM iaitu:

- (i) PLS-SEM boleh menjalankan model kajian secara serentak dan menyeluruh.
- (ii) PLS-SEM boleh menjalankan analisis laluan secara grafik bagi melihat hubungan antara langsung dan tidak langsung.
- (iii) PLS-SEM boleh menjalankan analisis walaupun taburan data tidak normal dan sampel data adalah kecil.

Kajian ini menggunakan model kajian yang kompleks yang terdiri daripada beberapa pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar, pembolehubah moderator dan menggunakan pembentukan konstruk dua aras. Maka, analisis pelbagai kumpulan (*multi-group analysis*) diperlukan dalam kajian ini. Pendekatan PLS-SEM ini adalah bersesuaian digunakan dalam kajian ini kerana PLS-SEM mampu meramalkan model kajian yang kompleks dengan baik dengan menerangkan secara statistik hubungan antara pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar, menerangkan hubungan pemboleh ubah moderator, serta mengukur dimensi-dimensi bagi mewakili konstruk. Menurut Chin, Marcolin, & Newsted (2003), analisis PLS-SEM ini mampu meramalkan model yang sangat kompleks dengan beberapa pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar, selain mampu menganggarkan model hierarki dengan mudah, serta melihat kesan pemboleh ubah moderator dan pengantara. Selain itu, keperluan kepada penggunaan perisian SmartPLS ini adalah kerana kajian ini turut menfokuskan kepada peramalan model. Sebagai tambahan, analisis PLS-SEM ini boleh meramal model kajian ini bagi mengurangkan kekangan yang biasanya wujud dalam kajian-kajian kes lepas yang menggunakan analisis berdasarkan kovarian dalam persamaan model berstruktur.

Dalam PLS-SEM, terdapat dua bentuk penilaian pengukuran iaitu pertama ialah penilaian terhadap model pengukuran (*measurement model*) dan penilaian terhadap model struktural (*structural model*) (Hair et al., 2014). Bagi model pengukuran PLS-SEM, terdapat dua bentuk model iaitu model pengukuran reflektif dan model pengukuran formatif. Model pengukuran reflektif terbentuk apabila arah anak panah adalah dari konstruk ke pemboleh ubah indikator ataupun item, menunjukkan andaian bahawa konstruk menyebabkan pengukuran item/indikator (Hair et al., 2014).

Manakala model pengukuran formatif pula terbentuk apabila arah anak panah adalah dari item ataupun indikator ke konstruk, menunjukkan andaian bahawa item/indikator menyebabkan pengukuran konstruk (Joseph F. Hair et al., 2014).

Kelebihan PLS-SEM berbanding AMOS-SEM ialah kemampuannya untuk menggabungkan kedua-dua model pengukuran formatif dan reflektif dalam satu model. Selain itu, PLS-SEM turut mempunyai kelebihan dalam memberikan lebih peramalan kepada model struktural kajian dengan melihat kepada nilai varians perubahan iaitu R^2 . Bagi melihat nilai signifikan dalam analisis PLS-SEM pula, analisis *bootstrapping* dijalankan bagi mendapatkan nilai-t.

Justeru itu, dengan menjalankan analisis menggunakan PLS-SEM ini, kajian ini dapat melihat model gelagat pemberian hibah ini secara grafik dan jadual dengan menyeluruh dan serentak. Selain itu, PLS-SEM turut mampu untuk menentukan pembentukan model dua aras secara reflektif ini dengan melihat faktor yang mana lebih dominan dalam mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah.

Dalam kajian ini, model pengukuran reflektif digunakan bagi menunjukkan bahawa setiap item ataupun indikator boleh mewakili konstruk-konstruk kajian. Bagi menilai model pengukuran reflektif, beberapa aspek pengukuran dijalankan termasuklah ujian kesahihan kandungan bagi melihat dan menilai beban silang bagi item serta beban faktor signifikan, ujian kesahihan konvergen bagi melihat nilai beban faktor, nilai purata varian terekstrak (AVE) dan nilai kebolehpercayaan komposit. Selain itu, ujian kesahihan diskriminan turut dijalankan bagi melihat nilai kuasa dua purata varian terekstrak.

Seterusnya, model struktural kajian turut dinilai bagi melihat tahap peramalan konstruk menggunakan nilai R^2 serta tahap signifikan pekali laluan (*path coefficient*). Bagi menguji hubungan langsung dan hubungan pengantara dalam kajian ini, teknik *bootstrapping* diaplikasikan bagi melihat tahap signifikan hubungan ini. Analisis model struktural kajian ini adalah penting bagi menjawab hipotesis-hipotesis berkaitan tahap signifikan hubungan langsung dan hubungan pengantara ini.

4.5 Tinjauan Rintis

Tinjauan rintis ini dijalankan menggunakan perisian SPSS versi 20.0 bagi menguji tahap kebolehpercayaan instrumen dan kesahihan konstruk yang digunakan dalam kajian ini. Selain itu, tinjauan rintis juga dijalankan dengan tujuan untuk menilai kejelasan dan kesesuaian soalan-soalan yang terkandung dalam soal selidik. Sebanyak 49 soal selidik telah dipulangkan daripada 100 soal selidik yang diedarkan kepada responden. Namun begitu, hanya 46 soal selidik yang boleh digunakan bagi menjalankan analisis kajian ini. Analisis tahap kepercayaan instrumen dilaksanakan menggunakan prosedur *Cronbach alpha* manakala bagi kesahihan konstruk pula, analisis faktor pula dilakukan terhadap semua data.

Kesemua konstruk dalam kajian ini secara keseluruhannya mempunyai nilai *Cronbach alpha* di antara 0.67 sehingga 0.98. Konstruk sikap instrumental menunjukkan tahap kebolehpercayaan yang tinggi dengan nilai alphanya 0.98. Manakala tahap kebolehpercayaan yang terendah direkodkan pada konstruk pengetahuan dengan nilai alphanya 0.67. Menurut Hair et al. (1998), kedudukan kebolehpercayaan konstruk itu dikira baik jika *Cronbach alpha* melebihi 0.7 dan secara keseluruhannya kesemua konstruk iaitu gelagat, niat, sikap afektif, sikap instrumental, pengaruh interpersonal,

pengaruh luaran, nilai agama, keberkesanan sendiri dan situasi kewangan melepasi nilai alpha 0.7 ke atas. Hanya konstruk pengetahuan mempunyai nilai alpha kurang daripada 0.7 iaitu 0.67 dimana masih boleh diterima bagi kajian di peringkat penerokaan (Hair et al., 1998). Jadual 4.14 menunjukkan keputusan analisis tahap kebolehppercayaan bagi setiap konstruk dalam kajian ini.

Analisis kesahihan pula dijalankan selepas kesemua konstruk melepasi analisis tahap kebolehppercayaan menggunakan ukuran kecukupan persampelan iaitu nilai *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO). Nilai KMO bagi kesemua konstruk dalam kajian ini berada di antara 0.50 sehingga 0.88. Konstruk pengetahuan menunjukkan nilai KMO terendah iaitu 0.50 menunjukkan kedudukan yang sangat mendukakan bagi item yang boleh diterangkan oleh item lain dalam konstruk ini (Hair et al., 1998). Manakala konstruk yang menunjukkan nilai KMO tertinggi ialah konstruk niat dengan nilai 0.88. Ini menunjukkan konstruk niat mempunyai kedudukan item yang sangat baik (Hair et al., 1998).

Jadual 4.15 menunjukkan nilai KMO bagi setiap konstruk dalam kajian ini. Nilai *Bartlett Test of Sphericity* (BTOS) bagi item-item dalam konstruk-konstruk adalah melepasi ujian matriks dengan kesemuanya signifikan ($\text{sig}=0.0000$). Nilai BTOS yang signifikan menunjukkan bahawa konstruk-konstruk yang melalui analisis faktor adalah bersesuaian (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2006).

Jadual 4.14
Tahap Kebolehppercayaan Instrumen

Jadual 4.15
Keputusan Analisis Kesahihan Konstruk

Konstruk	Alpha (α)
1. Gelagat	0.84
2. Niat	0.96
3. Sikap afektif	0.97
4. Sikap instrumental	0.98
5. Pengaruh interpersonal	0.92
6. Pengaruh luaran	0.94
7. Nilai agama	0.75
8. Keberkesanan sendiri	0.91
9. Kualiti perkhidmatan	0.96
10. Pengetahuan	0.67
11. Situasi kewangan	0.83

Konstruk	Bil item	Bil faktor	Nilai KMO	Varian diterang
1. Gelagat	4	1	0.77	69.03
2. Niat	5	1	0.88	85.88
3. Sikap afektif	5	1	0.83	92.76
4. Sikap instrumental	5	1	0.83	93.44
5. Pengaruh interpersonal	5	1	0.82	76.33
6. Pengaruh luaran	5	1	0.81	81.17
7. Nilai agama	5	2	0.70	71.40
8. Keberkesanan sendiri	5	1	0.79	73.31
9. Kualiti perkhidmatan	5	1	0.82	87.14
10. Pengetahuan	5	2	0.50	68.85
11. Situasi kewangan	6	1	0.81	55.27

BAB 5

PENEMUAN KAJIAN

5.0 Pengenalan

Bab ini akan membincangkan mengenai keputusan analisis berdasarkan objektif kajian dalam bab pertama. Seterusnya, keputusan daripada pembinaan hipotesis dalam bab empat turut dibincangkan. Dalam bab ini, terdapat sepuluh pecahan bahagian, dimulakan dengan pengenalan kepada profil sampel dan profil responden. Kemudian, analisis mengenai pemboleh ubah-pemboleh ubah kajian turut dibentangkan. Pada bahagian keempat, penyaringan data dijalankan dengan melakukan ujian bias maklum balas, pengurusan data tidak lengkap, ujian pensisih dan ujian kenormalan. Seterusnya, pada bahagian kelima, penulis menerangkan secara ringkas mengenai pendekatan analisis PLS-SEM.

Kemudian, dapatan kajian mengenai model pengukuran diterangkan secara teliti dalam bahagian ini. Penerangan mengenai konstruk aras pertama dan kedua serta analisis model pengukuran dua aras ini dibincangkan dalam bahagian ketujuh. Pada bahagian berikutnya, analisis model struktural diperincikan dalam bab ini bagi melihat kesan saiz dan peramalan kerelevanan model dalam kajian ini. Seterusnya, analisis model berstruktur dijalankan bagi menjawab hipotesis-hipotesis berkaitan. Perbincangan dalam bab ini diakhiri dengan melihat kepada keputusan analisis pemboleh ubah moderator dalam kajian ini.

5.1 Profil Sampel

Sebanyak 500 soal selidik telah diedarkan melalui penghantaran pos kepada senarai sampel yang terdiri daripada staf akademik universiti awam di negeri Kedah, Perlis dan Pulau Pinang. Maklum balas awal daripada sampel agak kurang memuaskan pada peringkat permulaan. Namun, selepas melakukan beberapa kali peringkat susulan melalui telefon dan email, sambutan daripada sampel memberangsangkan. Akhirnya 299 soal selidik berjaya dipulangkan. Daripada jumlah tersebut, 13 set soalan tidak lengkap dijawab, dan 4 set soalan meragukan (kesemua jawapan bagi soal selidik adalah sama). Maka bagi analisis kajian ini, hanya 282 set soal selidik digunakan. Menurut Hair, Black, Babin, & Anderson (2006), sampel kajian sebanyak 200 adalah mencukupi bagi kajian menggunakan analisis SEM. Selain itu, Hair et al. (2006) turut mencadangkan bahawa saiz sampel bagi sesuatu kajian perlulah sekurang-kurangnya 10 kali ganda daripada jumlah yang pemboleh ubah yang digunakan dalam kajian. Jumlah soalan selidik ini adalah mencukupi dan melepasi tahap minimum saiz sampel bagi menganalisis data, apabila jumlah pemboleh ubah yang diuji dalam kajian ini ialah 11 manakala sampel kajian yang digunakan ialah 282.

5.2 Profil Responden

Jadual 5.1 menunjukkan profil responden dari segi jantina, umur, taraf perkahwinan, bilangan anak dan pendapatan responden. Dari segi jantina, komposisi responden merekodkan 32.6% bagi lelaki dan 67.4% bagi perempuan. Dari segi umur, kebanyakan responden adalah berumur 26-39 tahun (57.1%). Manakala 86 responden adalah terdiri daripada responden yang berumur 40-49 tahun (30.5%) dan diikuti responden yang berumur 50 tahun ke atas (35%).

Jadual 5.1

Statistik Deskriptif bagi Taburan Kekerapan Responden

Demografi	Kekerapan	Peratus (%)
Jantina		
Lelaki	92	32.6
Perempuan	190	67.4
Umur		
26-39 tahun	161	57.1
40-49 tahun	86	30.5
50 tahun dan ke atas	35	12.4
Taraf Perkahwinan		
Berkahwin	225	79.8
Bujang	52	18.4
Lain-lain	5	1.8
Bilangan Anak		
0	73	25.9
1-3	142	50.3
3-6	61	21.6
6-9	6	0.2
Pendapatan		
3000-4000	16	5.7
4000-5000	53	18.8
5000-6000	83	29.4
6000-7000	49	17.4
7000 ke atas	81	28.7

Dari segi taraf perkahwinan, majoriti responden sudah berkahwin (79.8%) manakala selebihnya ialah bujang (18.4%) dan lain-lain (1.8%). Dari segi bilangan anak, majoriti responden mempunyai anak dari 1-3 orang anak (50.3%), manakala 25.9% responden tidak mempunyai anak, diikuti 21.6% responden mempunyai 3-6 orang anak dan 0.2% responden mempunyai 6-9 orang anak.

Akhir sekali, pecahan responden dari segi pendapatan pula menunjukkan kebanyakan responden mempunyai gaji RM5000-RM6000 (29.4%), seterusnya 28.7% responden mempunyai gaji RM7000 dan ke atas, 18.8% mempunyai gaji RM 4000-RM 5000,

diikuti 17.4% responden mempunyai gaji RM 6000-RM 7000 sebulan, seterusnya 5.7% mendapat gaji RM 3000- RM4000.

5.3 Analisis Pemboleh Ubah-Pemboleh Ubah Kajian

Jadual 5.2 mempamerkan statistik deskriptif bagi kesemua pemboleh ubah dalam kajian ini. Analisis deskriptif ini dijalankan bagi meringkaskan dan menerangkan ciri-ciri utama dalam data berdasarkan jawapan-jawapan responden bagi setiap pemboleh ubah yang digunakan dalam kajian ini. Analisis deskriptif ini memberikan pandangan umum kepada pengkaji mengenai bagaimana responden menjawab soal selidik dalam kajian ini berdasarkan nilai purata, sisihan piawai, varian dan sebagainya (U. Sekaran & Bougie, 2010). Bagi kajian ini, terdapat 11 pemboleh ubah yang akan dianalisa. Keputusan ujian statistik deskriptif menunjukkan nilai purata bagi kesemua pemboleh ubah berada antara 2.555 hingga 4.390 dan kesemuanya positif. Bagi nilai sisihan piawai pula, nilai terendah ialah pada pemboleh ubah nilai agama (0.531) manakala nilai tertinggi pula tercatat pada pemboleh ubah gelagat (1.042).

Jadual 5.2
Statistik Deskriptif bagi Setiap Pemboleh Ubah

Pemboleh ubah	Item	Min	Maks	Purata	Sisihan Piawai
Nilai Agama	5	2.80	5.00	4.111	0.531
Kualiti Perkhidmatan	5	2.00	5.00	3.575	0.604
Sikap Instrumental	4	3.00	5.00	4.313	0.666
Sikap Afektif	4	3.00	5.00	4.390	0.630
Pengetahuan	5	3.00	5.00	4.229	0.577
Situasi Kewangan	6	2.17	5.00	3.742	0.592
Pengaruh Interpersonal	5	2.00	5.00	3.653	0.648
Pengaruh Luaran	5	2.00	5.00	3.531	0.629
Niat	5	1.96	5.00	3.926	0.722
Gelagat	4	1.00	5.00	2.555	1.042
Keberkesanan Kendiri	5	2.50	5.00	3.895	0.582

5.4 Penyaringan Data

Proses penyaringan data dilakukan terlebih dahulu terhadap data bagi memastikan kesesuaian dan kedudukan data bagi analisis statistik multivariat. Menurut Coakes (2013), penyaringan data adalah bermanfaat bagi memastikan data dimasukkan dengan betul serta pengedaran data adalah secara normal. Dalam kajian ini, penyaringan data yang dijalankan ialah ujian bias maklum balas, pengurusan data tidak lengkap, ujian pensisih dan ujian kenormalan.

5.4.1 Ujian Bias Maklum Balas

Ujian maklum balas bias adalah berkaitan dengan maklumbalas responden yang berbeza dengan responden yang tidak memberi balas disebabkan oleh perbezaan faktor demografi seperti umur, jantina dan tahap pendidikan (Sax, Gilmartin, & Bryant, 2003). Ujian bias maklum malas dilakukan bagi memastikan persamaan pada beberapa kriteria utama di antara responden dan total populasi (Chang & Lee, 2007). Armstrong & Overton (1977) mencadangkan agar ujian bias maklum balas ini dijalankan dengan membahagikan responden kepada dua tempoh masa, iaitu pemulangan awal (dipulangkan dalam masa dua minggu selepas penghantaran soal selidik) dan pemulangan akhir (dipulangkan selepas dua minggu penghantaran soal selidik). Pemulangan akhir soal selidik dibandingkan dengan pemulangan awal terhadap dimensi bagi konstruk sikap (sikap afektif dan sikap instrumental), dimensi bagi konstruk norma subjektif (pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal), dimensi bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap (nilai agama, kualiti perkhidmatan dan keberkesanan sendiri), konstruk nilai agama, konstruk pengetahuan, konstruk niat dan konstruk gelagat.

Berdasarkan saranan Chang & Lee (2007), kajian ini menjalankan analisis ujian-t sampel bebas bagi menguji sama ada wujudnya maklum balas yang bias di antara responden awal dan akhir. Responden awal terdiri daripada 184 orang manakala responden akhir terdiri daripada 98 orang. Jadual 5.4 menunjukkan hasil kajian bagi ujian-t sampel bebas ini.

Jadual 5.4 menunjukkan bahawa hanya terdapat perbezaan kecil bagi skor purata di antara kumpulan awal dan kumpulan akhir bagi setiap konstruk. Maka, ini menunjukkan bahawa responden-responden ini bebas dari maklum balas bias, dan kenyataan ini disokong oleh Ujian Levene Persamaan Varian dalam Jadual 5.4. Ujian Levene turut menunjukkan bahawa tiada konstruk yang signifikan sekaligus menguatkan lagi bahawa tiada unsur bias dalam maklum balas dalam kajian ini.

Jadual 5.3
Ujian Levene untuk Persamaan Varians

Konstruk	Nilai F	Signifikan
Nilai Agama	0.674	0.412
Kualiti Perkhidmatan	0.920	0.338
Sikap Instrumental	0.004	0.947
Sikap Afektif	0.903	0.343
Pengetahuan	0.149	0.700
Situasi Kewangan	2.625	0.106
Pengaruh Interpersonal	0.265	0.607
Pengaruh Luaran	2.461	0.118
Niat	0.001	0.978
Gelagat	0.061	0.805
Keberkesanan Kendiri	0.005	0.942

Jadual 5.4
Statistik bagi Ujian-t Sampel Bebas

Konstruk	Kumpulan	N	Purata	Ralat	Purata Ralat
Nilai Agama	Responden Awal	184	4.172	0.519	0.038
	Responden Akhir	98	3.995	0.538	0.054
Kualiti Perkhidmatan	Responden Awal	184	3.654	0.571	0.042
	Responden Akhir	98	3.424	0.637	0.064
Sikap Instrumental	Responden Awal	184	4.326	0.666	0.049
	Responden Akhir	98	4.285	0.668	0.067
Sikap Afektif	Responden Awal	184	4.407	0.622	0.045
	Responden Akhir	98	4.356	0.648	0.065
Pengetahuan	Responden Awal	184	4.305	0.553	0.040
	Responden Akhir	98	4.086	0.598	0.060
Situasi Kewangan	Responden Awal	184	3.824	0.557	0.041
	Responden Akhir	98	3.588	0.628	0.063
Pengaruh Interpersonal	Responden Awal	184	3.687	0.636	0.046
	Responden Akhir	98	3.588	0.668	0.067
Pengaruh Luaran	Responden Awal	184	3.529	0.657	0.048
	Responden Akhir	98	3.535	0.575	0.058
Niat	Responden Awal	184	3.943	0.738	0.054
	Responden Akhir	98	3.895	0.694	0.070
Gelagat	Responden Awal	184	2.467	1.018	0.075
	Responden Akhir	98	2.720	1.070	0.108
Keberkesanan Kendiri	Responden Awal	184	3.877	0.580	0.042
	Responden Akhir	98	3.930	0.585	0.059

5.4.2 Pengurusan Data Tidak Lengkap

Menurut Hair, Black, Babin, & Anderson (2010), data tidak lengkap adalah perkara biasa dalam proses penerimaan soal selidik. Ini berlaku kerana responden tidak menjawab kesemua soalan dalam soal selidik. Sekaran & Bougie (2010) menyatakan bahawa data tidak lengkap ini berlaku kerana responden tidak memahami soalan, atau responden tidak mahu menjawab soalan daripada soal selidik tersebut.

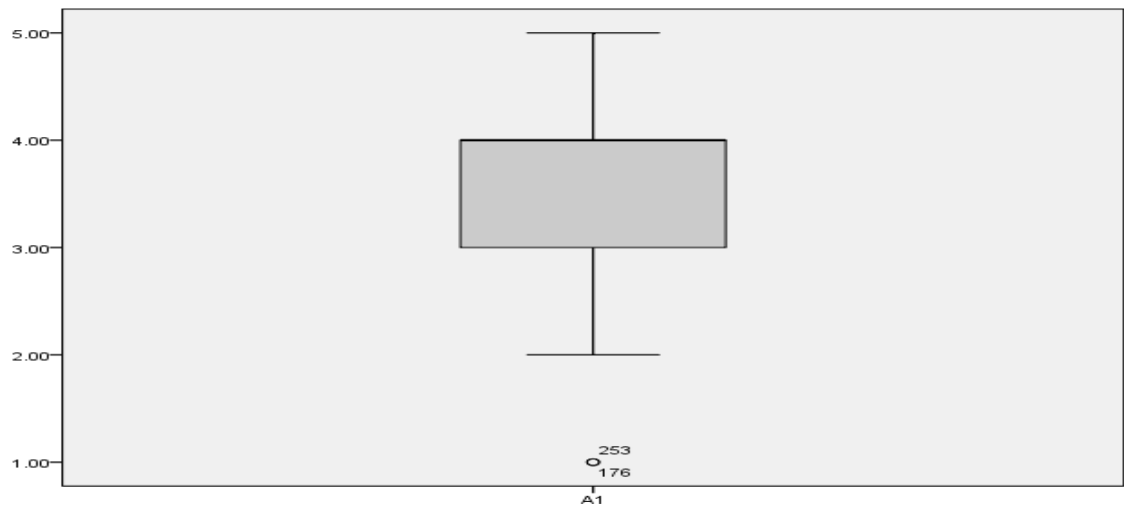
Selain itu, pengurusan data tidak lengkap adalah penting dalam kajian yang menggunakan analisis SEM. Ini adalah kerana teknik analisis tidak dapat dijalankan jika terdapat data tidak lengkap (Schumacker & Lomax, 2004). Kajian ini perlu mengenalpasti dan menguruskan data tidak lengkap dengan cara yang betul sebelum teknik analisis SEM dijalankan.

Seperti yang dicadangkan oleh Hair, Black, Babin, & Anderson (2010), terdapat beberapa cara bagi mengendalikan data tidak lengkap. Antaranya, soal selidik akan diabaikan apabila responden gagal menjawab soal selidik kurang atau bersamaan dengan 10% daripada keseluruhan jawapan. Selain itu, status data tidak lengkap akan diklasifikasikan sebagai calon untuk digugurkan jika responden tidak menjawab melebihi 15% daripada keseluruhan soal selidik. Seterusnya, pengkaji boleh menggantikan dengan nilai mean atau median menggunakan perisian SPSS jika responden tidak boleh menjawab dalam 20-30% daripada keseluruhan jawapan. Cara yang terakhir ialah mengecualikan soal selidik dengan data tidak lengkap daripada analisis jika responden tidak menjawab bersamaan atau melebihi 50% daripada keseluruhan jawapan. Bagi kajian ini, sebanyak 14 soal selidik tidak lengkap digugurkan kerana responden tidak menjawab soalan melebihi 15% daripada

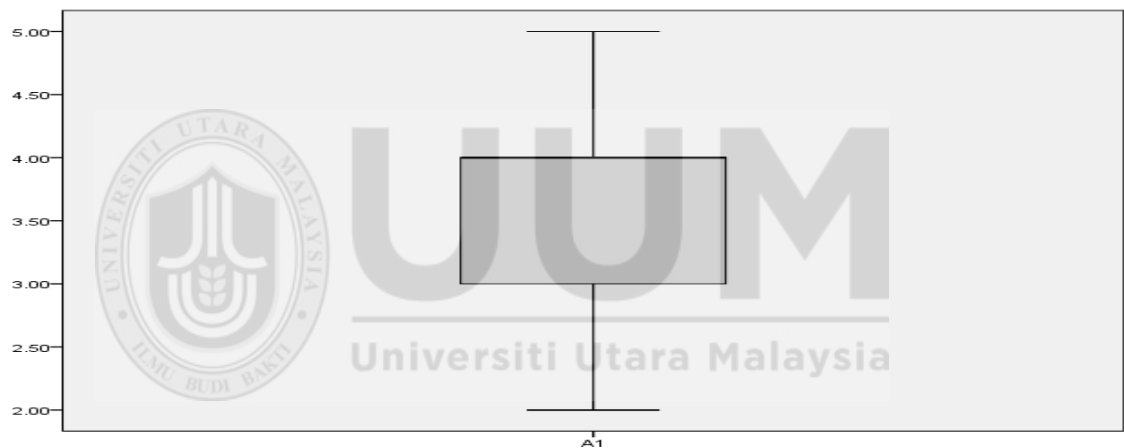
keseluruhan soal selidik. Kajian ini akan menggunakan baki 282 set soal selidik untuk ujian analisis seterusnya.

5.4.3 Ujian Pensisih

Ujian penyaringan data yang seterusnya bagi kajian ini ialah ujian pensisih. Pensisih bagi setiap item dikenalpasti dengan menggunakan Boxplot seperti yang dicadangkan oleh Coakes (2013) dan Pallant (2013). Tujuan utama Boxplot adalah untuk mengenalpasti skor yang ekstrem (*extreme score*) yang membawa kepada responden luar biasa. Nilai ekstrem dapat dikenalpasti apabila terdapat skor yang berada jauh daripada kotak. Sebagai contoh, terdapat dua skor ekstrem dalam Rajah 5.1, diwakili oleh dua bulatan kecil. Skor ini adalah skor daripada responden 176 dan responden 253. Dengan merujuk kepada data kajian, didapati bahawa nilai skor ini adalah 1.0. Menurut Hair, Black, Babin, & Anderson (2010), terdapat dua pilihan untuk berurusan dengan data pensisih iaitu menggantikan dengan nilai purata atau menghapuskan responden luar biasa (176, 253). Dalam kajian ini, pengkaji telah memilih kaedah pertama dengan menggantikan dengan nilai purata bagi kes-kes di atas. Selepas dua kes telah digantikan dengan nilai purata, Rajah 4.2 menunjukkan tiada lagi wujud responden yang luar biasa dalam data. Dalam kajian ini, hanya terdapat satu item (K2) yang menunjukkan terlalu banyak nilai ekstrem. Maka, item ini telah digugurkan.



Rajah 5.1
Boxplot Sebelum Digantikan Nilai Purata



Rajah 5.2
Boxplot Selepas Digantikan Nilai Purata

5.4.4 Kenormalan

Seterusnya, ujian penyaringan data terakhir yang dilakukan dalam kajian ini ialah ujian kenormalan. Bagi ujian kenormalan, pemboleh ubah-pemboleh ubah mencapai tahap kenormalan apabila hasil ujian menunjukkan nilai kepencongan (*skewness*) dan kurtosis kurang daripada 2.58. Menurut Coakes (2013), sesuatu pemboleh ubah dikira mencapai tahap kenormalan jika nilai kepencongan dan kurtosis kurang daripada 2.58. Berdasarkan Jadual 5.5, hasil ujian mempamerkan kesemua pemboleh ubah

mempunyai nilai kurang daripada 2.58. Justeru itu, kesemua pemboleh ubah melepasi tahap kenormalan.

Jadual 5.5

Hasil Ujian Statistik Kepencongan dan Kurtosis Bagi Semua Pemboleh Ubah

Konstruk	Kepencongan		Kurtosis	
	Statistik	Ralat	Statistik	Ralat
Nilai Agama	-0.100	0.145	-0.765	0.289
Kualiti Perkhidmatan	0.229	0.145	0.288	0.289
Sikap Instrumental	-0.512	0.145	-0.818	0.289
Sikap Afektif	-0.660	0.145	-0.601	0.289
Pengetahuan	-0.183	0.145	-0.892	0.289
Situasi Kewangan	0.181	0.145	-0.253	0.289
Pengaruh Interpersonal	0.335	0.145	-0.147	0.289
Pengaruh Luaran	0.236	0.145	0.050	0.289
Niat	-0.260	0.145	-0.284	0.289
Gelagat	0.009	0.145	-0.826	0.289
Kendiri	0.156	0.145	-0.380	0.289

5.5 Pendekatan PLS-SEM

Analisis data dalam kajian dilakukan dengan menggunakan perisian SmartPLS bertujuan untuk menjalankan model laluan PLS (*PLS Path Modelling*). Menurut Ringle et al. (2012), PLS-SEM boleh membantu pengkaji-pengkaji dalam meningkatkan amalan pelaporan yang baik dalam pelbagai disiplin kajian seperti pengurusan dan pemasaran.

Dalam kajian ini, analisis data dijalankan melalui model laluan PLS dan dibahagikan kepada dua bahagian iaitu model pengukuran dan model struktural. Penjelasan seterusnya akan diterangkan pada bahagian seterusnya.

5.6 Penilaian Model Pengukuran (*Measurement Model*)

Apabila menggunakan SmartPLS, langkah pertama yang dilakukan adalah membuat penilaian terhadap model pengukuran. Model pengukuran dinilai bagi menentukan kesesuaian item-item (beban faktor) pada konstruk-onstruk yang digunakan. Model ini diukur untuk mengesahkan bahawa item-item betul-betul mengukur konstruk, seterusnya membuktikan instrumen tersebut boleh dipercayai. Selain itu, tujuan pengujian model pengukuran ini ialah untuk mendiagnosis hubungan antara item-item terhadap konstruk-onstruk. Pengujian model pengukuran ini adalah penting bagi mengesan penggunaan indikator yang bersesuaian dalam memastikan pengoperasian sesuatu konstruk berjalan dengan baik (Churchill, 1979). Justeru itu, analisis kesahihan kandungan, kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan dijalankan bagi menilai model pengukuran ini (Hair et al., 2010).

5.6.1 Kesahihan Kandungan

Kesahihan kandungan diuji bagi melihat kesesuaian dan keupayaan item-item yang digunakan dalam konstruk untuk mengukur konsep utama sesuatu kajian (Joseph F Hair et al., 2010). Bohrnstedt (1970) mencadangkan penggunaan kaedah *Principle Component Analysis* (PCA) bagi menilai indikator-indikator yang menjadi asas terhadap faktor ini. Oleh kerana Smart PLS adalah berasaskan kaedah PCA, maka beban faktor diwujudkan bagi kesemua indikator dalam Smart PLS. Kemudian, item-item bagi setiap konstruk dilihat dan dipastikan mempunyai nilai tertinggi berbanding konstruk-onstruk yang lain. Seterusnya, beban faktor bagi item-item perlulah signifikan (Chow & Chan, 2008).

Secara teorinya, sorotan literatur yang lepas seperti dibincangkan dalam Bab 3 telah memastikan item-item terbabit adalah bersesuaian untuk mewakili konstruk tetapi bagi menyokong bukti secara statistik, analisis faktor dijalankan berdasarkan Jadual 5.6. Kesemua nilai beban faktor menunjukkan nilai-nilai bagi kesemua item dalam konstruk adalah lebih tinggi berbanding nilai beban faktor konstruk-konstruk yang lain. Selain itu, kesemua indikator menunjukkan nilai yang tinggi dan signifikan. Kedua-dua kriteria ini membuktikan bahawa item-item dalam kajian ini mempunyai kesahihan kandungan yang baik.

Jadual 5.6 menunjukkan kesemua beban faktor bagi kesemua item merujuk kepada konstruk-konstruk yang terlibat dalam kajian ini iaitu: sikap (sikap instrumental dan sikap afektif), norma subjektif (pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal), kawalan gelagat ditanggap (nilai agama, keberkesanan sendiri, kualiti perkhidmatan), pengetahuan, situasi kewangan, niat dan gelagat.

Menurut Chow & Chan (2008), beban item adalah lemah jika nilai kurang dari 0.30, wajar jika nilai di antara 0.31-0.50, sederhana jika nilai 0.51-0.60, sederhana kuat jika nilai 0.61-0.80, dan sangat kuat jika nilai di antara 0.81-1.0. Selain itu, Robinson, Shaver, & Wrightsman (1991) turut mencadangkan agar beban faktor bagi hubungan antara item-item mestilah melebihi 0.30. Ini dapat dilihat pada Jadual 5.3 apabila kesemua beban faktor adalah melebihi 0.66. Ini menunjukkan bahawa kesemua beban faktor mempunyai nilai sama ada sederhana kuat atau sangat kuat. Tiada item yang dihapuskan kerana kesemuanya melebihi nilai 0.30.

Jadual 5.6

Beban Silang (Cross Loading) bagi Item-Item

ITEM	AGM	KDMT	SIKA	SIKB	PGTN	KWGN	NSA	NSB	NIAT	GLGT	KNDR
A1	0.781	0.187	0.103	0.105	0.138	0.205	0.120	-0.017	0.011	0.095	0.147
A2	0.787	0.157	0.084	0.097	0.224	0.273	0.127	0.046	0.089	-0.037	0.169
A3	0.694	0.149	0.055	0.146	0.213	0.173	0.174	-0.003	0.128	-0.083	0.088
A4	0.792	0.154	-0.003	0.018	0.160	0.241	0.131	0.007	0.017	0.050	0.094
A5	0.707	0.086	0.001	0.061	0.145	0.176	0.046	-0.004	-0.000	0.098	0.131
B1	0.251	0.815	0.236	0.249	0.228	0.215	0.207	0.113	0.246	0.075	0.228
B2	0.168	0.852	0.195	0.201	0.163	0.148	0.190	0.086	0.187	0.146	0.153
B4	0.151	0.854	0.160	0.160	0.207	0.151	0.151	0.021	0.139	0.128	0.136
B5	0.120	0.868	0.215	0.211	0.198	0.155	0.161	0.023	0.111	0.165	0.181
C1	0.080	0.235	0.932	0.752	0.420	0.158	0.375	0.262	0.393	-0.038	0.400
C2	0.066	0.230	0.931	0.726	0.375	0.171	0.404	0.318	0.398	-0.009	0.396
C3	0.057	0.228	0.944	0.745	0.387	0.127	0.383	0.281	0.412	-0.013	0.399
C4	0.073	0.165	0.923	0.746	0.365	0.152	0.354	0.275	0.386	0.016	0.388
D1	0.154	0.251	0.753	0.935	0.439	0.171	0.386	0.271	0.404	0.007	0.442
D2	0.101	0.213	0.723	0.944	0.451	0.157	0.372	0.256	0.415	0.051	0.439
D3	0.106	0.211	0.757	0.931	0.448	0.166	0.385	0.267	0.439	-0.008	0.426
D4	0.067	0.190	0.719	0.900	0.372	0.123	0.337	0.297	0.430	0.040	0.383
E1	0.216	0.192	0.410	0.415	0.801	0.225	0.416	0.174	0.387	0.042	0.355
E2	0.172	0.218	0.361	0.374	0.824	0.244	0.318	0.163	0.382	-0.040	0.247
E3	0.243	0.139	0.297	0.377	0.832	0.243	0.325	0.224	0.352	0.054	0.249
E4	0.139	0.207	0.252	0.292	0.711	0.241	0.257	0.191	0.320	0.147	0.261
E5	0.13	0.218	0.292	0.351	0.769	0.277	0.307	0.114	0.251	0.053	0.296
F1	0.278	0.182	0.127	0.100	0.235	0.801	0.165	0.245	0.084	0.039	0.231
F2	0.229	0.150	0.097	0.136	0.294	0.733	0.182	0.131	0.083	-0.038	0.139
F3	0.221	0.050	0.051	0.059	0.197	0.660	0.233	0.150	0.020	-0.073	0.157
F4	0.250	0.116	0.146	0.157	0.246	0.759	0.205	0.120	0.057	-0.059	0.158

Sambungan Jadual 5.6

ITEM	AGM	KDMT	SIKA	SIKB	PGTN	KWGN	NSA	NSB	NIAT	GLGT	KNDR
F5	0.166	0.161	0.121	0.104	0.144	0.750	0.154	0.196	0.077	-0.072	0.196
F6	0.158	0.154	0.145	0.154	0.244	0.728	0.206	0.153	0.077	-0.143	0.120
G1	0.177	0.208	0.399	0.417	0.394	0.187	0.660	0.348	0.335	-0.023	0.327
G2	0.197	0.160	0.274	0.289	0.300	0.194	0.828	0.414	0.203	0.053	0.259
G3	0.097	0.136	0.345	0.271	0.243	0.170	0.819	0.393	0.282	0.136	0.342
G4	0.140	0.162	0.312	0.324	0.397	0.220	0.822	0.450	0.318	0.081	0.321
G5	0.066	0.152	0.326	0.328	0.346	0.207	0.847	0.502	0.391	0.128	0.346
H1	0.037	0.076	0.279	0.274	0.093	0.097	0.358	0.746	0.46	0.309	0.397
H2	0.016	0.125	0.187	0.164	0.165	0.169	0.364	0.734	0.322	0.270	0.217
H3	-0.004	0.011	0.260	0.215	0.190	0.193	0.460	0.884	0.438	0.194	0.347
H4	0.001	0.026	0.262	0.317	0.284	0.272	0.498	0.823	0.420	0.216	0.401
H5	-0.007	0.041	0.241	0.216	0.154	0.179	0.456	0.841	0.374	0.176	0.301
I1	0.039	0.137	0.371	0.396	0.438	0.069	0.314	0.450	0.923	0.297	0.460
I2	0.056	0.159	0.379	0.396	0.428	0.089	0.308	0.448	0.933	0.271	0.434
I3	0.113	0.149	0.375	0.413	0.382	0.141	0.366	0.479	0.913	0.267	0.492
I4	0.038	0.183	0.389	0.419	0.378	0.073	0.323	0.431	0.934	0.312	0.444
I5	0.052	0.224	0.394	0.415	0.332	0.071	0.400	0.424	0.774	0.240	0.486
J1	0.056	0.101	0.056	0.102	0.106	-0.040	0.082	0.252	0.333	0.902	0.355
J2	0.037	0.100	-0.112	-0.083	0.001	-0.070	0.045	0.184	0.153	0.805	0.194
J3	-0.013	0.167	0.029	0.047	0.062	-0.090	0.124	0.281	0.322	0.896	0.315
J4	0.034	0.073	-0.154	-0.128	-0.060	-0.040	0.055	0.187	0.078	0.673	0.196
K1	0.172	0.208	0.378	0.373	0.306	0.208	0.367	0.376	0.419	0.328	0.842
K3	0.112	0.135	0.326	0.381	0.350	0.233	0.293	0.237	0.370	0.159	0.686
K4	0.126	0.117	0.354	0.396	0.248	0.107	0.289	0.336	0.439	0.259	0.835
K5	0.140	0.142	0.340	0.367	0.287	0.198	0.343	0.378	0.470	0.333	0.904

Nota: AGM=nilai agama, KDMT=kualiti perkhidmatan, SIKA=sikap afektif, SIKB=sikap instrumental, PGTN=pengetahuan, NSA= pengaruh interpersonal, NSB=pengaruh luaran, GLGT=gelagat, KNDR=keberkesanan sendiri.

Kemudian, Jadual 5.7 menunjukkan setiap beban item mempunyai nilai yang signifikan terhadap konstruk-konstruk pada tahap aras signifikan 0.01, dan ini menunjukkan analisis faktor ini mampu menerangkan kesahihan konstruk dengan baik. Akhirnya, hasil ujian ini menunjukkan kesemua item mempamerkan kesahihan kandungan konstruk yang baik. Justeru, pengukuran keseluruhan model ini dikekalkan.

Jadual 5.7
Beban Faktor Signifikan

Konstruk	Item	Beban Faktor	Ralat	Nilai-t	Nilai-p
Sikap Afektif	C1	0.932	0.013	74.540	0.000
	C2	0.931	0.015	60.834	0.000
	C3	0.944	0.010	87.022	0.000
	C4	0.923	0.012	70.100	0.000
Sikap Instrumental	D1	0.935	0.013	71.948	0.000
	D2	0.944	0.011	84.307	0.000
	D3	0.931	0.014	69.794	0.000
	D4	0.90	0.018	51.438	0.000
Pengaruh Luaran	G1	0.66	0.046	14.544	0.000
	G2	0.828	0.024	32.441	0.000
	G3	0.819	0.023	32.381	0.000
	G4	0.822	0.022	37.670	0.000
	G5	0.847	0.017	44.962	0.000
Pengaruh Interpersonal	H1	0.746	0.041	21.687	0.000
	H2	0.734	0.040	18.956	0.000
	H3	0.884	0.016	50.138	0.000
	H4	0.823	0.027	30.058	0.000
	H5	0.841	0.023	33.766	0.000
Pengetahuan	E1	0.801	0.028	26.963	0.000
	E2	0.824	0.020	39.356	0.000
	E3	0.832	0.024	32.0	0.000
	E4	0.711	0.052	14.057	0.000
	E5	0.769	0.039	21.078	0.000
Niat	I1	0.923	0.011	84.988	0.000
	I2	0.933	0.009	99.040	0.000
	I3	0.913	0.019	50.978	0.000
	I4	0.934	0.009	103.267	0.000
	I5	0.774	0.036	20.601	0.000

Sambungan..... Jadual 5.7

Konstruk	Item	Beban Faktor	Ralat	Nilai-t	Nilai-p
Keberkesanan Kendiri	K1	0.842	0.021	39.934	0.000
	K3	0.686	0.046	14.604	0.000
	K4	0.835	0.038	21.231	0.000
	K5	0.904	0.013	72.248	0.000
Nilai Agama	A1	0.781	0.045	17.120	0.000
	A2	0.787	0.045	16.171	0.000
	A3	0.694	0.062	11.709	0.000
	A4	0.792	0.052	16.932	0.000
	A5	0.707	0.073	8.769	0.000
Situasi Kewangan	F1	0.801	0.197	4.222	0.000
	F2	0.733	0.214	3.683	0.001
	F3	0.659	0.251	2.865	0.009
	F4	0.759	0.216	3.848	0.000
	F5	0.750	0.189	4.147	0.000
	F6	0.728	0.209	3.672	0.001
Gelagat	J1	0.902	0.020	44.888	0.000
	J2	0.805	0.059	12.772	0.000
	J3	0.896	0.019	44.997	0.000
	J4	0.673	0.080	8.064	0.000
Kualiti Perkhidmatan	B1	0.815	0.021	37.656	0.000
	B2	0.852	0.022	39.627	0.000
	B3	0.831	0.031	26.586	0.000
	B4	0.854	0.022	38.400	0.000
	B5	0.868	0.017	47.828	0.000

5.6.2 Kesahihan Konvergen (*Convergent Validity*)

Bagi indikator reflektif, kesahihan konstruk dapat diukur dengan melihat sejauh mana sesuatu indikator berhubung kait dengan indikator yang lain dalam konstruk yang sama. Hair et al. (2010) mencadangkan tiga kaedah peramalan bagi mengukur kesahihan konvergen iaitu melalui beban faktor item, purata varian terekstrak (AVE) dan kebolehppercayaan komposit.

Pada peringkat permulaan, beban faktor bagi item dilihat terlebih dahulu. Nilai beban faktor perlulah lebih 0.70, manakala nilai kurang 0.40 perlu digugurkan (Hair et al., 2014). Manakala beban faktor bagi nilai 0.40-0.70 perlu dipertimbangkan untuk digugurkan jika meningkatkan nilai kebolehpercayaan komposit dan purata varian terekstrak (Hair et al., 2014). Selain itu, nilai purata varian terekstrak pula perlulah melebihi 0.50 bagi menunjukkan kontruks mampu menerangkan separuh daripada varian indikator (Hair et al., 2014). Seterusnya, bagi mengukur kesahihan konvergen, nilai kebolehpercayaan komposit perlulah melebihi 0.70 (Hair et al., 2014).

Dalam kajian ini, seperti ditunjukkan dalam Jadual 5.8, beban faktor bagi konstruk-konstruk adalah di antara 0.659-0.944. Nilai beban faktor yang kurang daripada 0.70 dikekalkan dan tidak dipertimbangkan untuk pengguguran kerana tidak memberi kesan besar kepada peningkatan nilai purata varian terekstrak dan kebolehpercayaan komposit. Sebagai tambahan, Hair et al. (2014) turut menegaskan bahawa pengguguran beban faktor boleh memberi kesan kepada kesahihan kandungan. Justeru, pengekalan beban faktor dalam kajian ini adalah bersesuaian kerana kesemua nilai purata varian terekstrak dan kebolehpercayaan komposit telah melepasi tahap yang ditetapkan. Kesemua nilai purata varian terekstrak bagi konstruk-konstruk telah melepasi 0.50 iaitu di antara nilai 0.547-0.87. Bagi pengukuran kebolehpercayaan komposit pula, kesemua konstruk melepasi nilai 0.70, iaitu di antara 0.891-0.964.

Jadual 5.8
Analisis Kesahihan Konvergen

Konstruk	Item	Beban Faktor	Nilai-t	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Sikap Afektif	C1	0.932	74.540	0.870	0.964
	C2	0.931	60.834		
	C3	0.944	87.022		
	C4	0.923	70.100		
Sikap Instrumental	D1	0.935	71.948	0.860	0.961
	D2	0.944	84.307		
	D3	0.931	69.794		
	D4	0.900	51.438		
Pengaruh Luaran	G1	0.660	14.544	0.637	0.897
	G2	0.828	32.441		
	G3	0.819	32.381		
	G4	0.822	37.670		
	G5	0.847	44.962		
Pengaruh Interpersonal	H1	0.746	21.687	0.652	0.903
	H2	0.734	18.956		
	H3	0.884	50.138		
	H4	0.823	30.058		
	H5	0.841	33.766		
Pengetahuan	E1	0.801	26.963	0.622	0.891
	E2	0.824	39.356		
	E3	0.832	32.000		
	E4	0.711	14.057		
	E5	0.769	21.078		
Niat	I1	0.923	84.988	0.806	0.954
	I2	0.933	99.040		
	I3	0.913	50.978		
	I4	0.934	103.267		
	I5	0.774	20.601		
Keberkesanan Kendiri	K1	0.842	39.934	0.674	0.891
	K3	0.686	14.604		
	K4	0.835	21.231		
	K5	0.904	72.248		
Nilai Agama	A1	0.781	17.120	0.568	0.868
	A2	0.787	16.171		
	A3	0.694	11.709		
	A4	0.792	16.932		
	A5	0.707	08.769		
Situasi Kewangan	F1	0.801	04.222	0.547	0.878
	F2	0.733	03.683		
	F3	0.659	02.865		
	F4	0.759	03.848		
	F5	0.750	04.147		
	F6	0.728	03.672		

Sambungan..... Jadual 5.8

	Item	Beban Faktor	Nilai-t	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Gelagat	J1	0.902	44.888	0.680	0.893
	J2	0.805	12.772		
	J3	0.896	44.997		
	J4	0.673	08.064		
Kualiti Perkhidmatan	B1	0.815	37.656	0.713	0.925
	B2	0.852	39.627		
	B3	0.831	26.586		
	B4	0.854	38.400		
	B5	0.868	47.828		

5.6.3 Kesahihan Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Ujian kesahihan diskriminan dilakukan bagi memastikan setiap konstruk adalah berbeza dengan konstruk yang lain. Setiap item mestilah saling berkait antara konstruk masing-masing, tetapi berbeza dengan konstruk-konstruk lain. Bagi ujian ini, nilai kuasa dua purata varian ekstrak dibandingkan dengan hubungan antara konstruk-konstruk (Chin, 2010; Fornell & Larcker, 1981; Hair et al., 2014). Setiap konstruk perlulah mempunyai nilai kuasa dua purata varian terekstrak tertinggi berbanding lajur dan baris di mana konstruk tersebut berada bagi mengesahkan kesahihan diskriminan konstruk tersebut (Chin, 2010; Hair et al., 2014).

Jadual 5.9 menunjukkan nilai kuasa dua purata varian terekstrak bagi kesemua konstruk lebih tinggi daripada nilai lain daripada lajur dan baris di mana mereka berada. Ini mengesahkan kesahihan diskriminan bagi kesemua konstruk dalam model ini.

Jadual 5.9

Analisis Kesahihan Diskriminan

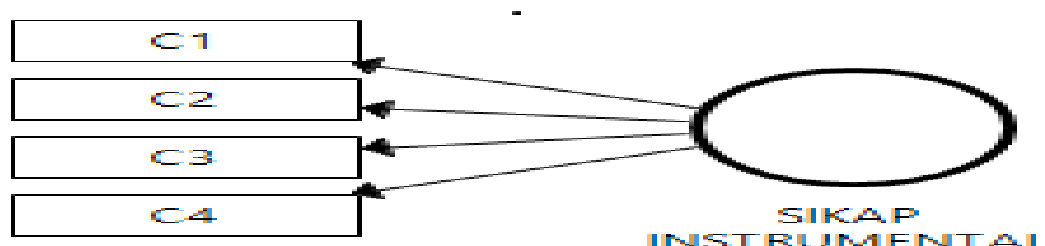
	GLGT	KNDR	KWGN	KDMT	NIAT	AGM	NSA	NSB	PGTN	SIKA	SIKB
GLGT	0.825										
KNDR	0.341	0.821									
KWGN	-0.071	0.226	0.740								
KDMT	0.141	0.188	0.200	0.844							
NIAT	0.310	0.517	0.099	0.190	0.898						
AGM	0.030	0.170	0.288	0.203	0.066	0.754					
NS_A	0.102	0.397	0.245	0.200	0.382	0.164	0.798				
NS_B	0.283	0.412	0.228	0.065	0.498	0.009	0.532	0.808			
PGTN	0.060	0.356	0.308	0.245	0.437	0.233	0.415	0.223	0.788		
SKPA	-0.012	0.425	0.163	0.230	0.426	0.074	0.406	0.305	0.415	0.933	
SKPB	0.024	0.456	0.167	0.233	0.455	0.116	0.399	0.294	0.461	0.796	0.928

Nota: GLGT=gelagat, KNDR=keberkesanan sendiri, KWGN=situasi kewangan, KDMT= kualiti perkhidmatan, AGM=nilai agama, NSA=pengaruh interpersonal, NSB=pengaruh luaran, PGTN=pengetahuan, SIKA= sikap afektif, SIKB=sikap interpersonal

Sebagai contoh, berdasarkan Jadual 5.9, nilai kuasa dua purata varian terekstrak bagi konstruk keberkesanan sendiri (KNDR) ialah 0.825, nilai tertinggi daripada nilai lain daripada lajur (0.226, 0.188, 0.517, 0.17, 0.397, 0.412, 0.356, 0.425 dan 0.456) dan baris (0.341). Oleh itu, secara keseluruhan, kesahihan model pengukuran telah dibina. Maka, keputusan berikutnya bagi pengujian hipotesis adalah sah dan boleh dipercayai. Ini adalah kerana konstruk yang sah secara umumnya boleh membawa kepada keputusan kajian dan kesimpulan kajian yang turut sah dan boleh dipercayai. Sebagai kesimpulan, kesahihan konstruk bagi kajian ini telah dapat dibina dengan mengesahkan kesahihan kandungan, kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan.

5.7 Konstruk Aras Pertama dan Konstruk Aras Kedua

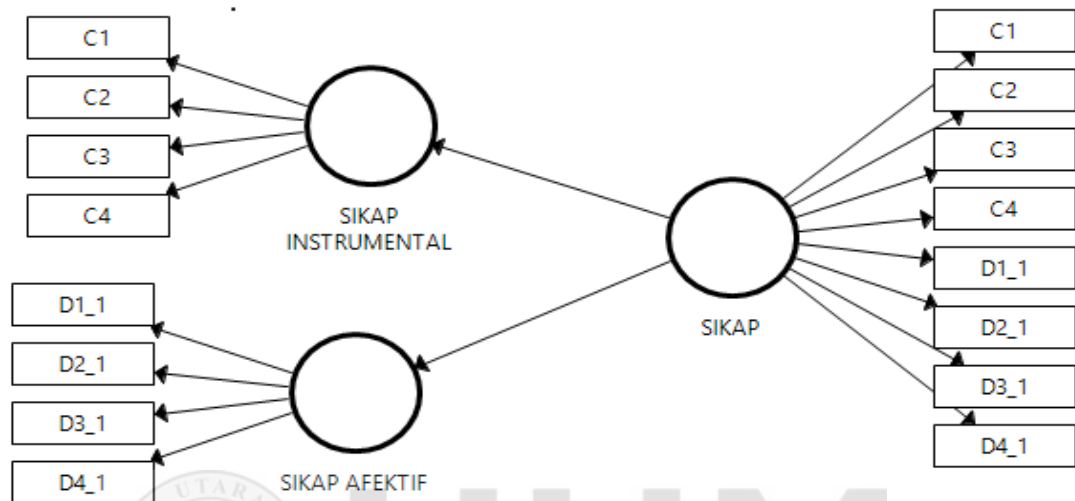
Sebelum menguji aspek-aspek teori dan konsep bagi konstruk aras kedua, perbezaan antara konstruk aras pertama dan kedua bagi model pengukuran ini dibincangkan seperti di bawah. Model aras kedua kebiasaannya menguji struktur dua aras yang terdiri daripada dua lapisan komponen (Hair et al., 2014).



Rajah 5.3
Konstruk Aras Pertama Sikap Instrumental

Berdasarkan Rajah 5.3, sikap instrumental adalah konstruk aras pertama. Konstruk aras pertama ini diukur menggunakan indikator-indikator C1 sehingga C4. Manakala berdasarkan Rajah 5.4, konstruk sikap secara tidak langsungnya diukur oleh lapan

item oleh lapisan konstruk yang lain. Maka, konstruk sikap ialah konstruk aras kedua yang diwakili oleh konstruk aras pertama sikap, iaitu sikap instrumental dan sikap afektif. .



Rajah 5.4
Konstruk Aras Kedua Sikap

Bagi mengenalpasti asas-asas dimensi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap, beberapa prosedur dalam pengukuran model dijalankan berdasarkan saranan Wright, Campbell, Thatcher, & Roberts (2012). Prosedur-prosedur ini dijalankan bagi menjawab hipotesis H1, H2 dan H3. Dimensi-dimensi bagi konstruk dinilai dengan membandingkan beban faktor dan beban silang bagi setiap dimensi. Tidak seperti kebiasaan analisis faktor, indikator-indikator bagi setiap dimensi perlulah diskriminan dan konvergen (Gefen & Straub, 2005). Maka ujian kesahihan diskriminan dan konvergen dijalankan bagi mengesahkan dimensi.

5.7.1 Konstruk Aras Pertama Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap

Dalam kajian ini, terdapat dua dimensi bagi konstruk sikap, iaitu sikap afektif dan instrumental, dua dimensi bagi konstruk norma subjektif, iaitu pengaruh luaran dan pengaruh instrumental dan tiga dimensi bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap, iaitu keberkesanan sendiri, kualiti perkhidmatan dan nilai agama. Pada peringkat permulaan, dimensi sikap diuji terlebih dahulu. Ujian kesahihan konvergen dan diskriman dilakukan terlebih dahulu terhadap kedua-dua konstruk aras pertama sikap bagi menyiasat asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama sikap secara empirikal.

Berdasarkan Jadual 5.10, item-item bagi konstruk aras pertama sikap afektif diwakili oleh C1, C2, C3 dan C4. Beban faktor bagi item C1 ialah 0.932, C2 ialah 0.944, C3 ialah 0.931 dan yang terakhir C4 ialah 0.923. Bagi konstruk aras pertama sikap instrumental pula, item-item bagi konstruk ini diwakili oleh item D1, D2, D3 dan D4. Beban faktor bagi item-item D1 sehingga D4 pula ialah 0.935, 0.944, 0.931 dan 0.90. Kesemua nilai beban faktor adalah melepasi nilai 0.7 seperti saranan Hair et al. (2014). Nilai kebolehpercayaan komposit bagi konstruk aras pertama sikap afektif dan sikap instrumental ialah 0.964 dan 0.961, turut melepasi nilai 0.70 (Hair et al., 2014). Bagi nilai purata varian terekstrak (AVE) pula, kedua-dua konstruk turut menunjukkan nilai yang baik apabila melepasi nilai 0.50 (Hair et al., 2014) iaitu nilai masing-masing 0.87 dan 0.86.

Seterusnya, bagi ujian kesahihan diskriman, berdasarkan Jadual 5.9, nilai purata varian terekstrak kuasa dua bagi kedua-dua konstruk sikap ini ialah 0.933 dan 0.928, iaitu nilai masing-masing lebih tinggi daripada nilai lain daripada lajur dan baris di mana

konstruk sikap ini berada. Justeru itu, nilai tertinggi ini mengesahkan bahawa kedua-dua konstruk ini mempunyai nilai kesahihan konstruk yang baik.

Jadual 5.10

Ujian Kesahihan Konvergen bagi Konstruk Aras Pertama Sikap Afektif Dan Sikap Instrumental

Konstruk	Item	Beban Faktor	Nilai-t	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Sikap Afektif	C1	0.932	74.540	0.87	0.964
	C2	0.931	60.834		
	C3	0.944	87.022		
	C4	0.923	70.100		
Sikap Instrumental	D1	0.935	71.948	0.86	0.961
	D2	0.944	84.307		
	D3	0.931	69.794		
	D4	0.900	51.438		

Sebagai kesimpulan, analisis kajian ini menunjukkan kesemua item bagi dimensi sikap (C1, C2, C3, C4, D1, D2, D3, D4) iaitu sikap afektif dan sikap instrumental telah melepasi ujian kesahihan konvergen dan ujian kesahihan diskriminan. Justeru itu, data ini menjawab dan meyokong hipotesis H1, iaitu konstruk sikap adalah konstruk berbilang dimensi.

Bagi konstruk norma subjektif pula, terdapat dua dimensi yang digunakan dalam kajian ini, iaitu pengaruh interpersonal dan pengaruh luaran. Ujian kesahihan konvergen dan kesahihan dijalankan bagi mengenalpasti asas-asas dimensi konstruk norma subjektif ini seterusnya bagi menjawab hipotesis H2, iaitu norma subjektif ialah konstruk berbilang dimensi. Menurut saranan Chin (2010), ujian yang perlu dijalankan bagi pembentukan konstruk aras kedua adalah sama seperti ujian yang dijalankan bagi konstruk aras pertama.

Bagi ujian kesahihan konvergen, berdasarkan Jadual 5.11, konstruk pengaruh luaran diwakili oleh item G1, G2, G3, G4 dan G5. Nilai beban faktor bagi item-item ini ialah 0.66, 0.828, 0.819, 0.822 dan 0.847. Manakala item-item H1, H2, H3, H4 dan H5 mewakili konstruk pengaruh interpersonal dengan beban faktor masing-masing ialah 0.746, 0.734, 0.884, 0.823 dan 0.841. Keseluruhan sepuluh item ini melepasi nilai 0.7 (Hair et al., 2014) kecuali beban faktor G1 yang hanya mempunyai nilai 0.66. Namun begitu, nilai 0.66 masih boleh diterima berdasarkan saranan Chow & Chan (2008), iaitu beban faktor antara 0.60-0.70 dikira sebagai sederhana kuat. Bagi nilai purata varian terekstrak pula, kedua-dua konstruk aras pertama norma subjektif (0.637, 0.652) ini turut melebihi nilai minimum 0.50 (Hair et al., 2014). Selain itu, konstruk aras pertama pengaruh interpersonal dan pengaruh luaran ini turut menunjukkan nilai kebolehpercayaan komposit yang baik iaitu masing-masing mempunyai nilai 0.903 dan 0.897.

Jadual 5.11
Ujian Kesahihan Konvergen bagi Konstruk Aras Pertama Pengaruh Luaran dan Pengaruh Interpersonal

Konstruk	Item	Beban Faktor	Nilai-t	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Pengaruh Luaran	G1	0.66	14.544	0.637	0.897
	G2	0.828	32.441		
	G3	0.819	32.381		
	G4	0.822	37.670		
	G5	0.847	44.962		
Pengaruh Interpersonal	H1	0.746	21.687	0.652	0.903
	H2	0.734	18.956		
	H3	0.884	50.138		
	H4	0.823	30.058		
	H5	0.841	33.766		

Bagi kesahihan diskriminan pula, berdasarkan Jadual 5.9, nilai purata varian terekstrak (AVE) kuasa dua bagi konstruk pengaruh luaran ialah 0.788, nilai tertinggi bagi lajur dan baris di mana konstruk ini berada. Ini mengesahkan bahawa konstruk ini mempunyai kesahihan diskriminan yang baik dan menunjukkan bahawa konstruk ini berbeza dengan konstruk yang lain. Konstruk aras pertama pengaruh interpersonal turut menunjukkan hasil kajian yang sama iaitu mempunyai nilai purata varian terekstrak (AVE) kuasa dua 0.933, nilai tertinggi berbanding konstruk lain bagi lajur dan baris di mana konstruk ini berada.

Secara kesimpulannya, kesemua item bagi konstruk aras pertama pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal dikekalkan tanpa sebarang pengguguran item. Ini menunjukkan bahawa kedua-dua konstruk ini mempunyai nilai kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan yang baik. Perkara ini menyokong hipotesis kajian H2 iaitu norma subjektif adalah konstruk berbilang dimensi.

Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap pula, terdapat tiga dimensi yang digunakan dalam kajian ini iaitu kualiti perkhidmatan, nilai agama dan keberkesanan sendiri. Bagi menjawab hipotesis H3 iaitu kawalan gelagat ditanggap merupakan konstruk berbilang dimensi, ujian kesahihan konvergen dan diskriminan dijalankan.

Berdasarkan Rajah 5.12, beban faktor bagi konstruk aras pertama keberkesanan sendiri ialah 0.842, 0.686, 0.835 dan 0.904, manakala beban faktor bagi konstruk aras pertama nilai agama ialah 0.781, 0.787, 0.694, 0.792 dan 0.707. Bagi konstruk aras pertama kualiti perkhidmatan pula, beban faktor bagi item-item konstruk ialah 0.815, 0.852, 0.831 dan 0.854. Kesemua beban faktor bagi konstruk-konstruk ini adalah melepasi nilai minimum 0.30 (Chow & Chan, 2008). Seterusnya, bagi nilai purata

varian terekstrak (AVE), kesemua konstruk keberkesanan sendiri (0.674), konstruk nilai agama (0.568) dan konstruk kualiti perkhidmatan (0.713) melepasi nilai minimum 0.50 (Hair et al., 2014). Nilai kebolehpercayaan komposit bagi ketiga-tiga konstruk iaitu keberkesanan sendiri dengan nilai 0.891, nilai agama dengan nilai 0.868, dan yang terakhir kualiti perkhidmatan dengan nilai 0.925, menunjukkan darjah kebolehpercayaan komposit yang baik kerana melebihi nilai 0.70.

Jadual 5.12

Ujian Kesahihan Konvergen bagi Konstruk Aras Pertama Nilai Agama, Keberkesanan Kendiri dan Kualiti Perkhidmatan

Konstruk	Item	Beban Faktor	Nilai-t	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Keberkesanan Kendiri	K1	0.842	39.934	0.674	0.891
	K3	0.686	14.604		
	K4	0.835	21.231		
	K5	0.904	72.248		
Nilai Agama	A1	0.781	17.120	0.568	0.868
	A2	0.787	16.171		
	A3	0.694	11.709		
	A4	0.792	16.932		
	A5	0.707	08.769		
Kualiti Perkhidmatan	B1	0.815	37.656	0.713	0.925
	B2	0.852	39.627		
	B3	0.831	26.586		
	B4	0.854	38.400		

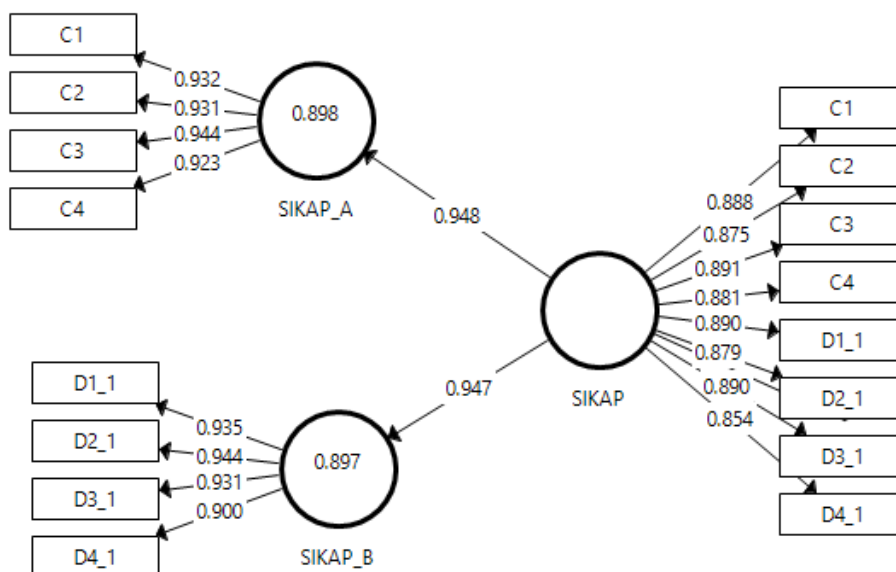
Seterusnya, analisis diteruskan dengan melihat nilai kesahihan diskriminan bagi ketiga-tiga konstruk aras pertama ini. Dapatan kajian ini turut konsisten dengan dapatan kajian konstruk-konstruk sikap dan norma subjektif iaitu nilai masing-masing tertinggi berbanding dengan konstruk lain pada lajur dan baris di mana konstruk ini berada. Berdasarkan Jadual 5.9, nilai purata varian terekstrak (AVE) kuasa dua bagi konstruk keberkesanan sendiri (0.821), nilai agama (0.754) dan kualiti perkhidmatan (0.844) masing-masing menunjukkan nilai tertinggi berbanding konstruk lain pada lajur dan baris di mana konstruk masing-masing berada.

Justeru itu, dapatan kajian ini menunjukkan bahawa ketiga-tiga konstruk ini menunjukkan kesahihan diskriman dan konvergen yang baik. Keputusan ini menyokong hipotesis H3, iaitu konstruk kawalan gelagat ditanggap adalah konstruk berbilang dimensi.

5.7.2 Konstruk Aras Kedua Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap

Seterusnya, prosedur multidimensi perlu dijalankan untuk memastikan sama ada konstruk aras pertama adalah layak dan boleh mewakili konsep aras kedua. Bagi menjalankan ujian ini, Byrne (2010) menjelaskan bahawa konstruk aras pertama secara konsepnya perlulah dijelaskan oleh konstruk aras kedua. Pada peringkat permulaan, ujian ini dijalankan bagi konstruk aras kedua bagi menjawab hipotesis H1a-1b. Bagi mengukur konstruk dua aras ini, setiap beban faktor dimensi bagi setiap konstruk aras kedua harus dilaporkan (Wright et al., 2012). Selain itu, konstruk-konstruk ini haruslah dijelaskan dengan baik oleh konstruk aras kedua (Byrne, 2010).

Rajah 5.5 menunjukkan nilai beban faktor dan nilai R^2 bagi konstruk aras kedua sikap. Konstruk aras pertama sikap, iaitu sikap afektif dan sikap instrumental menunjukkan nilai beban faktor yang baik iaitu, masing-masing 0.948 dan 0.947. Nilai ini dikekalkan kerana melepasi 0.70 (Hair et al., 2014). Seterusnya, nilai R^2 bagi kedua-dua konstruk turut menunjukkan 0.898 dan 0.897. Ini turut melepasi tahap minimum bagi nilai R^2 iaitu 0.10 (Falk & Miller, 1992).



Rajah 5.5

Nilai Beban Faktor dan Nilai R^2 bagi Konstruk Aras Kedua Sikap

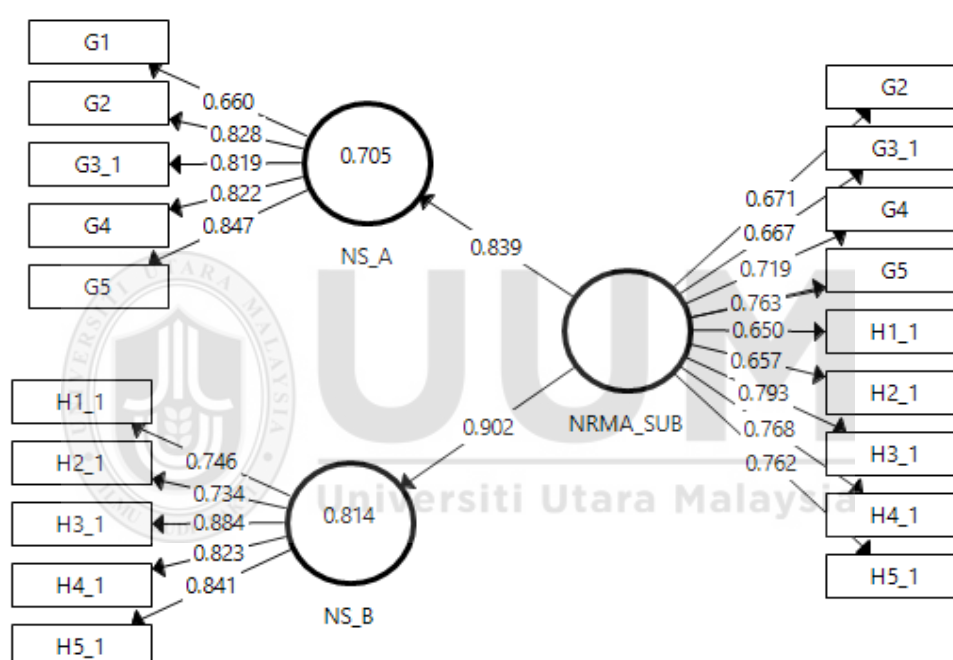
Selain itu, berdasarkan Jadual 5.13, nilai purata varian terekstrak (AVE) serta nilai kebolehpercayaan komposit bagi konstruk aras kedua sikap turut melepasi tahap minimum seperti yang disarankan (Hair et al., 2014). Justeru itu, ini menyokong hipotesis H1a dan H1b iaitu konstruk aras pertama sikap afektif dan sikap instrumental boleh mewakili konstruk aras kedua sikap.

Jadual 5.13

Nilai AVE dan Kebolehpercayaan Komposit bagi Konstruk Aras Kedua Sikap

Konstruk Aras Kedua	Konstruk Aras Pertama	Beban Faktor	R^2	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Sikap	Sikap Afektif	0.948	0.898	0.777	0.965
	Sikap Instrumental	0.947	0.897		

Bagi konstruk norma subjektif pula, ujian dijalankan bagi melihat adakah kedua-dua konstruk aras pertama norma subjektif boleh mewakili konstruk aras kedua norma subjektif. Dapatan kajian ini menunjukkan keputusan positif dan menyokong hipotesis H2a dan H2b. Berdasarkan Rajah 5.6, kesemua item dikekalkan kerana nilai bagi kesemua item adalah antara 0.650 sehingga 0.793, melebihi nilai minimum 0.30 (Robinson et al., 1991).



Rajah 5.6

Nilai Beban Faktor dan Nilai R^2 bagi Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif

Nilai kedua-dua beban faktor bagi pengaruh luaran (0.839) dan pengaruh interpersonal (0.902) turut melepasi 0.70 (Hair et al., 2014). Selain itu, nilai R^2 (0.705, 0.814) melepasi tahap minimum 0.10 (Falk & Miller, 1992). Nilai purata varian terekstrak dan kebolehpercayaan komposit boleh dilihat pada Jadual 5.14. Kedua-dua konstruk ini turut menunjukkan nilai AVE dan kebolehpercayaan komposit yang baik.

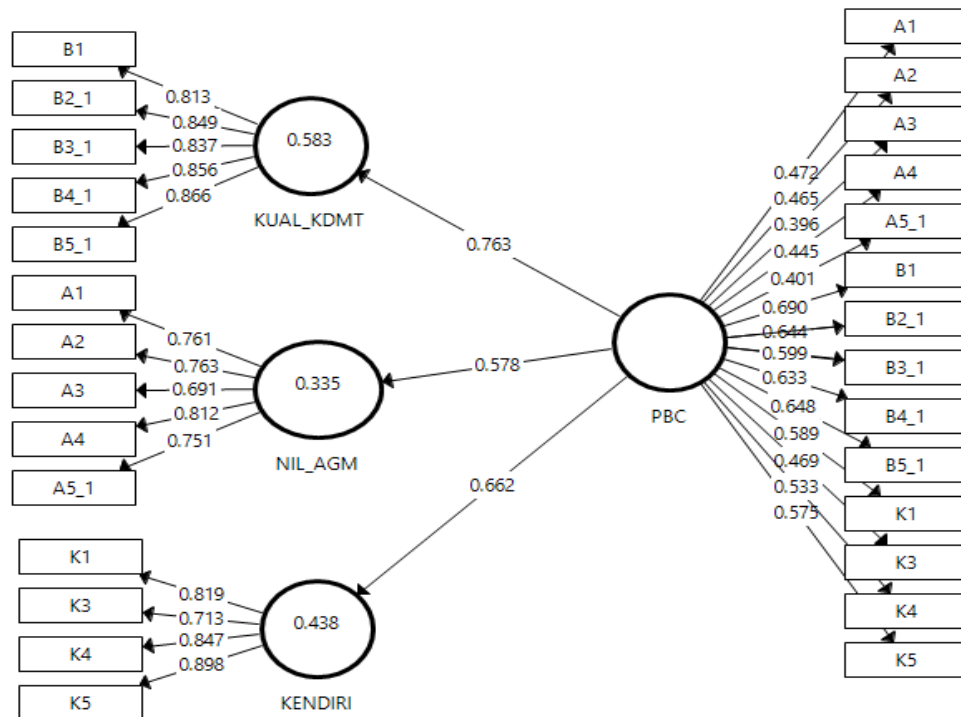
Jadual 5. 14

Nilai AVE dan Kebolehpercayaan Komposit bagi Konstruk Aras Kedua Norma Subjektif

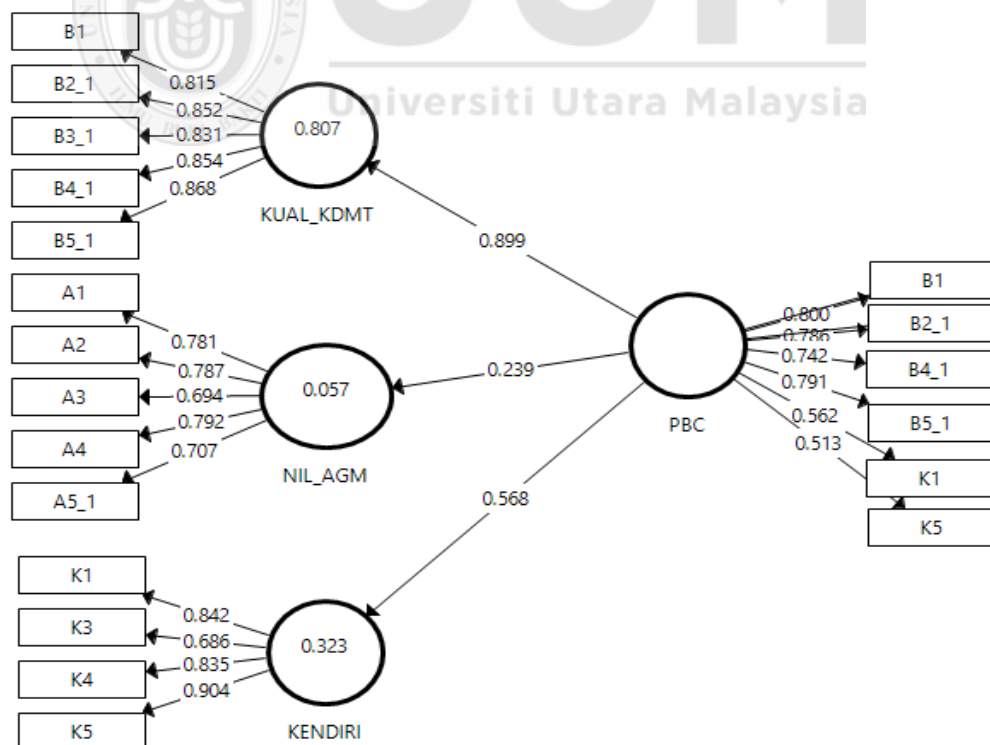
Konstruk Aras Kedua	Konstruk Aras Pertama	Beban Faktor	R²	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Norma Subjektif	Pengaruh Luaran	0.839	0.705	0.516	0.905
	Pengaruh Interpersonal	0.902	0.814		

Berbanding dengan konstruk aras kedua sikap dan norma subjektif yang mengekalkan kesemua item dan konstruk, hasil analisis konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap pula sedikit berbeza apabila terdapat pengguguran beberapa item dan konstruk. Rajah 5.7 menunjukkan gambaran konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap sebelum pengguguran item dan Rajah 5.8 menunjukkan konstruk aras kedua ini selepas pengguguran item. Pengguguran item dilakukan kepada konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap kerana nilai item adalah kurang daripada 0.4 (Hair et al., 2014), serta nilai purata varian terekstrak adalah 0.30, kurang daripada nilai minimum 0.50.

Berdasarkan Rajah 5. 8, item A1, A2, A3, A4, A5, B3, K3 dan K4 telah digugurkan bagi memastikan nilai purata varian terekstrak (AVE) melebihi 0.50. Jadual 5.15 menunjukkan nilai purata varian terekstrak sebelum dan selepas pengguguran item dijalankan.



Rajah 5.7
Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap Sebelum Pengguguran Item



Rajah 5.8
Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap Selepas Pengguguran Item.

Jadual 5.15

Nilai AVE dan Kebolehpercayaan Komposit bagi Konstruk Aras Kedua Kawalan Gelagat Ditanggap

Konstruk Aras Kedua	Konstruk Aras Pertama	Beban Faktor	R²	AVE	Kebolehpercayaan Komposit
Kawalan Gelagat Ditanggap	Nilai Agama	0.239	0.057	0.502	0.925
	Keberkesanan Kendiri	0.568	0.323	(0.30*)	(0.854*)
	Kualiti Perkhidmatan	0.899	0.807		

Nota=*Nilai sebelum digugurkan item

Seterusnya, item K1 dan K5 dikekalkan walaupun nilai kurang daripada 0.70 kerana tidak memberi kesan besar kepada nilai kebolehpercayaan komposit (Hair et al., 2014). Selain itu, menurut Chow & Chan, (2008), nilai beban faktor di antara 0.50-0.60 adalah boleh diterima dan berada pada skala sederhana. Setelah penelitian dan pengguguran dilakukan terhadap item-item, analisis diteruskan dengan melihat kepada nilai beban faktor dan R² bagi konstruk kualiti perkhidmatan, keberkesanan sendiri dan nilai agama.

Bagi konstruk keberkesanan sendiri, berdasarkan Jadual 5.15, nilai beban faktor menunjukkan 0.568. Nilai ini tidak perlu dipertimbangkan untuk digugurkan kerana boleh memberi kesan kepada kesahihan kandungan (Hair et al., 2014). Seterusnya, nilai R² adalah 0.323, menunjukkan bahawa konstruk keberkesanan sendiri dijelaskan dengan baik oleh konstruk kawalan gelagat ditanggap. Justeru, bukti kajian ini menunjukkan bahawa konstruk keberkesanan sendiri boleh mewakili konstruk kawalan gelagat ditanggap seterusnya menyokong hipotesis H3b.

Bagi konstruk kualiti perkhidmatan pula, nilai beban faktor ialah 0.899 membuktikan bahawa beban faktor ini boleh dikekalkan. Seterusnya, bukti kajian menunjukkan

bahawa konstruk kualiti perkhidmatan dijelaskan dengan baik oleh konstruk kawalan gelagat ditanggap apabila nilai R^2 pula menunjukkan nilai 0.807. Maka, hasil analisis ini membuktikan dan menyokong hipotesis H3C apabila konstruk kualiti perkhidmatan mampu mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap.

Keputusan analisis bagi konstruk nilai agama pula menunjukkan keputusan yang sebaliknya apabila beban faktor yang ditunjukkan adalah rendah iaitu 0.239. Mengikut saranan Hair et al. (2014), nilai beban faktor kurang daripada 0.4 perlulah disingkirkan. Nilai R^2 bagi nilai agama pula hanya 0.057, kurang daripada tahap minimum 0.1 seperti yang oleh disarankan oleh Falk & Miller (1992). Keputusan kajian ini menunjukkan bahawa konstruk nilai agama tidak mampu mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap. Maka hasil kajian ini tidak menyokong hipotesis H3a.

5.8 Pembinaan Model Struktural

Dalam PLS-SEM, pembinaan model struktural difokuskan kepada perubahan varians menggunakan nilai R^2 , kerelevanan sesuatu model menggunakan nilai Q^2 , dan tahap signifikan pekali laluan koefisien (*path coefficient*). Keputusan ujian bagi nilai R^2 dan nilai Q^2 dibincangkan dalam bahagian 5.8.1 dan 5.8.2, manakala keputusan analisis tahap signifikan pekali laluan dibincangkan pada bahagian 5.9 dan 5.10.

5.8.1 Kesan Saiz (*Effect Size*)

Dalam menjalankan analisis menggunakan SmartPLS, bagi menilai kualiti sesuatu model, pengkaji-pengkaji dicadangkan untuk melihat kepada kriteria-kriteria

kebolehamalan model struktural dengan menggunakan pengukuran pekali koefisien (*Coefficient of Determination*) iaitu nilai R^2 (Hair et al., 2014). Nilai R^2 bagi pemboleh ubah endogen dapat menggambarkan kekuatan dan ketepatan sesuatu model peramalan dengan menganggarkan kesan pemboleh ubah eksogen terhadap pemboleh ubah endogen. Bagi nilai R^2 , adalah sukar bagi menetapkan nilai khusus dalam menentukan nilai ketepatan model peramalan kerana ia bergantung kepada kerumitan model dan disiplin penyelidikan (Hair et al., 2014). Menurut Falk & Miller (1992), tahap minimum bagi nilai R^2 ialah 0.10. Dalam bidang pemasaran, nilai $R^2=0.25$ dianggap lemah, 0.50 sederhana dan 0.75 dianggap tinggi, manakala dalam kajian gelagat pengguna, nilai $R^2=0.20$ sudah dianggap tinggi (Hair, Ringle, & Sarstedt, 2011). Bagi kajian ini, nilai bagi niat ialah 0.399 menunjukkan 39.9 % varians niat dapat dijelaskan oleh konstruk-konstruk eksogen iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Bagi konstruk gelagat pula, 12.6% varians gelagat dapat dijelaskan oleh konstruk-konstruk niat dan kawalan gelagat ditanggap. Berdasarkan Kedua-dua nilai R^2 ini adalah bersesuaian dan melebihi nilai minimum nilai ketepatan peramalan model seperti yang disarankan oleh Falk & Miller (1992). Kesan saiz model ini pula diukur dengan mengolah model secara serentak dengan membuang konstruk eksogen (R^2 excluded) serta mengekalkan konstruk eksogen (R^2 included). Perubahan R^2 yang diperolehi ini akan digunakan dalam meramalkan kesan saiz (f^2) dengan menggunakan formula berikut (Joseph F Hair et al., 2013):

$$f^2 = \frac{R^2 \text{ included} - R^2 \text{ excluded}}{1 - R^2 \text{ included}}$$

Berasaskan panduan yang diberikan oleh Cohen (1988), nilai 0.02 dianggap mempunyai kesan saiz yang kecil, nilai 0.15 dianggap sebagai sederhana dan nilai 0.35 dikira mempunyai kesan saiz yang besar. Maka, konstruk-konstruk eksogen memberi

kesan terhadap konstruk endogen dapat dilihat dengan mengira kesan saiz seperti Jadual 5.16.

Jadual 5.16
Kesan saiz terhadap niat (konstruk endogen)

Konstruk Eksogen	R² incl	R² excl	R² incl-R² excl	1-R²incl	Total effect (f²)
Sikap	0.399	0.374	0.025	0.601	0.041
Norma Subjektif	0.399	0.311	0.088	0.601	0.146
Kawalan Gelagat Ditanggap	0.399	0.380	0.019	0.601	0.031

Berdasarkan Jadual 5.16, konstruk endogen niat diterangkan oleh tiga konstruk eksogen yang mempunyai kesan saiz antara 0.031 hingga 0.146. Selain itu, berdasarkan Jadual 5.17, konstruk endogen gelagat diterangkan oleh dua konstruk eksogen yang mempunyai kesan saiz antara 0.027 hingga 0.070. Secara keseluruhan, kesemua konstruk eksogen mempunyai kesan saiz rendah sehingga sederhana terhadap konstruk-konstruk endogen.

Jadual 5.17
Kesan saiz terhadap gelagat (konstruk endogen)

Konstruk Eksogen	R² incl	R² excl	R² incl-R² excl	1-R²incl	Total Effect (f²)
Niat	0.126	0.065	0.061	0.874	0.070
Kawalan gelagat ditanggap	0.126	0.102	0.024	0.874	0.027

5.8.2 Peramalan Kerelevanan Model (*Predictive Relevance of The Model*)

Selain daripada menilai ketepatan sesuatu model peramalan, pengkaji turut perlu meramalkan kerelevanan sesuatu model (Stone, 1974). Model peramalan ini boleh dinilai dengan menggunakan teknik pengukuran *cross-validated redundancy* yang diwakili oleh nilai Q^2 (Stone, 1974). Secara spesifiknya, apabila PLS-SEM menunjukkan peramalan relevan, ia dengan tepat meramalkan indikator-indikator bagi konstruk endogen dalam model pengukuran reflektif (Hair et al., 2014).

Dalam model structural ini, nilai Q^2 melebihi 0 adalah mencukupi bagi meramalkan kerelevanan sesuatu model (Hair et al., 2014). Nilai Q^2 diperoleh dengan menggunakan teknik *blindfolding* dalam perisian SmartPLS (Hair et al., 2014). Teknik ini digunakan bagi meramalkan parameter dengan mengeluarkan sebahagian data dan menganggapnya sebagai data yang tidak lengkap. Kemudian, parameter tadi diproses bagi membina semula data mentah yang dianggap tidak lengkap sebelum ini, dan kesannya, teknik *blindfolding* ini menghasilkan nilai *cross-validity* iaitu nilai Q^2 .

Jadual 5.18
Peramalan Kerelevanan Model

Rajah 5.18 menunjukkan keputusan peramalan kerelevanan model dalam kajian ini.

Konstruk	R^2	Q^2
Niat	0.399	0.314
Gelagat	0.126	0.069

Rajah ini menunjukkan nilai *cross-validity redundancy* bagi kedua-dua konstruk endogen ialah masing-masing 0.314 dan 0.069. Nilai-nilai ini melebihi 0 seperti yang disarankan oleh Hair et al. (2014). Ini menunjukkan konstruk niat dan gelagat adalah relevan dalam meramalkan model ini.

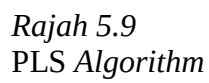
5.9 Analisis Model Berstruktur Pekali Laluan Koefisien (*Structural Model Path Coefficients*) bagi Pengujian Hipotesis.

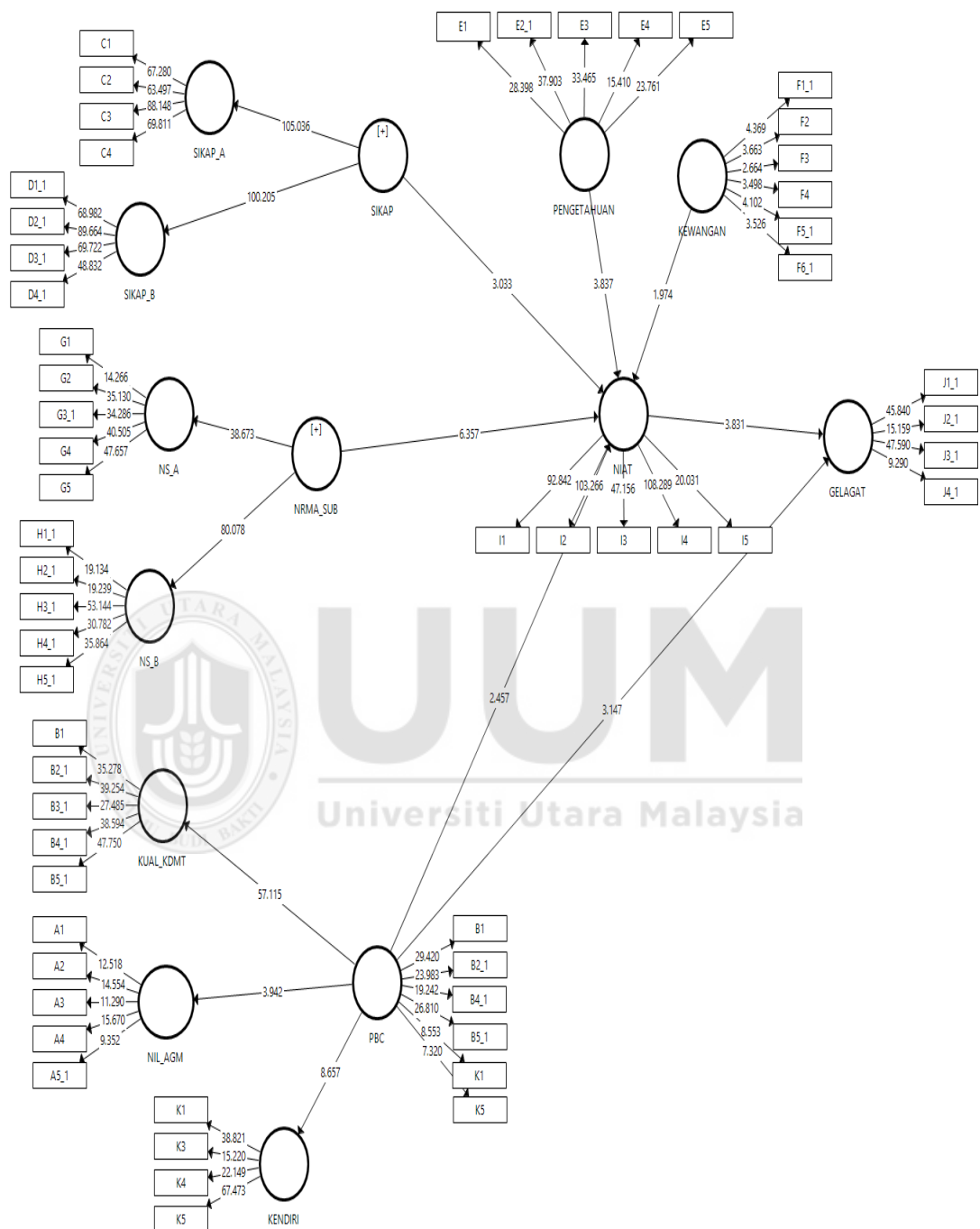
Selepas melepasi ujian bagi model pengukuran dan model berstruktur, langkah seterusnya adalah melihat kepada pekali laluan koefisien (*path coefficients*) bagi menguji hipotesis-hipotesis dalam kajian ini. Sebagai tambahan, seperti dibincangkan sebelum ini, perisian SmartPLS 3.0 digunakan bagi menguji hipotesis model. SmartPLS 3.0 menggunakan teknik *bootstrapping* bagi melihat ketepatan peramalan dan penghasilan keputusan hubungan sama ada signifikan atau tidak.

5.9.1 Pengujian Hipotesis dan Laluan Koefisien bagi Hipotesis Langsung

Pada permulaan, PLS *algorithm* berdasarkan Rajah 5.9 dijalankan bagi menghasilkan laluan koefisien seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 5.10. Kemudian, *bootstrapping* dengan sampel *bootstrap* sebanyak 500 dijalankan bagi mewujudkan nilai-t seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 5.10. Bilangan sampel 500 ini lebih besar dari bilangan sampel sebenar dalam kajian ini seperti yang disarankan oleh Hair et al. (2014).

Pengujian semua pemboleh ubah dalam model kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti hubungan bagi kesemua hubungan langsung (pemboleh ubah endogen dan pemboleh ubah eksogen) berdasarkan objektif dalam kajian ini. Bagi kajian ini, pemboleh ubah endogen ialah niat dan gelagat. Pemboleh ubah endogen ini akan ditentukan oleh pemboleh ubah eksogen, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Secara amnya, model berstruktur ini dijadikan asas bagi kesemua hubungan langsung bagi menjawab H1c, H2c, H4a, H4b dan H7.





Rajah 5.10
Laluan Koefisien

Jadual 5.19

Keputusan Hipotesis Hubungan Langsung Model

No. Hipotesis	Kesan Hipotesis	Laluan Koefisien	Ralat	Nilai-t	Nilai-p	Keputusan
H1c	Sikap-> Niat	0.190	0.063	3.033	0.003*	Disokong
H2c	Norma subjektif->Niat	0.336	0.053	6.357	0.000*	Disokong
H4a	Kawalan gelagat ditanggap-> niat	0.152	0.062	2.457	0.014**	Disokong
H4b	Kawalan gelagat ditanggap->gelagat	0.186	0.059	3.147	0.002*	Disokong
H7	Niat-> Gelagat	0.241	0.063	3.831	0.000*	Disokong

Nota:*signifikan pada tahap $p < 0.01$, ** signifikan pada tahap $p < 0.05$

Jadual 5.19 menunjukkan keputusan ujian bagi model berstruktur bagi kajian ini. Seperti yang ditunjukkan dalam jadual di atas, keputusan menunjukkan hubungan positif dan signifikan antara konstruk aras kedua sikap dan niat pada tahap signifikan 0.01 ($\beta = 0.190$, $p < 0.01$). Keadaan ini cukup untuk menyokong H1c.

Jadual 5.19 turut menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara konstruk aras kedua norma subjektif terhadap niat. Perkara ini dapat digambarkan apabila lintasan antara norma subjektif dan niat menunjukkan nilai $\beta = 0.336$ dengan nilai $p < 0.01$. Bukti ini menyokong H2c.

Seterusnya, bagi hubungan konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap dengan niat, keputusan ujian turut memaparkan terdapatnya hubungan positif yang signifikan ($\beta = 0.152$, $p < 0.05$). Keputusan ini mencukupi bagi menyokong H4a. Seterusnya, hipotesis H4b pula turut ditemui mempunyai hubungan positif yang signifikan antara konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap dan gelagat ($\beta = 0.186$, $p < 0.01$).

Keputusan ujian terakhir bagi hubungan langsung dalam kajian ini yang diwakili oleh hipotesis H7 turut menunjukkan niat mempunyai hubungan positif yang signifikan terhadap gelagat. Keterangan yang kukuh ini diperoleh apabila hasil ujian menunjukkan nilai $\beta=0.241$ dengan $p<0.01$, seterusnya menyokong hipotesis H7.

5.10 Keputusan Analisis Pemboleh Ubah Moderator

Dalam kajian ini, konstruk pengetahuan dan situasi kewangan merupakan konstruk moderator yang akan mempengaruhi hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap terhadap konstruk niat. Pengaruh moderator ini dapat dilihat melalui hipotesis kelima dan keenam (H5a, H5b, H5c, H6a, H6b dan H6c) dan hipotesis ini terbentuk berdasarkan objektif keempat dalam kajian ini.

Berdasarkan Jadual 5.20, hasil kajian menunjukkan bahawa peranan pengetahuan yang didapati tidak signifikan mempengaruhi hubungan antara sikap ($\beta = -0.227$, $p>0.05$) dengan niat. Keputusan ini tidak menyokong hipotesis H5a. Begitu juga dengan keputusan ujian yang menunjukkan pemboleh ubah moderasi pengetahuan tidak memberi kesan signifikan terhadap hubungan antara norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat. Situasi ini dapat ditunjukkan apabila nilai anggaran lintasan konstruk norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat melalui pengetahuan masing-masing mencatatkan nilai $\beta=0.180$, 0.051 dan nilai $p>0.05$. Hasil kajian ini tidak memberikan bukti yang kukuh bagi menyokong H5b dan H5c.

Seterusnya, keputusan ujian bagi kesan pemboleh ubah moderator situasi kewangan dipaparkan dalam Jadual 5.21. Hasil kajian menunjukkan bahawa situasi kewangan

didapati signifikan ($\beta=-0.14$, $p<0.05$), mempengaruhi hubungan antara sikap dengan niat. Kenyataan ini menyokong H6a. Begitu juga dengan keputusan ujian yang melihat kesan yang signifikan bagi pemboleh ubah moderasi situasi kewangan terhadap hubungan norma subjektif ($\beta=0.156$, $p<0.05$) dan kawalan gelagat ditanggap ($\beta=0.144$, $p<0.10$) terhadap niat. Seterusnya, keterangan kukuh ini menyokong H6b dan H6c.

Jadual 5.20

Keputusan Hipotesis Pemboleh Ubah Moderasi Pengetahuan

No Hipotesis	Kesan Hipotesis	Laluan Koeffisien (β)	Ralat	Nilai-t	Nilai-p	Keputusan
H5a	Sikap* Pengetahuan ->Niat	-0.227	0.197	1.149	0.251*	Tidak Disokong
H5b	Norma Subjektif* Pengetahuan ->Niat	0.180	0.271	0.662	0.508*	Tidak Disokong
H5c	Kawalan Gelagat Ditanggap* Pengetahuan ->Niat	0.051	0.175	0.35	0.726*	Tidak Disokong

Nota:*tidak signifikan pada tahap $p>0.05$

Jadual 5.21

Keputusan Hipotesis Pemboleh Ubah Situasi Kewangan

No Hipotesis	Kesan Hipotesis	Laluan Koeffisien (β)	Ralat	Nilai-t	Nilai-p	Keputusan
H6a	Sikap* Kewangan ->Niat	-0.14	0.068	2.071	0.039*	Disokong
H6b	Norma Subjektif* Kewangan ->Niat	0.156	0.072	2.163	0.031*	Disokong
H6c	Kawalan Gelagat Ditanggap* Kewangan- ->Niat	0.144	0.074	1.943	0.053**	Disokong

Nota:*signifikan pada tahap $p<0.05$, **signifikan pada tahap $p<0.10$

BAB 6

RINGKASAN, PERBINCANGAN DAN KESIMPULAN

6.0 Pengenalan

Bab ini membincangkan mengenai ringkasan, perbincangan dan kesimpulan bagi keseluruhan kajian ini. Bab ini dipecahkan kepada tujuh bahagian dimulai dengan perbincangan mengenai ringkasan kajian. Bahagian ringkasan kajian ini menerangkan aspek latar belakang, objektif, metodologi dan dapatan kajian. Seterusnya, perbincangan diteruskan dengan melihat kepada rumusan mengenai dapatan kajian berdasarkan teori dan penemuan-penemuan kajian lepas. Perbincangan berikutnya berkisarkan mengenai implikasi kajian dari sudut teori pada bahagian ketiga, implikasi pengukuran pada bahagian keempat dan implikasi kajian kepada dasar pada bahagian kelima. Seterusnya, beberapa cadangan berkenaan kajian lanjutan turut dibincangkan dalam bahagian keenam. Perbincangan diakhiri dengan menyimpulkan keseluruhan perbincangan dalam bab ini.

6.1 Ringkasan Kajian

Peranan hibah terhadap pembangunan ekonomi, politik dan sosial masyarakat Islam di Malaysia tidak dapat disangkal lagi. Pengurusan harta yang baik melalui hibah adalah penting dalam memastikan peredaran dan kelangsungan harta dapat terus dinikmati oleh generasi seterusnya. Walaupun hibah mampu memberikan manfaat kepada masyarakat Islam namun timbul persoalan mengenai gelagat pemberian hibah yang masih mengecewakan. Beberapa kajian-kajian lepas menunjukkan bahawa

masyarakat Islam di Malaysia masih kurang berminat untuk membuat perancangan harta melalui hibah semasa hidup. Ini menunjukkan bahawa gelagat pemberian hibah di Malaysia masih lagi rendah. Fenomena gelagat pemberian hibah ini masih belum dibuktikan oleh kajian-kajian terdahulu secara khusus. Pengkaji belum menjumpai lagi kajian-kajian terdahulu yang membincangkan secara khusus dan empirikal mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi masyarakat Islam untuk memberi hibah. Kajian-kajian lepas berkenaan hibah hanyalah berkisar mengenai hukum-hakam, hibah dari sudut perundangan serta kepentingan dan manfaat hibah kepada masyarakat Islam. Justeru itu, tujuan utama kajian ini ialah mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang itu untuk melaksanakan hibah.

Kajian ini mengaplikasikan teori gelagat terancang yang diperkenalkan oleh Ajzen (1991) bagi memahami gelagat pemberian hibah. Teori gelagat terancang ini merupakan teori psikologi yang digunakan secara meluas oleh pengkaji-pengkaji dan penemuan kajian-kajian lepas menunjukkan teori ini relevan untuk digunapakai dalam memahami gelagat dalam pelbagai persekitaran (Ajzen, 2015). Ketiga-tiga asas teori ini iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap diuji dalam kajian ini bagi melihat pengaruhnya terhadap niat gelagat pemberian hibah. Namun begitu, melihat kepada persekitaran hibah yang unik dan berbeza dengan persekitaran-persekitaran kajian lepas, penelitian rapi dilakukan seterusnya beberapa penambahbaikan dijalankan. Justeru itu, kajian ini menguraikan faktor-faktor asas teori gelagat terancang ini menggunakan pembentukan konstruk dua aras bagi memberikan penjelasan dan pemahaman yang lebih baik dalam persekitaran hibah. Selain itu, pemboleh ubah moderasi turut digunakan dalam kajian ini bagi memberi penjelasan yang lebih mendalam terhadap gelagat pemberian hibah.

Dalam memahami gelagat pemberian hibah ini, kajian ini telah membahagikan objektif kepada lima bahagian utama. Pertama, asas-asas dimensi bagi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dikenalpasti dalam persekitaran gelagat hibah ini. Objektif kedua ialah menyiasat konstruk aras pertama iaitu dimensi-dimensi konstruk sama ada boleh atau tidak mewakili konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Seterusnya, objektif ketiga ialah menentukan hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Objektif kelima ialah menguji peranan pemboleh ubah moderasi iaitu pengetahuan dan situasi kewangan dalam mempengaruhi hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Objektif terakhir bagi kajian ini ialah menentukan hubungan antara niat dan gelagat memberi hibah.

Bagi mencapai objektif-objektif kajian, soal selidik telah diedarkan kepada staf-staf akademik di sekitar wilayah utara Malaysia. Daripada keseluruhan jumlah populasi 5578 orang staf akademik wilayah utara Malaysia, sebanyak 500 sampel telah dipilih berdasarkan persampelan berkelompok dan rawak mudah. Daripada 500 set soal selidik yang diedarkan, hanya 282 set soal selidik boleh dianalisa dalam kajian ini.

Bagi kajian ini, analisis data melibatkan enam peringkat. Pertama, saringan data dijalankan dengan menjalankan ujian bias maklum balas, pengurusan data tidak lengkap, ujian pensisih dan ujian kenormalan. Setelah melepasi saringan data, analisis faktor iaitu ujian kesahihan kandungan, kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan dijalankan ke atas kesemua pemboleh ubah bagi kajian ini. Ujian ini dilaksanakan bagi memastikan kesemua item yang digunakan adalah bersesuaian bagi mengukur konstruk-konstruk yang digunakan. Ketiga, ujian kesahihan konvergen dan

kesahihan diskriminan dijalankan sekali lagi ke atas konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap bagi menjawab objektif pertama kajian. Objektif pertama kajian ialah menyiasat asas-asas dimensi bagi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap.

Bagi analisis data keempat, dimensi-dimensi yang terbentuk berdasarkan ujian bagi objektif pertama diuji sekali lagi bagi menjawab objektif kedua. Objektif kedua bagi kajian ini ialah membina konstruk aras pertama yang boleh mewakili konstruk dua aras sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Ujian ini dijalankan dengan melihat kepada ujian kesahihan konvergen sekali lagi kepada konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Pada peringkat kelima, analisis terhadap model struktural pula dijalankan bagi menjawab objektif ketiga dan kelima. Bagi peringkat terakhir, analisis dilakukan terhadap model berstruktur bagi melihat peranan moderasi dalam mempengaruhi konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat. Konstruk moderasi yang digunakan dalam kajian ini ialah pengetahuan dan situasi kewangan.

Secara keseluruhannya, objektif-objektif kajian berjaya dicapai. Bagi objektif pertama, kesemua asas-asas dimensi yang menjadi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap telah berjaya melepasi ujian kesahihan konvergen dan ujian kesahihan diskriminan. Konstruk sikap telah diuraikan kepada dua dimensi iaitu sikap afektif dan sikap instrumental manakala konstruk norma subjektif diuraikan kepada dimensi pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal. Selain itu, konstruk kawalan gelagat ditanggap diuraikan kepada dimensi kualiti perkhidmatan, nilai agama dan keberkesanan sendiri.

Bagi objektif kajian kedua pula, hasil analisis ujian kesahihan yang dijalankan menggunakan prosedur multidimensi menunjukkan bahawa konstruk aras pertama sikap afektif dan instrumental boleh mewakili konstruk aras kedua sikap. Seterusnya, hasil dapatan kajian turut menunjukkan kedua-dua dimensi norma subjektif iaitu pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal turut boleh mewakili konstruk aras kedua norma subjektif. Bagi konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap pula, hanya dua daripada tiga dimensi konstruk ini iaitu kualiti perkhidmatan dan keberkesanan sendiri boleh mewakili konstruk aras kedua ini. Konstruk nilai agama digugurkan daripada analisis seterusnya kerana nilai beban faktor adalah kurang daripada nilai minimum iaitu 0.40.

Seterusnya, objektif ketiga bagi kajian ini ialah menyiasat hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Analisis model berstruktur dijalankan bagi menyiasat hubungan-hubungan ini. Dapatan kajian menunjukkan bahawa konstruk aras kedua sikap mempengaruhi niat memberi hibah secara positif dan signifikan. Dapatan kajian ini turut menunjukkan konstruk aras kedua norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap turut berhubungan secara positif dan signifikan terhadap niat memberi hibah.

Analisis seterusnya ialah melihat peranan faktor moderasi iaitu situasi kewangan dan pengetahuan dalam mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Dapatan kajian menunjukkan faktor situasi kewangan memberi kesan yang signifikan terhadap hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Manakala dapatan kajian mengenai peranan pengetahuan pula

sebagai faktor moderasi menunjukkan sebaliknya apabila tidak memberi kesan ke atas hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah.

Akhirnya, dapatan kajian turut menyokong objektif terakhir kajian iaitu niat dan kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi gelagat pemberian hibah secara positif dan signifikan. Penjelasan yang lebih lanjut akan diterangkan dalam bahagian seterusnya.

6.2 Perbincangan dan Rumusan

Bagi bahagian ini, perbincangan difokuskan kepada rumusan mengenai dapatan kajian berdasarkan objektif-objektif kajian. Rumusan bagi dapatan kajian ini dibahaskan berdasarkan teori dan penemuan kajian-kajian lepas.

6.2.1 Objektif Pertama

Objektif pertama kajian adalah menyiasat asas-asas dimensi bagi konstruk aras pertama sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam persekitaran hibah. Dapatan kajian menunjukkan kesemua dimensi telah melepasi ujian yang dilaksanakan dan objektif pertama ini telah tercapai. Dapatan kajian menunjukkan bahawa konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap adalah kompleks dan berbilang dimensi.

Bagi konstruk sikap, dapatan kajian ini adalah selari dengan teori latitud sikap yang diperkenalkan oleh Sherif & Hovland (1961). Teori latitud sikap ini menerangkan bahawa konstruk sikap ialah kompleks dan berbilang dimensi. Teori ini

mendefinisikan sikap sebagai satu keadaan di mana seseorang itu menerima dan menolak sesuatu perkara. Dalam kajian ini, sikap turut dilihat dari aspek penerimaan dan penolakan hibah melalui perasaan seseorang dan manfaat hibah itu sendiri. Dapatan kajian ini turut konsisten dengan dapatan-dapatan terdahulu yang menunjukkan bahawa sikap berbilang dimensi. Misalnya, Hagger & Chatzisarantis (2005) menguraikan sikap kepada dua komponen iaitu sikap afektif dan sikap instrumental dalam memahami gelagat melakukan senaman dan berdiet.

Selain itu, dalam persekitaran penerimaan pelanggan berkenaan teknologi maklumat, konstruk sikap telah dibahagikan kepada tiga dimensi iaitu kesesuaian, kelebihan dan kerumitan teknologi itu sendiri (Taylor & Todd, 1995). Dalam persekitaran zakat perniagaan pula, hasil kajian menunjukkan bahawa konstruk sikap terdiri daripada lima dimensi iaitu sikap menggalakkan, sikap positif, sikap penolakan total, sikap bersyarat dan sikap penolakan berprasangka (Saad et al., 2009). Begitu jugalah dapatan dalam persekitaran hibah ini yang turut menunjukkan bahawa sikap ialah konstruk berbilang dimensi.

Dapatan kajian yang menunjukkan penemuan asas-asas dimensi konstruk norma subjektif pula adalah selari dengan penguraian dimensi seperti yang dicadangkan oleh Hsu & Chiu (2004). Menurut Hsu & Chiu (2004), hubungan antara norma subjektif dan niat gelagat tidak akan signifikan jika hanya memasukkan pengaruh interpersonal dan mengabaikan pengaruh luaran. Ini adalah kerana konstruk norma subjektif adalah konstruk yang kompleks dan perlu diuraikan kepada beberapa komponen. Maka, kajian ini memasukkan pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal sebagai penguraian konstruk norma subjektif. Hasilnya dapatan kajian menunjukkan konstruk norma subjektif adalah kompleks dan berbilang dimensi. Selain itu, penemuan hasil

kajian ini turut konsisten dengan dapatan-dapatan kajian terdahulu (Bidin & Idris, 2009; Hagger & Chatzisarantis, 2005; Taylor & Todd, 1995).

Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap pula, pembentukan asas-asas dimensi adalah selari dengan teori gelagat terancang iaitu konstruk ini ialah konstruk yang luas yang merangkumi semua aspek dalam diri seseorang dan faktor persekitaran yang seseorang itu tidak mampu mengawal keadaan tersebut (Ajzen, 1991). Kajian ini adalah selari dengan teori gelagat terancang apabila memasukkan faktor keberkesanan sendiri dan nilai agama (aspek dalam diri seseorang) dan kualiti perkhidmatan (keadaan persekitaran) bagi menguraikan konstruk kawalan gelagat ditanggap ini. Dapatan kajian ini turut konsisten dengan dapatan-dapatan terdahulu yang menguraikan konstruk ini kepada beberapa komponen (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Pavlou et al., 2006; Taylor & Todd, 1995). Justeru itu, pembentukan dimensi-dimensi bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap adalah penting kerana konstruk ini sendiri adalah luas. Pembentukan dimensi-dimensi ini boleh memberikan dapatan kajian yang lebih mudah difahami.

6.2.2 Objektif Kedua

Objektif kedua bagi kajian ini secara umumnya adalah tercapai apabila hampir kesemua konstruk aras pertama boleh mewakili konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dalam persekitaran hibah. Antara kriteria yang diperlukan bagi membolehkan konstruk aras pertama untuk mewakili konstruk aras kedua ialah konstruk aras kedua perlulah mempunyai darjah kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan yang baik. Prosedur multidimensi dengan menggunakan *PLS algorithm* dilaksanakan dengan melihat nilai beban faktor bagi item-item pada

konstruk aras kedua. Jika nilai tersebut tidak melepasi nilai minimum yang ditetapkan, sesuatu konstruk itu akan digugurkan. Dalam kajian ini, dapatan kajian menunjukkan kedua-dua konstruk aras pertama sikap afektif dan sikap instrumental dikekalkan dan boleh mewakili konstruk aras kedua sikap. Begitu juga dengan konstruk aras pertama pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal yang boleh mewakili konstruk aras kedua norma subjektif dan dikekalkan. Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap, konstruk aras pertama nilai agama digugurkan kerana tidak melepasi ujian kesahihan konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap. Hanya konstruk aras pertama kualiti perkhidmatan dan keberkesanan sendiri dikekalkan dan mewakili konstruk aras kedua kawalan gelagat ditanggap. Keadaan ini adalah disebabkan oleh konstruk nilai agama sendiri yang bukanlah mudah untuk diukur menyebabkan konstruk ini tidak mampu mewakili konstruk kawalan gelagat ditanggap dalam kajian gelagat pemberian hibah ini.

Pembentukan konstruk aras kedua ini adalah penting dalam memastikan sesuatu model kajian lebih berhemah dan mudah digunakan (Hagger & Chatzisarantis, 2005; Hair et al., 2014). Maka, pembentukan model dua aras dibina dalam kajian ini bagi memberikan penjelasan yang lebih baik. Pembentukan model dua aras ini diuji menggunakan analisis faktor pengesahan menggunakan PLS-SEM. Menurut Chin (2010), pembentukan model dua aras samaada reflektif dan formatif adalah mudah dilaksanakan apabila menggunakan perisian PLS. Pembinaan konstruk aras kedua menggunakan prosedur multidimensi menggunakan PLS-SEM ini berjaya meningkatkan penjelasan mengenai jumlah varian diterang bagi setiap konstruk berbanding menggunakan analisis CB-SEM (Afthanorhan, 2014).

6.2.3 Objektif Ketiga

Objektif ketiga bagi kajian ini ialah menentukan hubungan antara konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Penemuan kajian menunjukkan bahawa ketiga-tiga konstruk mempunyai hubungan positif yang signifikan terhadap niat memberi hibah. Keputusan ini menunjukkan objektif ketiga dapat dicapai dalam kajian ini.

Bagi konstruk aras kedua sikap, penemuan kajian adalah selari dengan teori gelagat terancang apabila konstruk sikap mempamerkan hubungan yang signifikan terhadap niat. Penemuan kajian ini adalah konsisten dengan saranan Ajzen (1991) iaitu sikap merupakan pemboleh ubah paling penting dalam meramalkan sesuatu gelagat. Malah, menurut Hagger & Chatzisarantis (2005) tujuan utama teori gelagat terancang ialah untuk melihat bagaimana faktor sikap mempengaruhi gelagat seseorang. Dalam kajian ini, seseorang yang mempunyai sikap yang positif terhadap hibah mempunyai niat yang kuat untuk memberi hibah dan sebaliknya apabila seseorang mempunyai sikap yang negatif terhadap hibah, maka niat untuk memberi hibah adalah rendah.

Penemuan kajian ini adalah konsisten dengan kajian-kajian lepas iaitu dalam persekitaran lain seperti zakat (Bidin & Idris, 2009; Saad et al., 2010), gelagat pemilihan produk halal (Alam & Sayuti, 2011; Lada et al., 2009), niat gelagat penerimaan perbankan Islam (Echchabi, Azouzi, & Aziz, 2016), niat gelagat keusahawanan (Kautonen et al., 2013; Malebana, 2014) dan gelagat penggunaan teknologi (Mishra, 2014; T. Teo & Lee, 2010). Keseluruhan kajian di atas memaparkan bahawa sikap memainkan peranan penting dalam mempengaruhi gelagat. Begitu juga dengan kajian ini, peranan faktor sikap yang positif terhadap

hibah membantu seseorang bagi mempunyai niat yang lebih kuat untuk memberi hibah. Justeru, berdasarkan hasil kajian, keterangan yang jelas dan mencukupi telah diperoleh bagi menyokong dan mengesahkan peranan sikap dalam persekitaran hibah.

Bagi konstruk aras kedua norma subjektif pula, dapatan kajian turut sehaluan dengan teori yang digunakan dalam kajian ini iaitu teori gelagat terancang (TPB). Konstruk norma subjektif mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap niat memberi hibah pada kedudukan $p < 0.01$. Dalam kajian ini, tanggapan seseorang terhadap persepsi masyarakat sekeliling mengenai hibah telah mempengaruhi niatnya untuk memberi hibah secara positif dan signifikan. Ini adalah bertepatan dengan budaya kolektivisme, iaitu seseorang cenderung untuk melihat diri sendiri sebagai saling bergantung dengan masyarakat (Bonne et al., 2007). Seseorang itu melakukan sesuatu bukan berdasarkan matlamat peribadi semata-mata tetapi mengambil kira pandangan masyarakat sekeliling (Bonne et al., 2007). Ini menunjukkan bahawa konstruk norma subjektif adalah penting dalam mempengaruhi niat sesuatu gelagat, terutamanya di Malaysia, sebuah negara kolektivisme (Alam & Sayuti, 2011).

Sebagai tambahan, hasil kajian ini turut konsisten dengan dapatan kajian-kajian terdahulu terdahulu dengan melaporkan bahawa konstruk norma subjektif mempunyai hubungan secara positif dan signifikan. Misalnya, kajian berkaitan niat untuk membeli produk halal turut menunjukkan bahawa pengaruh faktor sosial ini dalam mempengaruhi niat secara positif (Afendi, Azizan, & Darami, 2014). Selain itu, hasil kajian oleh Azman & Bidin (2015) menunjukkan bahawa faktor pengaruh sosial ini merupakan faktor terpenting dalam mempengaruhi niat pembayaran zakat simpanan. Begitu juga dengan kajian dalam persekitaran gelagat pemberian waqaf. Osman (2014) turut melaporkan hubungan norma subjektif yang positif dan signifikan terhadap niat

untuk memberi waqaf. Selain itu, dapatan kajian berkaitan pembelian pelan takaful keluarga turut melaporkan hubungan yang sama antara norma subjektif dan niat (Husin, Ismail, & Rahman, 2016). Justeru itu, konsisten dengan teori gelagat terancang dan dapatan-dapatan terdahulu, penemuan kajian ini turut menyokong bahawa konstruk norma subjektif telah mempengaruhi niat memberi hibah secara positif dan signifikan.

Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap pula, dapatan kajian adalah sehaluan dengan saranan teori gelagat terancang apabila konstruk ini berhubungan dengan niat secara positif dan signifikan. Rangkakerja teori gelagat terancang sendiri dibangunkan atas kesinambungan dari teori tindakan beralasan bagi memasukkan konstruk kawalan gelagat ditanggap. Ini menunjukkan bahawa konstruk kawalan gelagat ditanggap mempunyai peranan yang penting dalam mempengaruhi niat gelagat dalam pelbagai persekitaran. Dalam kajian ini, seseorang yang mempunyai tahap kepercayaan yang tinggi mengenai kemampuan dirinya untuk melaksanakan hibah akan mempunyai niat yang kuat untuk memberi hibah.

Dapatan kajian bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap ini turut selari dengan kajian-kajian terdahulu. Umpamanya, kajian oleh Mishra (2014) memaparkan hubungan yang signifikan antara kawalan gelagat ditanggap dan niat dalam persekitaran penerimaan teknologi. Begitu juga dapatan kajian oleh Saad et al. (2010) dan Bidin & Idris (2009) yang melaporkan bahawa wujudnya hubungan yang signifikan antara konstruk kawalan gelagat terancang dan konstruk niat dalam persekitaran kepatuhan zakat perniagaan dan zakat pendapatan. Selain itu, dalam persekitaran pemilihan produk halal, dapatan kajian turut konsisten menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan di antara kedua-dua konstruk ini (Alam & Sayuti, 2011).

Bagi persekitaran pelancongan, Ziadat (2014) turut mempamerkan hasil kajian yang menyokong teori gelagat terancang apabila konstruk ini berhubungan secara positif dan signifikan terhadap niat untuk melawat Jordan. Dapatan kajian berkaitan gelagat pemilihan produk tempatan turut melaporkan dapatan kajian yang sama iaitu kawalan gelagat terancang berhubungan secara positif terhadap niat untuk membeli produk tempatan (Vabø & Hansen, 2016). Justeru itu, konsisten dengan dapatan kajian-kajian lepas, dapatan kajian ini turut menyokong peranan kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi niat dalam persekitaran pemberian hibah.

6.2.4 Objektif Keempat

Objektif keempat bagi kajian ini ialah bagi melihat peranan faktor moderasi situasi kewangan dan pengetahuan dalam mempengaruhi konstruk aras kedua sikap, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat untuk memberi hibah. Penemuan kajian menunjukkan hanya sebahagian daripada objektif kajian dapat dicapai.

Bagi konstruk moderasi pengetahuan, penemuan kajian menunjukkan bahawa hubungan antara ketiga-tiga konstruk aras kedua sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap konstruk niat untuk memberi hibah tidak dipengaruhi oleh konstruk tersebut. Dapatan kajian ini adalah selari dengan dakwaan Wallace (2002) bahawa pengetahuan secara konsistennya tidak berpengaruh dalam meramalkan gelagat. Malah, Ajzen, Joyce, Sheikh, & Cote (2011) telah menyenaraikan beberapa sebab faktor pengetahuan ini tidak boleh mempengaruhi gelagat seseorang. Antaranya, soal selidik yang dijalankan mungkin gagal menilai konstruk pengetahuan itu sendiri. Antara sebab lain pula ialah penggunaan soal selidik pengetahuan bagi

meramalkan niat mempunyai kaitan dengan item-item yang digunakan dalam soal selidik itu sendiri. Penilaian fakta-fakta berkaitan pengetahuan menggunakan jawapan betul atau salah tidak mampu meramalkan sesuatu tingkah laku itu.

Wallace (2002) melaporkan bahawa pengetahuan mengenai osteoporosis (sejenis penyakit berkaitan tulang) didapati tidak menyebabkan wanita muda untuk melakukan senaman dan mengambil kalsium dalam kehidupan seharian. Beberapa kajian lepas turut melaporkan penemuan kajian yang sama seperti penemuan kajian ini. Misalnya, dalam bidang perbankan Islam, dapatan kajian ini adalah selari dengan Wahyuni (2012). Wahyuni (2012) melaporkan bahawa konstruk moderasi pengetahuan tidak mempengaruhi hubungan antara sikap dan norma subjektif terhadap niat untuk menggunakan perbankan Islam. Selain itu, dalam kajian berkaitan penerimaan produk baru, hubungan antara norma subjektif dan niat untuk membeli menjadi lemah apabila pelanggan mempunyai lebih pengetahuan mengenai produk tersebut (Fu & Elliott, 2013).

Bagi kajian hibah ini, kajian ini turut menunjukkan bahawa faktor moderasi pengetahuan tidak boleh mempengaruhi konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Keadaan ini menunjukkan walaupun masyarakat Islam mempunyai pengetahuan mengenai hibah, namun itu tidak mempengaruhi sikap, pengaruh, serta kawalan kepada dirinya dalam memberi hibah. Ini adalah kerana pengetahuan sahaja tentang hibah tidak cukup untuk mempengaruhinya untuk memberi hibah tetapi perlu ditambah dengan faktor lain seperti keadaan kewangan.

Bagi konstruk situasi kewangan pula, keputusan kajian memaparkan hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah adalah dipengaruhi oleh situasi kewangan. Hubungan sikap dan norma subjektif signifikan pada tahap $p < 0.05$ apabila dipengaruhi oleh situasi kewangan. Konstruk situasi kewangan ini turut mempengaruhi hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dan niat memberi hibah pada kedudukan $p < 0.10$.

Penemuan kajian adalah bertepatan dengan dakwaan Ajzen (2005) iaitu faktor situasi boleh mempengaruhi hubungan di antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dengan niat. Faktor situasi ini boleh meningkatkan atau mengurangkan kecenderungan seseorang dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Malah, menurut Saad (2010), faktor tunai dalam mempengaruhi hubungan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat adalah tidak dapat dipisahkan. Ini adalah kerana faktor niat dalam melaksanakan gelagat adalah dipengaruhi dengan keadaan tunai seseorang itu. Dapatan kajian yang ini adalah selari dengan beberapa dapatan kajian-kajian lepas.

Misalnya, dalam bidang percukaian, Alabede (2012) turut melaporkan peranan faktor moderasi situasi kewangan yang signifikan dalam mempengaruhi hubungan antara moral individu, pekerjaan individu dan struktur sistem cukai terhadap gelagat pematuhan cukai. Selain itu, penemuan kajian ini turut selari dengan kajian berkenaan prestasi kerja seseorang, apabila faktor situasi kewangan ini dilaporkan memberi kesan signifikan terhadap hubungan antara amalan pengurusan kewangan terhadap kepuasan kerjaya (Loibl & Hira, 2005). Dalam persekitaran gelagat beragama pula, kajian berkaitan gelagat pematuhan zakat turut melaporkan bahawa faktor moderasi

aliran tunai telah mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap hubungan sikap dan norma subjektif terhadap niat untuk membayar zakat (Saad, 2010b).

Justeru itu, dapatan kajian ini adalah dapat dijangka kerana persekitaran perancangan pengurusan harta dalam kajian ini sendiri yang sangat berkait rapat dengan situasi kewangan seseorang itu. Maka amatlah penting peranan situasi kewangan ini dalam mempengaruhi niat untuk memberi hibah ini. Secara logiknya, semakin tinggi pendapatan seseorang, semakin tinggi kebarangkalian seseorang itu untuk memberi hibah. Justeru itu, seseorang yang mempunyai situasi kewangannya yang baik dan stabil akan cenderung untuk mempunyai sikap yang positif terhadap pemberian hibah, penerimaan yang lebih baik daripada kumpulan sosial dan kawalan gelagat ditanggap yang tinggi dalam mempengaruhi niat untuk memberi hibah.

6.2.5 Objektif Kelima

Dapatan kajian ini turut menunjukkan hubungan yang signifikan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat pemberian hibah. Kedua-dua konstruk niat dan kawalan gelagat ditanggap berhubungannya secara signifikan dengan gelagat pada kedudukan $p < 0.01$. Ini menunjukkan bahawa objektif kelima bagi kajian ini berjaya dicapai.

Dapatan kajian ini konsisten dengan hadis Rasulullah S.A.W. iaitu setiap perbuatan dan amal perlu dimulakan dengan niat (Rahman, 1996). Niat adalah sebab pertama untuk melaksanakan sesuatu perbuatan. Sebagai tambahan, hubungan niat yang signifikan terhadap gelagat adalah selari dengan saranan teori gelagat terancang iaitu niat penentu paling hampir bagi gelagat. Menurut teori ini, niat merupakan motivasi

kepada seseorang dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Seseorang yang mempunyai niat yang kuat untuk memberi hibah akan cenderung untuk memberi hibah (Ajzen, 1991).

Pengaruh niat terhadap gelagat telah banyak dilaporkan dalam kajian-kajian terdahulu. Misalnya, dalam persekitaran tadbir urus teknologi maklumat. Teo, Manaf, Lai, & Choong (2013) melaporkan hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat menggunakan teknologi. Selain itu, dapatan kajian berkaitan aktiviti keusahawanan turut melaporkan hubungan positif dan signifikan antara niat dan gelagat (Walker et al., 2013). Konstruk niat turut berhubungan secara signifikan terhadap gelagat dalam persekitaran pelancongan (Ziadat, 2014). Dalam persekitaran gelagat beragama, Saad, Hussain, Bidin, & Idris (2008) melaporkan hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Dalam persekitaran gelagat pemberian hibah ini pula, dapatan kajian menunjukkan bahawa niat mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap gelagat pemberian hibah. Ini menunjukkan bahawa masyarakat Islam mempunyai motivasi dan kesediaan yang tinggi untuk memberi hibah. Kesediaan dan motivasi yang tinggi untuk memberi hibah telah mempengaruhinya untuk melaksanakan gelagat pemberian hibah.

Bagi konstruk kawalan gelagat ditanggap pula, hubungan yang signifikan terhadap gelagat adalah selari dengan teori gelagat terancang dan kajian-kajian terdahulu. Dalam teori gelagat terancang, konstruk ini adalah berkaitan keyakinan seseorang mengenai kemampuannya untuk melaksanakan gelagat, berdasarkan peluang dan sumber yang dimilikinya (Ajzen, 1991). Dalam sesetengah persekitaran, kawalan gelagat ditanggap bukan sahaja berhubungan dengan niat tetapi boleh berhubungan secara terus kepada gelagat (Ajzen & Driver, 1992). Kajian-kajian terdahulu telah

melaporkan hubungan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat secara langsung (Ajzen & Driver, 1992; Saad, 2010b; Terry & O’Leary, 1995).

Dalam kajian ini, kawalan gelagat ditanggap turut mempengaruhi gelagat pemberian hibah secara positif dan signifikan. Keadaan ini menunjukkan bahawa kesediaan seseorang untuk memberi hibah adalah dipengaruhi oleh faktor luaran dan dalaman yang wujud dalam persekitaran hibah. Misalnya, soal kualiti perkhidmatan institusi hibah mampu mengubah pertimbangan seseorang dalam memberi hibah. Seseorang yang mempunyai pandangan yang positif mengenai perkhidmatan institusi hibah yang baik akan berasa positif untuk memberi hibah berbanding seseorang yang lain yang mempunyai persepsi negatif mengenai kualiti perkhidmatan institusi hibah. Maka, dapatan kajian yang menunjukkan hubungan signifikan antara kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat pemberian hibah adalah pelengkap kepada hubungan yang signifikan antara niat dan gelagat pemberian hibah.

6.3 Implikasi Kepada Teori

Perkembangan teori gelagat dalam pelbagai persekitaran terutamanya dalam gelagat beragama dapat dilihat dalam sorotan literatur dalam Bab 3 terdahulu. Berdasarkan kepada model gelagat dalam pelbagai persekitaran ini, beberapa pemboleh ubah diambil dan diuji semula dalam persekitaran pemberian hibah. Model kajian ini menjadikan teori gelagat terancang sebagai kerangka teori yang utama dalam memahami gelagat pemberian hibah.

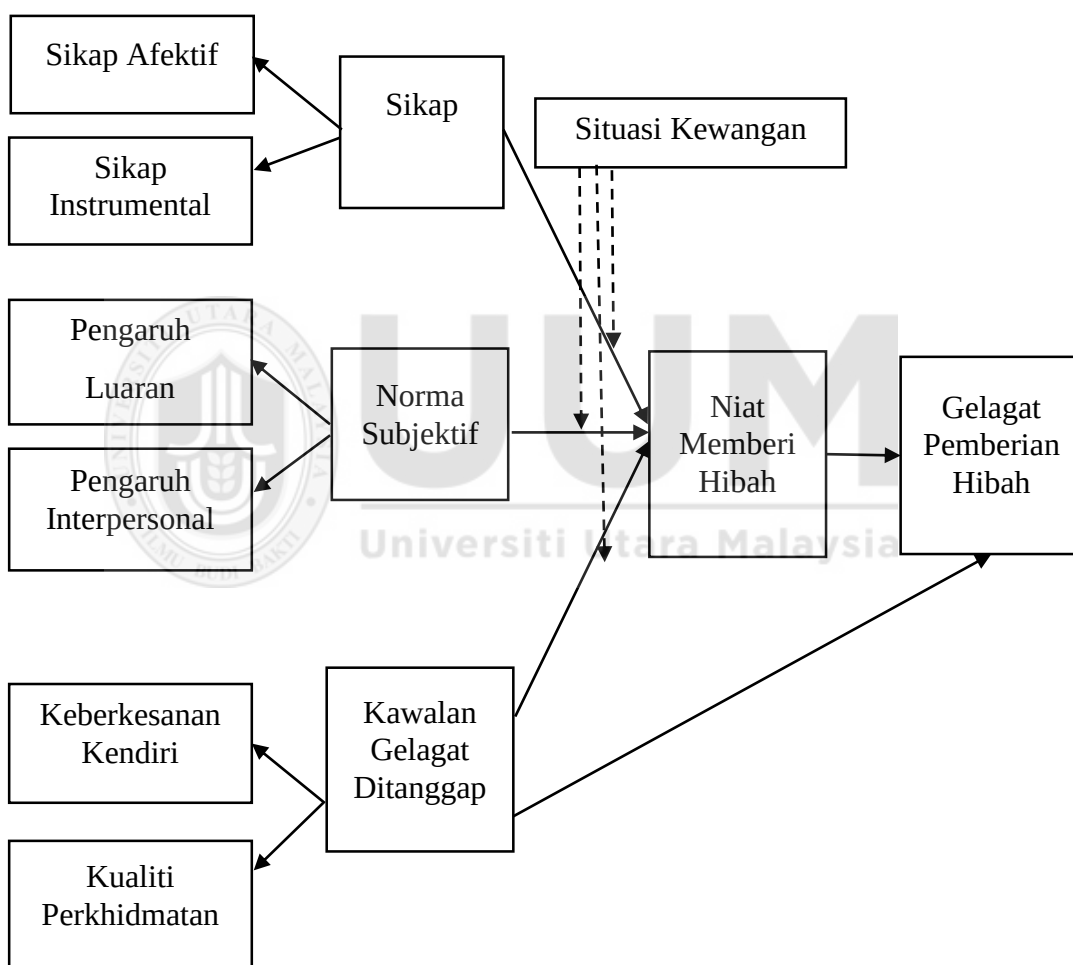
Secara umumnya, hasil kajian menunjukkan kesesuaian penggunaan teori ini dalam melihat dan memahami fenomena gelagat pemberian hibah. Kebanyakan kajian lepas

telah menggunakan teori ini dalam memahami gelagat dalam pelbagai persekitaran beragama dan gelagat tidak beragama. Walaupun banyak kajian telah menggunakan teori gelagat terancang ini, namun pengkaji masih belum menemui kajian berkaitan gelagat pemberian hibah. Justeru, kajian ini merupakan cubaan awal bagi membina model gelagat pemberian hibah dengan menggunakan teori gelagat terancang sebagai teori utama dalam memahami fenomena ini.

Penemuan kajian ini turut menunjukkan bahawa teori gelagat terancang adalah tidak konklusif. Asas-asas teori ini bukanlah muktamad tetapi boleh dikembangkan dan disesuaikan mengikut persekitaran kajian. Pengubahsuaian dan perkembangan teori ini dilakukan bagi memastikan teori ini bersesuaian digunakan dalam persekitaran hibah seterusnya memberikan pemahaman yang lebih baik berkaitan gelagat pemberian hibah. Pemboleh ubah moderasi iaitu pemboleh ubah situasi kewangan diwujudkan di antara faktor-faktor asas teori gelagat terancang dan niat dalam kajian ini bagi menerangkan gelagat ini dengan lebih jelas dan lengkap.

Kajian ini turut mendefinisikan faktor-faktor asas teori gelagat terancang iaitu faktor sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap sebagai kompleks dan berbilang dimensi yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah. Pemboleh ubah-pemboleh ubah berbilang dimensi ini menggunakan model dua aras bagi menghasilkan penemuan kajian yang lebih jelas, berhemah dan mudah difahami. Pemboleh ubah-pemboleh ubah yang diuji termasuklah pemboleh ubah sikap instrumental dan sikap afektif mewakili pemboleh ubah sikap, pengaruh luaran dan pengaruh interpersonal dalam mewakili pemboleh ubah norma subjektif, serta keberkesanan sendiri dan kualiti perkhidmatan mewakili pemboleh ubah kawalan gelagat ditanggap.

Penemuan kajian ini menunjukkan pemboleh ubah-pemboleh ubah ini berbilang dimensi dan kompleks. Hasil kajian yang lebih komprehensif ini memberikan sumbangan baru dalam kajian berkaitan gelagat hibah ini. Secara keseluruhannya, pembentukan model dalam kajian ini dapat memberikan gambaran mengenai pengaruh pemboleh ubah-pemboleh ubah terhadap gelagat pemberian hibah. Model ini dapat dilihat pada Rajah 6.1.



Rajah 6.1
Model Gelagat Pemberian Hibah

6.4 Implikasi Kepada Pengukuran

Analisis pengukuran yang baik dan tepat adalah penting bagi menghasilkan satu rangka konseptual gelagat pemberian hibah. Ini bagi memastikan pemboleh ubah yang digunakan dalam model kajian ini adalah bersesuaian bagi menerangkan model gelagat pemberian hibah. Skel yang digunakan dalam menguji pemboleh ubah-pemboleh ubah dalam kajian ini boleh digunakan dan diaplikasikan dalam kajian seterusnya oleh penyelidik lain apabila terbukti mempunyai darjah kesahihan dan kebolehpercayaan yang baik. Dapatan empirikal kajian menunjukkan bahawa kesemua pemboleh ubah yang digunakan mencapai darjah kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik. Justeru itu, penyelidik-penyelidik yang lain boleh menggunakan instrumen-instrumen pengukuran dalam kajian ini untuk diaplikasikan dalam kajian-kajian mereka dalam pelbagai persekitaran.

Selain itu, kajian ini menggunakan pendekatan PLS-SEM bagi menganalisis kajian. Dapatan kajian menunjukkan kesesuaian penggunaan analisis PLS-SEM dalam menguji model dua aras yang kompleks dalam persekitaran hibah yang unik. Dalam menguji model ini, PLS-SEM mampu memberikan penjelasan yang lebih mendalam berbanding AMOS-SEM dengan menfokuskan kepada penerangan tentang hubungan-hubungan di dalam pemboleh ubah bersandar.

Selain itu, konsep pembentukan model dua aras turut digunakan dalam kajian ini. Kelebihan pembentukan model dua aras dalam kajian ini turut disumbangkan dengan memberikan dapatan kajian yang lebih berhemah dan lebih mudah difahami. Dalam kajian ini, konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap telah diwakili oleh dimensi-dimensi masing-masing menggunakan model dua aras reflektif

ini. Apabila konstruk-konstruk ini menjadi sebahagian daripada model struktural, pertambahan maklumat boleh didapati daripada dimensi-dimensi menggunakan model dua aras ini. Dapatan kajian telah memaparkan keputusan yang baik dan signifikan apabila menggunakan model dua aras ini.

6.5 Implikasi Kepada Dasar

Pendekatan institusi hibah dalam meningkatkan minat masyarakat bagi memberi hibah perlu diperhalusi dan diperkembangkan. Dapatan daripada kajian ini diharap dapat memberikan implikasi kepada dasar institusi hibah itu sendiri dalam mempergiatkan usaha bagi memastikan peredaran harta dalam masyarakat dapat terus dinikmati dengan merancang harta melalui hibah semasa hidup lagi.

6.5.1 Sikap Terhadap Pemberian Hibah

Bagi kajian berkaitan gelagat pemberian hibah ini, konstruk sikap yang kompleks ini telah dapat dirungkaikan kepada dua komponen iaitu sikap afektif dan sikap instrumental. Penemuan kajian menunjukkan komponen-komponen ini memberi kesan terhadap niat pemberian hibah. Dapatan kajian ini turut menunjukkan bahawa sikap yang kompleks boleh dihalusi dan difahami secara terperinci menggunakan pengukuran dimensi-dimensi berbanding kajian yang hanya menggunakan konstruk berdimensi tunggal. Kedua-dua bentuk sikap ini mempunyai peranan yang kuat dalam diri seseorang Muslim dalam mempengaruhinya dalam membuat keputusan untuk memberi hibah. Justeru itu, pihak institusi hibah perlulah meningkatkan usaha dalam memastikan agar masyarakat terus mempamerkan sikap yang baik dalam memberi hibah.

Sebagai tambahan, sikap masyarakat Islam yang menerima secara baik amalan pemberian hibah ini adalah kerana mengetahui manfaat dan kepentingan hibah itu sendiri. Masyarakat Islam juga menganggap hibah ialah amalan yang disukai dan menyenangkan kerana hibah merupakan amalan sunat yang digalakkan dalam Islam. Justeru itu, pihak institusi hibah perlulah meningkatkan strategi dalam usaha membentuk masyarakat Islam agar bersikap afektif dan instrumental.

Perancangan harta melalui hibah ini mestilah dipromosikan secara lebih meluas dan menyeluruh. Ini adalah penting dalam mendidik serta menyedarkan masyarakat mengenai kepentingan hibah kepada pembangunan ekonomi dan sosial masyarakat Islam itu sendiri. Pihak institusi hibah perlu mengambil langkah proaktif dengan menganjurkan seminar, dialog, diskusi ilmu dan forum-forum kesedaran demi mendidik masyarakat dalam perkara berkaitan perancangan awal harta melalui hibah ini. Oleh itu, penemuan kajian ini menunjukkan bahawa peranan pemboleh ubah sikap dalam mempengaruhi niat memberi hibah adalah penting dan tidak boleh diabaikan oleh institusi hibah.

6.5.2 Peranan Pengaruh Norma Subjektif

Penemuan kajian juga menunjukkan peranan pengaruh norma subjektif (kumpulan rujukan) dalam mempengaruhi niat gelagat memberi hibah. Norma subjektif dalam kajian ini telah dirungkaikan kepada pengaruh interpersonal dan pengaruh luaran. Bagi pengaruh interpersonal, dapatan kajian menunjukkan bahawa pengaruh suami/isteri, anak-anak, rakan dan orang yang dikenali telah mempengaruhi niat untuk memberi hibah. Ini menunjukkan bahawa pemberi hibah bergantung kepada pengaruh interpersonal dalam memotivasikan mereka untuk memberi hibah. Justeru

itu, pihak institusi hibah perlu memikirkan strategi bagi mempengaruhi kumpulan rujukan pemberi hibah ini. Peranan kumpulan interpersonal ini iaitu suami/isteri, anak-anak, rakan-rakan serta orang yang dikenali adalah penting dalam mempengaruhi seseorang untuk memberi hibah dan adalah wajar bagi institusi hibah bagi menfokuskan kepada kumpulan ini dalam mempertingkatkan pendedahan kepada masyarakat Islam mengenai kepentingan hibah.

Seterusnya dalam kajian ini norma subjektif turut dirungkaikan kepada pengaruh luaran. Pengaruh luaran dalam kajian ini ialah laporan media massa, akhbar serta berita yang menggambarkan sentimen positif mengenai hibah dalam mempengaruhi niat untuk memberi hibah. Dapatan kajian menunjukkan pengaruh luaran ini mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap niat memberi hibah. Justeru itu, institusi hibah perlu memperluaskan pendedahan mengenai hibah ini melalui pelbagai medium penyebaran maklumat seperti laporan media massa, berita, akhbar, laman sesawang, majalah dan sebagainya. Ini adalah kerana kesemua medium ini adalah penting dalam menyebarkan ilmu dan pengetahuan serta menggambarkan sentimen yang positif mengenai hibah kepada masyarakat.

Adalah wajar bagi institusi hibah mahupun kerajaan mempertingkatkan kesedaran dan keyakinan masyarakat untuk membuat hibah dengan menggunakan medium penyebaran melalui media massa ini. Institusi hibah bolehlah menggunakan sama ada iklan berbayar mahupun iklan percuma dalam mempromosikan hibah kepada masyarakat Islam di Malaysia. Misalnya, syarikat Permodalan Nasional Berhad (PUNB) sendiri telah mempromosikan produk hibah amanah menggunakan media massa untuk kesemua pelanggan saham-saham Amanah Saham Nasional (ASB) bagi memudahkan waris-waris pelabur mengeluarkannya apabila pelabur telah meninggal

dunia. Maka, amat wajarlah institusi-institusi hibah seperti Amanah Raya Berhad dan Pejabat Tanah pula mengikuti langkah PUNB dalam menggalakkan masyarakat Islam untuk memberi hibah.

Selain itu, institusi hibah boleh menerbitkan buletin, tulisan-tulisan ilmiah, risalah dan ceramah mengenai maklumat berkaitan hibah dan kepentingannya kepada masyarakat Islam. Tulisan-tulisan ilmiah yang ditulis oleh pegawai-pegawai institusi hibah mampu memberikan penjelasan kepada ketidakfahaman masyarakat mengenai hibah dari segi hukum mahupun perundangan. Dari sudut perundangan, menurut Kamarudin (2013), kewujudan pelbagai bidang kuasa dalam pentadbiran harta di Malaysia telah menyebabkan kekeliruan dan perumitan dalam proses pentadbiran harta. Misalnya, proses pengurusan pindah milik harta yang perlu melalui beberapa proses sehingga geran bertukar nama kepada pemilik yang baru. Proses pentadbiran yang rumit ini menyebabkan masyarakat kurang berminat untuk menguruskan harta mereka. Justeru itu, institusi hibah boleh menjelaskan dan memberikan garis panduan proses pentadbiran ini melalui media masa agar memudahkan masyarakat Islam merancang harta melalui instrumen hibah ini.

Selain itu, dari sudut hukum, terdapat beberapa pendapat mengatakan bahawa hibah membelakangi faraid (Muda, 2008; Rasyid & Ahmad, 2013; Said et al., 2010). Justeru itu, amatlah penting kepada institusi hibah bagi mendidik dan menyebarkan kepada masyarakat mengenai kedudukan hibah dalam Islam dengan memberikan penerangan dan penjelasan mengenai hibah dari sudut syarak. Tugas mendidik masyarakat dari segi hukum boleh dijalankan melalui tulisan-tulisan ilmiah, ceramah-ceramah di masjid oleh pegawai bertauliah, serta risalah-risalah daripada institusi hibah itu sendiri.

6.5.3 Kawalan Gelagat Ditanggap

Peranan konstruk kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi niat dan gelagat pemberian hibah turut ditekankan dalam kajian ini. Konstruk ini diwakili oleh dua dimensi iaitu keberkesanan sendiri dan persepsi terhadap kualiti perkhidmatan. Justeru itu, bagi menggalakkan masyarakat Islam melakukan perancangan pengurusan harta melalui instrumen hibah, institusi hibah perlulah menganjurkan bengkel dan ceramah mengenai kesedaran perancangan pengurusan harta secara berterusan di seluruh Malaysia. Bengkel dan ceramah ini boleh dilakukan sama ada di pejabat-pejabat kerajaan dan swasta, mahupun masjid-masjid dan surau-sarau di seluruh Malaysia.

Selain itu, bantuan khidmat nasihat secara percuma turut dilakukan secara berterusan dalam membantu masyarakat memahami dan mengetahui kepentingan menguruskan harta dengan kaedah yang terbaik mengikut kesesuaian masyarakat itu sendiri. Penganjuran bengkel-bengkel, ceramah kesedaran dan bantuan khidmat nasihat ini sekurang-kurangnya meningkatkan tahap kebolehpercayaan seseorang itu mengenai kemampuannya untuk melakukan perancangan harta melalui hibah ini. Tahap keyakinan diri ini adalah penting untuk meningkatkan niat mereka untuk melaksanakan hibah. Oleh itu, pihak institusi hibah perlu terus mempertingkatkan usaha dalam mempelbagaikan program-program seperti di atas.

Seterusnya, institusi hibah khususnya Amanah Raya Berhad dan Pejabat Tanah dan Galian di Malaysia perlu mempertingkatkan mutu perkhidmatan bagi meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap institusi hibah. Institusi hibah perlu meningkatkan imej, reputasi dan kredibiliti mereka dalam memastikan masyarakat Islamnya terus

berminat untuk melakukan perancangan harta melalui hibah semasa hidup lagi. Institusi hibah perlu memastikan perkhidmatan yang lebih efisien dan cepat dalam menguruskan sesuatu permohonan seperti permohonan pindah milik. Apabila masyarakat Islam yakin bahawa kualiti perkhidmatan adalah baik, maka ini menggalakkan mereka untuk memberi hibah.

Maka, amatlah penting bagi institusi hibah memastikan piagam pelanggan sentiasa diikuti dan dipatuhi. Misalnya, jika tempoh proses pengeluaran geran asal yang baru mengambil masa seminggu, maka institusi ini perlu memastikan piagam pelanggan ini dipatuhi dan disiapkan dalam masa seminggu. Selain itu, institusi hibah perlu memastikan persekitaran institusi hibah sentiasa dalam keadaan yang baik dan selesa. Sebagai tambahan, staf-staf di institusi hibah perlulah berinteraksi dan memberikan layanan terbaik terhadap pelanggan-pelanggan bagi meningkatkan persepsi positif terhadap institusi hibah. Persepsi positif terhadap kualiti perkhidmatan institusi hibah ini sekurang-kurangnya meningkatkan keyakinan masyarakat untuk melaksanakan hibah.

6.5.4 Peranan Situasi Kewangan

Situasi kewangan juga merupakan elemen penting dan mempunyai peranan tersendiri bagi menarik masyarakat Islam untuk memberi hibah. Hubungan yang positif dan signifikan antara konstruk sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah dapat ditingkatkan apabila seseorang itu berpuas hati dengan situasi kewangannya.

Ini menunjukkan peranan situasi kewangan adalah penting dalam mempengaruhi hubungan antara konstruk-konstruk asas ini terhadap niat memberi hibah. Kedudukan ini menggambarkan bahawa seseorang yang mempunyai pendapatan mencukupi untuk menyara hidupnya serta jarang kekurangan wang dapat mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapnya terhadap niat memberi hibah.

Justeru itu, melihat kepada pentingnya peranan situasi kewangan ini, pihak institusi hibah boleh mengenalpasti dan menyasarkan golongan sasaran dalam memperkenalkan dan mempromosikan kepentingan hibah ini. Institusi-institusi hibah boleh bekerjasama dengan institusi zakat misalnya dalam mengetahui dan

menyelidiki kumpulan sasaran yang berkemungkinan berminat untuk memberi hibah. Seseorang yang membayar zakat harta ataupun zakat perniagaan kebiasaannya sudah mempunyai pendapatan yang stabil serta mempunyai aset-aset utama seperti rumah dan kenderaan. Maklumat-maklumat yang diperolehi bolehlah digunakan bagi mengetahui kedudukan situasi kewangan seseorang dalam mengenalpasti potensi-potensi masyarakat Islam yang ingin memberi hibah.

Selain itu, institusi hibah bolehlah memperkenalkan skim ansuran pembayaran jika amaun yang perlu dibayar oleh seseorang itu agak tinggi. Skim ansuran ini mampu meningkatkan minat masyarakat Islam bagi merancang harta semasa hidup lagi. Ini adalah kerana terdapat persepsi masyarakat bahawa kos yang diperlukan untuk merancang harta adalah tinggi. Justeru itu, suatu sistem pembayaran yang lebih efisien dan bersesuaian perlu dilaksanakan dalam menggalakkan masyarakat Islam untuk memberi hibah.

6.5.5 Niat

Kepentingan niat dalam mempengaruhi gelagat memang tidak dapat dinafikan lagi. Dapatan kajian ini menunjukkan pengaruh kuat niat seseorang dalam melaksanakan gelagat pemberian hibah. Niat secara amnya bermaksud kesediaan dan keazaman untuk melakukan sesuatu perkara. Justeru itu, Muslim yang mempunyai niat yang kuat untuk memberi hibah ialah Muslim yang mempunyai keazaman dan kesediaan untuk memberi hibah pada masa akan datang.

Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa masyarakat sebenarnya mempunyai keinginan untuk melaksanakan hibah dan tidak menolak sama sekali kebaikan melaksanakan hibah semasa hidup lagi. Maka, amatlah penting bagi institusi-institusi hibah untuk memberikan perhatian terhadap golongan-golongan ini untuk meningkatkan bilangan Muslim yang memberi hibah.

Pihak institusi-institusi hibah perlu mengambil langkah sewajarnya dengan memberikan pendedahan ilmu berkaitan hibah ini dalam meningkatkan kesediaan seseorang untuk melaksanakan hibah. Pendedahan ilmu ini boleh diperluaskan melalui penganjuran bengkel-bengkel perancangan harta yang dijalankan di masjid-masjid dan pejabat-pejabat kerajaan.

Selain itu, bagi meningkatkan kefahaman masyarakat mengenai hibah ini, institusi hibah perlulah menggunakan medium media massa dengan memasuki slot-slot rancangan ilmiah seperti slot khas di rancangan Assalamualaikum, Tanyalah Ustaz, 9 Soalan, Nasi Lemak Kopi O dan Wanita Hari Ini. Selain itu, penganjuran ceramah dan

forum dengan kerjasama Majlis Agama Islam Negeri dan pihak masjid mampu memberikan pendedahan ilmu tentang hibah ini kepada masyarakat Islam di Malaysia.

Selain itu, institusi hibah perlulah meningkatkan komunikasi dengan masyarakat Islam secara terus bagi meningkatkan minat masyarakat terhadap hibah ini. Pihak institusi hibah boleh membuka gerai-gerai pameran di pelbagai program dan karnival bagi memberi peluang kepada masyarakat untuk bertanya secara terus mengenai perkara berkaitan hibah. Ini secara tidak langsung memberikan ruang pengenalan kepada masyarakat yang masih tidak mengetahui apa itu hibah ataupun tidak memahami konsep sebenar hibah.

6.6 Cadangan Kajian Lanjutan

Hasil kajian berkaitan gelagat pemberian hibah ini telah memberikan sumbangan dalam mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang untuk memberi hibah. Namun begitu, terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan dalam kajian pada masa akan datang. Berikut disenaraikan beberapa perkara yang boleh dipertimbangkan bagi kajian lanjutan pada masa akan datang.

- (i) Pembahagian soal selidik berkaitan gelagat pemberian hibah ini hanya melibatkan tiga negeri sahaja iaitu Kedah, Perlis dan Pulau Pinang. Maka, adalah wajar jika kajian selanjutnya dilakukan di seluruh negeri di Malaysia. Kajian ini hanya menfokuskan kepada kawasan utara Malaysia sahaja kerana pendapatan staf akademik bagi universiti awam di Malaysia adalah sama dan homogenous di setiap negeri. Justeru, pembahagian soal selidik pada kajian

seterusnya bolehlah dilakukan di seluruh Malaysia pula dengan menfokuskan kepada masyarakat Islam secara umum.

(ii) Kajian berkaitan gelagat hibah ini dilaksanakan dengan menggunakan kaedah kuantitatif dengan mengedarkan soal selidik kepada responden. Walaupun kaedah soal selidik ini mempunyai banyak kelebihan, namun adalah wajar kajian ini menggunakan kaedah-kaedah lain seperti kaedah kualitatif dengan teknik temubual agar kajian dapat dilaksanakan dengan lebih mendalam.

(iii) Kajian ini menggunakan teori gelagat terancang sebagai teori utama dalam memahami gelagat pemberian hibah. Maka, kajian pada masa hadapan bolehlah memperluaskan kajian ini dengan mengembangkan lagi teori ini dengan menggunakan dimensi-dimensi dan pemboleh ubah-pemboleh ubah yang baru dan relevan berdasarkan kajian-kajian lepas dalam menguji gelagat pemberiah hibah ini. Ini adalah kerana teori gelagat terancang adalah teori umum dan sesuai dimasukkan pemboleh ubah baru tanpa menjejaskan teori utama ini.

6.7 Kesimpulan

Secara keseluruhannya, kajian ini dijalankan bertujuan untuk meneroka dan memahami gelagat pemberian hibah dengan mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhinya. Teori gelagat terancang diadaptasi dalam kajian ini dengan mengubahsuai asas-asas teori kepada pembentukan model dua aras serta memasukkan peranan pemboleh ubah moderasi.

Dapatan kajian mengesahkan pengaruh asas-asas teori ini iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Peranan konstruk moderasi iaitu situasi kewangan turut dapat disahkan apabila dapatan kajian menunjukkan konstruk ini mampu mempengaruhi hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat memberi hibah. Dapatan kajian turut melaporkan peranan niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat pemberian hibah. Keseluruhan dapatan kajian ini adalah selari dengan saranan teori serta konsisten dengan kajian-kajian terdahulu dalam pelbagai persekitaran terutama dalam persekitaran gelagat beragama seperti gelagat kepatuhan zakat, gelagat penerimaan perbankan Islam dan gelagat pemilihan produk halal.

Dapatan kajian ini turut menunjukkan bahawa teori gelagat terancang bukanlah satu teori konklusif tetapi boleh diubahsuai mengikut kesesuaian keadaan gelagat itu sendiri. Pembentukan konsep model dua aras membantu kajian ini dalam mendapatkan dapatan kajian yang lebih mudah difahami dan lebih berhemah.

Hasil kajian ini memberi kesan kepada teori dan praktikal. Dari segi teori, kajian ini menyumbangkan kepada penggunaan teori gelagat terancang dalam persekitaran hibah yang berbeza berbanding kajian terdahulu. Pengubahsuaian teori ini dalam kajian ini turut meningkatkan darjah kebolehpercayaan dan kesahihan model kajian apabila menggunakan penguraian dimensi dan pembentukan model dua aras kajian. Peranan konstruk moderasi situasi kewangan dalam kajian ini turut meningkatkan pemahaman bagi memahami gelagat pemberian hibah.

Dari segi praktikal pula, pihak yang berkenaan bolehlah melihat kepada aspek sikap, pengaruh luaran, kawalan gelagat ditanggap, situasi kewangan dan niat dalam

meningkatkan strategi dan dasar bagi menggalakkan masyarakat Islam untuk melaksanakan hibah. Akhirnya, pembentukan model gelagat pemberian hibah dalam kajian ini dapatlah dijadikan sebagai panduan dalam memahami faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang untuk memberi hibah.



RUJUKAN

Al-Quran dan Hadis

Abdullah, N. I., Aniza, N., & Aziz, A. (2010). Case studies of the practice of nomination and hibah by Malaysian takaful operators. *International Journal of Islamic Finance*, 2(2), 67–100.

Abdullah, W.I.W. (2015), Data Pecahan Golongan Perancang Harta Melalui Hibah. Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd, Kuala Lumpur.

Afendi, N. A., Azizan, F. L., & Darami, A. I. (2014). Determinants of halal purchase intention: Case in Perlis. *International Journal of Business and Social Research*, 4(5), 118–123.

Afthanorhan, W. M. A. W. (2014). Hierarchical component using reflective-formative measurement model in Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM). *International Journal of Mathematics and Statistics Invention*, 2(2), 55–71.

Agresti, A., & Finlay, B. (2009). *Statistical Methods for the Social Sciences* (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson.

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behaviour. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action Control: From Cognition to Behavior*.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 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 Behaviour* (2nd ed.). London, UK: Open University Press.

Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113–1127.

- Ajzen, I. (2012). The theory Of planned behaviour. In Lange, Kruglanski, & Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 438–439). London, UK: Sage.
- Ajzen, I. (2015). The theory of planned behaviour is alive and well, and not ready to retire: a commentary on Sniehotta, Pesseau, and Araújo-Soares. *Health Psychology Review*, 9(2), 131–137.
- Ajzen, I., & Driver, B. E. (1992). Application of the theory of planned behaviour to leisure choice. *Journal of Leisure Research*, 24(3), 207–224.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood-Cliffs NY: Prentice-Hall.
- Ajzen, I., Joyce, N., Sheikh, S., & Cote, N. G. (2011). Knowledge and the prediction of behavior: The role of information accuracy in the theory of planned behavior. *Basic and Applied Social Psychology*, 33(2), 101–117.
- Akta Pentadbiran Undang-Undang Islam (Wilayah-Wilayah Persekutuan) 1993 (Akta 505)
- Alabede, J. O. (2012). *An investigation of factors influencing taxpayers' compliance behaviour: Evidence from Nigeria*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Alabede, J. O., Ariffin, Z. Z., & Idris, K. (2011). Individual taxpayers' attitude and compliance behaviour in Nigeria: The moderating role of financial condition and risk preference. *Journal of Accounting and Taxation*, 3(5), 91–104.
- Alam, S. S., & Sayuti, N. M. (2011). Applying the theory of planned behavior (TPB) in halal food purchasing. *International Journal of Commerce and Management*, 21(1), 8–20.
- Al-Farisi, F. (2010). *Hibah orang tua terhadap anak antara pemerataan dan keadilan perspektif hukum islam*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, Universitas Islam Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Ali, A., Rahman, M. S. A., & Bakar, A. (2013). Financial Literacy and Satisfaction in Malaysia: A Pilot Study. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(5), 319–324.
- Amanah Raya Berhad. (2013). Hibah Amanah Raya. Retrieved February 25, 2015,

from <http://www.arb.com.my/bm/index.asp>

- Amin, H., Rahman, A. R. A., Jr, S. L. S., & Hwa, A. M. C. (2011). Determinants of customers' intention to use Islamic personal financing: The case of Malaysian Islamic banks. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 2(1), 22–42.
- Andreoni, J., Erard, B., & Feinstein, J. (1998). Tax Compliance. *Journal of Economic Literature*, 36(2), 818–860.
- Anuar, S. S. (2012). Harta pusaka tak diwasiat 45 Bilion. *Berita Harian*.
- Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society*, 40, 471–499.
- Armstrong, J. S., & Overton, T. S. (1977). Estimating nonresponse bias in mail surveys. *Journal of Marketing*, 14(3), 396–402.
- Asqalani, I. H. al. (2007). *Fathul Baari: Penjelasan Kitab Shahih Al Bukhari*. (Amiruddin, Ed.). Jakarta: Pustaka Azzam.
- As-Salihin Trusties Berhad. (2013). Produk & perkhidmatan : Pri-hibah. Retrieved February 25, 2015, from <http://www.as-salihin.com/produk-perkhidmatan/individu/pri-hibah>
- Ayob, A. M. (2005). *Kaedah penyelidikan sosioekonomi* (3rd ed.). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Azman, F. M. B. N., & Bidin, Z. Bin. (2015). Determinants of Attitude Toward Zakat on Saving. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 9(31), 7–13.
- Azmi, F. A. M., & Mohammad, M. T. S. (2011). The causes of unclaimed, late claimed or distributed estates of deceased Muslims in Malaysia Fatin. In *Kertas kerja dibentangkan di International Conference on Sociality and Economics Development* (Vol. 10, pp. 440–444). Singapore.
- Bakar, N. B. A., & Rasyid, H. M. A. (2010). Motivations of paying zakat on income: Evidence from Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 2(3), 76–85.

- Bamberg, S., Fujii, S., Friman, M., & Gärling, T. (2011). Behaviour theory and soft transport policy measures. *Transport Policy*, 18, 228–235.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122–147.
- Bandura, A. (2006). Guide for constructing self-efficacy scales. In *Self-efficacy Beliefs of Adolescents* (pp. 307–337). Greenwich, Connecticut: Information Age Publishing.
- 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(6), 1173–82.
- Ben Natan, M., Golubev, V., & Shamrai, V. (2010). Smoking during pregnancy: Analysis of influencing factors using the theory of planned behaviour. *International Nursing Review*, 57(3), 388–394.
- Bhattacharjee, A. (2000). Acceptance of e-commerce services: The case of electronic brokerages. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics Part A: Systems and Humans*, 30(4), 411–420.
- Bhattacharjee, A. (2001). Understanding information systems continuance: An expectation-confirmation model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351–370.
- Bidin, Z. (2008). *Gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Bidin, Z., & Idris, K. M. (2009). Sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi terhadap niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *International Journal of Management Studies (IJMS)*, 16(1), 31–55.
- Bitner, M. J. (1990). Evaluating service encounters: The effects of physical surroundings and employee responses. *Journal of Marketing*, 54(2), 69–82.
- Bohrnstedt, G. W. (1970). Reliability and validity assessment in attitude measurement. In *Attitude measurement* (pp. 80–99). London: Rand McNally.
- Bonne, K., Vermeir, I., Bergeaud-Blackler, F., & Verbeke, W. (2007). Determinants of halal meat consumption in France. *British Food Journal*, 109(5), 367–386.

- Brady, M. K., & Cronin, J. J. (2001). Perceived service conceptualizing approach quality: A hierarchical approach. *Journal of Marketing*, 65(3), 34–49.
- Brett, J. F., Cron, W. L., & Slocum, J. W. (1995). Economic dependency on work: A moderator of The relationship between organizational commitment and performance. *Academy of Management Journal*, 38(1), 261–271.
- Bryman, A. (2008). The Nature of Quantitative Research. In *Social Research Methods* (3rd ed., pp. 139–163). Oxford: Oxford University Press.
- Buang, A. H. (2009). Pengurusan harta keluarga mengikut Islam dan realiti semasa di Malaysia. *Jurnal Muamalat*, 2, 1–15.
- Bukhari, M.I. (1993), *Terjemahan Shahih Bukhari*, (Terj.) Abdullah Shonhaji, Kuala Lumpur: Darul Fikir.
- Bukhari, M.I. (2002), *Terjemahan Shahih Bukhari*, (Terj.) Zainudin Hamidy, Singapura, Darel Fajr Publishing House.
- Byrne, B. M. (2010). *Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. *Structural Equation Modeling* (2nd ed., Vol. 22). New York: Taylor and Francis Group.
- Carpenter, T. D., & Reimers, J. L. (2005). Unethical and fraudulent financial reporting: Applying the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethics*, 60(2), 115–129.
- Chang, S.-C., & Lee, M.-S. (2007). A study on relationship among leadership, organizational culture, the operation of learning organization and employees' job satisfaction. *The Learning Organization*, 14(2), 155–185.
- Chen, G., Gully, S. M., & Eden, D. (2001). Validation of a new general self-efficacy scale. *Organizational Research Method*, 4(1), 62–83.
- Chin, W. W. (2010). How to write up and report PLS analyses. In *Handbook of Partial Least Squares: Concepts, methods and applications* (pp. 171–193). Houston: Springer Berlin Heidelberg.
- Chin, W. W., Marcolin, B. L., & Newsted, P. R. (2003). A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: Results from a Monte Carlo simulation study and an electronic-mail emotion/adoption study. *Information Systems Research*, 14(2), 189–217.

- Chiou, J.-S. (1998). The effects of attitude, subjective norm and perceived behavioral control on consumers' purchase intentions: The moderating effects of product knowledge and attention to social comparison information. In *Proc Natl. Counc. ROC (C)* (Vol. 9, pp. 298–308).
- Chiou, J.-S. (2000). Antecedents and moderators of behavioral intention: differences between U.S. and Taiwanese students. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 126(1), 105–124.
- Chou, C., Wu, P.-H., & Huang, C.-Y. (2014). Service climate, service convenience, service quality and behavioral intentions in chain store restaurants. *The International Journal of Organisational Innovation*, 7(1), 161–171.
- Chow, W. S., & Chan, L. S. (2008). Social network, social trust and shared goals in organizational knowledge sharing. *Information & Management*, 45(7), 458–465.
- Churchill, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64–73.
- Churchill, G. A., & Iacobucci, D. (2004). *Marketing research: Methodological foundations*. Australia: South Western Thomson Learning.
- Coakes, S. J. (2013). *SPSS: Analysis Without Anguish; version 20.0 for Windows*. Queensland: John Wiley & Sons Australia.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- 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.
- Cowley, E., & Mitchell, A. a. (2003). The moderating effect of product knowledge on the learning and organization of product information. *Journal of Consumer Research*, 30, 443–454.
- Currie, S. L. (2010). *Applying the theory of planned behaviour to persons with prediabetes and diabetes: An examination of intention and behaviour for healthy eating and physical activity*. Unpublished Doctoral Thesis, Dalhousie University, Halifax.

- Dawud A, S. A. (1993), *Terjemah Sunan Abi Dawud* (Terj.) Ben Ariffin, Beirut: Dar al- Fikr.
- de Bruijn, G.-J., Brug, J., & Van Lenthe, F. J. (2009). Neuroticism, conscientiousness and fruit consumption: Exploring mediator and moderator effects in the theory of planned behaviour. *Psychology & Health*, 24(9), 1051–1069.
- Echchabi, A., Azouzi, D., & Aziz, H. A. (2016). The future prospects of Islamic banking in Tunisia: An empirical survey. *EuroMed Journal of Business*, 11(1), 119–131.
- Elliott, M. A. (2010). Predicting motorcyclists' intentions to speed: Effects of selected cognitions from the theory of planned behaviour, self-identity and social identity. *Accident Analysis and Prevention*, 42(2), 718–725.
- Elliott, M. A., & Armitage, C. J. (2006). Effects of implementation intentions on the self-reported frequency of drivers' compliance with speed limits. *Journal of Experimental Psychology. Applied*, 12(2), 108–117.
- Falk, R. F., & Miller, N. B. (1992). *A primer for soft modeling*. Ohio: The University of Akron Press.
- Fam, K. S., Waller, D. S., & Erdagon, B. Z. (2004). The influence of religion on attitudes towards the advertising of controversial products. *European Journal of Marketing*, 38(5/6), 537–555.
- Farkas, S., & Gubik, A. S. (2011). *A test of the theory of planned behaviour – the cross section of the students' entrepreneurial attitude in Hungary* (OTKA Project No. K109839).
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behaviour: An Introduction to Theory and Research*. Reading MA: AddisonWesley.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382–388.
- Fu, F. Q., & Elliott, M. T. (2013). The moderating effect of perceived product innovativeness and product knowledge on new product adoption : An integrated model. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 21(3), 257–272.
- Furnham, A., & Lovett, J. (2001). Predicting the use of complementary medicine: A

test of the theories of reasoned action and planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(12), 2588–2620.

Gefen, D., & Straub, D. (2005). A practical guide to factorial validity using PLS-graph: Tutorial and annotated example. *Communications of the Association for Information Systems*, 16(5), 91–109.

Ghazali, A. (1989). Fenomena pembayaran zakat melalui saluran tidak rasmi: Satu analisis empirikal. In *Zakat Ditinjau Dari Perspektif Sosial, Undang-undang dan Taksiran* (pp. 1–27). Kuala Lumpur: Dewan Pustaka Islam.

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. *The British Journal of Social Psychology*, 44, 513–35.

Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis* (5th ed., Vol. 1). New Jersey: Prentice-Hall International, Inc.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2006). *Multivariate data analysis* (6th ed.). New Jersey: Pearson International Edition.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). San Francisco: Pearson.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2013). *Multivariate data analysis* (7th ed.). New Jersey: Pearson New International Edition.

Hair, J. F., Hult, J. G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. America: SAGE Publications.

Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–152.

Hamidi, A. Z. (2008). Membangun Ekonomi Ummah Menerusi Instrumen Faraid dan Hibah. *Jurnal Muamalat*, 1, 1–8.

Haque, A., Rahman, S., & Haque, M. (2011). Religiosity, ethnocentrism and corporate image towards the perception of young Muslim consumers: Structural equation modeling approach. *European Journal of Social Sciences*, 23(1), 98–108.

Hassin, W. S. binti W., Alma'mum, S., & Kamarudin, M. K. (2015). Perkhidmatan

hibah melalui Majlis Agama Islam Negeri Selangor (MAIS): Satu kajian awal. In *Seminar Hibah 2015*.

Hays, J. B. (2013). *An investigation of the motivation of management accountants to report fraudulent accounting activity : Applying the theory of planned behavior*.

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.

Husin, M. M., Ismail, N., & Rahman, A. A. (2016). The roles of mass media, word of mouth and subjective norm in family takaful purchase intention. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 7(1), 59–73.

Husna, A. N. (2010). *Makna hibah dalam keluarga menurut hukum Islam dan hukum Perdata di Indonesia*. Thesis master tidak diterbitkan, Universitas Islam Kalijaga, Yogyakarta.

Idris, K. M. (2002). *Gelagat kepatuhan zakat pendapatan*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.

Idris, K. M., Bidin, Z., & Saad, R. A. J. (2012). Islamic religiosity measurement and its relationship with business income zakat compliance behavior. *Jurnal Pengurusan*, 34(1), 3–10.

Ismail, A. (2009). Nomination and hibah issues in the takaful Industry. In *ISRA Shari'ah Conference on Takaful 2009*.

Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia. (2015a). *RM66.6 b harta tidak dituntut*.

Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia. (2015b). *Statistik pengesahan hibah dan permohonan sijil Faraid tahun 2012 hingga 2014*.

Kamarudin, M. K. (2013). *Hibah dalam perancangan harta pusaka islam : Analisis motif dan sikap pemberian hibah*. Thesis Master tidak diterbitkan, Universiti Kebangsaan Malaysia.

Kamarudin, M. K., & Alma'mum, S. (2013). Analysing the knowledge and practice of hibah inter vivos gift within the contextual form of islamic estate planning in Malaysia : Variations across control variables. In *Prociding Perkem VIII* (Vol. 3, pp. 1280–1290).

- Kamus Dewan Bahasa. (2007). *Kamus Dewan Bahasa*. (N. Baharom, Ed.) (4th ed.). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Kanun Tanah Negara (1965)
- Kasani, 'Ala' al-Din Abu Bakr Mas'ud al-. (1998). *Badai' al-Sanai' fi Tartib al-Sharai*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Kautonen, T., van Gelderen, M., & Tornikoski, E. T. (2013). Predicting entrepreneurial behaviour: A test of the theory of planned behaviour. *Applied Economics*, 45(6), 697–707.
- Kovač, V. V. B., Rise, J., & Bobo Kovač, V. (2011). Predicting the intention to quit smoking in a Norwegian sample: An extended theory of planned behaviour in light of construal level theory. *Nordic Psychology*, 63(3), 68–82.
- Lada, S., Tanakinjal, G. H., & Amin, H. (2009). Predicting intention to choose halal products using theory of reasoned action. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2(1), 66–76.
- Lee, L., Petter, S., Fayard, D., & Robinson, S. (2011). On the use of partial least squares path modeling in accounting research. *International Journal of Accounting Information Systems*, 12(4), 305–328. <http://doi.org/10.1016/j.accinf.2011.05.002>
- Lin, H.-F. (2010). Applicability of the extended theory of planned behavior in predicting job seeker intentions to use job-search websites. *International Journal of Selection and Assessment*, 18(1), 64–74.
- Loibl, C., & Hira, T. K. (2005). Self-directed financial learning and financial satisfaction. *Financial Counseling and Planning*, 16(1), 11–21.
- Majlis Agama Islam Selangor. (2015). Perkhidmatan Pengurusan Hibah. Retrieved March 3, 2015, from <http://www.mais.gov.my/pengurusan-hibah>
- Malebana, J. (2014). Entrepreneurial intentions of South African rural university students : A test of the theory of planned behaviour. *Journal of Economics and Behavioural Studies*, 6(2), 130–143.
- Manaf, N. A. A. (2004). *Land tax administration and compliance attitudes in Malaysia*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, University of Nottingham, Nottingham.

- Mishra, S. (2014). Adoption of M-commerce in India: Applying theory of planned behaviour model. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 19(1), 1–18.
- Mittal, S., & Gera, R. (2013). Relationship between service quality dimensions and behavioural intentions: An SEM study of public sector retail banking customers in India. *Journal of Services Research*, 12(2), 147–170.
- Mokhtar, M. K. (2007). *Al Hibah: The principles and operational mechanism in the contemporary Malaysian reality*. Thesis master tidak diterbitkan, Universiti Teknologi Malaysia, Skudai.
- Moursi, E.-S. W. M., Alias, M. N., Mohamad, M. N., Mohd. Nor, A. H., Nasohah, Z., & Nik Abdul Ghani, N. A. R. (2012). The introduction of conditional hibah as islamic financial instruments. *Journal of Economic Theory*, 6, 37 – 41.
- Muda, M. Z. (2008). Instrumen hibah: Analisis hukum dan aplikasi di Malaysia. In *Konvensyen Faraid dan Hibah Kebangsaan 2008* (pp. 1–19).
- Muda, Z. (2006). Flexibility of the application of various islamic schools of thought in some issues relating to hibah ; study on provisions in Malaysian law and other countries. *Jurnal Fiqh*, 3, 81 – 100.
- Muhamad, N. H. N. (2008). Bidang kuasa hibah di Mahkamah Syariah di malaysia. *Jurnal Syariah*, 16(2), 367–392.
- Muhamad, N. H. N. (2009). Elemen qabd (pindahan milikan) dalam hibah : Analisis terhadap keperluan dan pelaksanaannya mengikut perspektif undang-undang Islam. *Jurnal Syariah*, 17(2), 243–266.
- Muhamad, N. H. N. (2010). Pemakaian prinsip hibah dalam sistem kewangan Islam di Malaysia: Tumpuan kepada industri perbankan Islam dan takaful. *Jurnal Teknologi*, 52, 69–81.
- Muhammad, N. H. N. (2011). *Hibah dalam Undang-undang Islam Prinsip dan Amalan*. Johor Bharu: Penerbit UTM Press.
- Muhammad, N. H. N. (2012). Kesannya terhadap kontrak hibah dan harta ‘umra and ruqba. *Jurnal Syariah*, 20(1), 1–46.
- Muhammad, R., & Sulaiman, I. (2008). *Wasiat dan hibah*. Kuala Lumpur: Akademi Pengajian Islam Universiti Malaya.

- Mujani, W. K., Hussein, W. M. I. W., Yaakub, N. I. A., & Rashid, R. A. (2011). Construction of failure and delay under Islamic estate management. *International Business Management*, 5(6), 326–330.
- Mujani, W. K., Rashid, R. A., Wan Hussain, W. M. H., & Yaakub, N. I. (2012). Gift inter vivos for charged property. *The Social Sciences*, 7(2), 196–199.
- Mujani, W. K., Wan Hussain, W. M. H., Yaakub, N. I., & Rashid, R. A. (2011). The concept of law of gift inter vivos under Islamic law and the contracts act, 1950. *International Business Management*, 5(6), 319–325.
- Mukhtar, A., & Butt, M. M. (2012). Intention to choose Halal products: the role of religiosity. *Journal of Islamic Marketing*, 3(2), 108–120.
- Mullan, B., & Wong, C. (2010). Using the theory of planned behaviour to design a food hygiene intervention. *Food Control*, 21(11), 1524–1529.
- Mustar, S., & Muhammad, N. H. N. (2013). Keperluan ijihad dalam pengurusan pewarisan harta: Kajian terhadap amalan nuzriah di Singapura. *Jurnal Teknologi*, 60, 39–48.
- Mutohar, S. (2010). *Tinjauan mengenai sistem hibah harta kepada anak angkat menurut kompilasi hukum Islam*. Thesis master tidak diterbitkan, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Noor, A. B. M., & Abdullah, A. Bin. (2008). Ownership and hibah issues of the takaful benefit. In *ISRA Islamic Finance Seminar (IIFS)*.
- Nor, K. M., & Pearson, J. M. (2008). An Exploratory Study Into The Adoption of Internet Banking in a Developing Country: Malaysia. *Journal of Internet Commerce*, 7(1), 29–73.
- Nor, M. A. M., Wahid, H., & Nor, N. G. M. (2004). Kesedaran membayar zakat pendapatan di kalangan profesional Universiti Kebangsaan Malaysia. *Islamiyyat*, 2(26), 59–67.
- Omar, L. S. (2013). RM 66.6 Bilion harta tidak diurus. *Utusan Malaysia*.
- Osman, A. F. (2014). An analysis of cash waqf participation among young intellectuals. In *9th International Academic Conference, Istanbul* (pp. 720–732).

Pallant, J. (2013). *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using SPSS*. New York: Open University Press.

Pavlou, P. A., Fygenson, M., Quarterly, S. M. I. S., & Mar, N. (2006). Understanding and predicting electronic commerce adoption: An extension of the theory of planned behavior, *30*(1), 115–143.

Perlembagaan Persekutuan

Pihie, Z. A. L., Bagheri, A., & Sani, Z. H. A. (2013). Knowledge of cognition and entrepreneurial intentions: Implications for learning entrepreneurship in public and private universities. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, *97*, 174–181.

Qardawi, Y. (1998). *Peranan nilai dan akhlak dalam ekonomi Islam*. (terj). Kuala Lumpur: Metacorp Berhad.

Rahman, M. 'Abdul. (1996). *Hadis 40: Terjemahan dan syarahannya*. Shah Alam: Dewan Pustaka Fajar.

Rahman, M. 'Abdul. (2008). *Hadith 40: Terjemahan dan syarahan*. Shah Alam: Dewan Pustaka Fajar.

Rahmat, N. H. (2009). *Perancangan Harta Mengikut Undang-undang Islam Menggunakan Konsep Hibah*. Ph.D Thesis Tidak Diterbit, Universiti Teknologi Malaysia, Skudai.

Rashid, R. A., Hassan, S. A., & Yaakub, N. I. (2013). A need for legal framework of gift inter vivos (hibah) in Malaysian estate planning. *International Journal of Business, Economics and Law*, *2*(3), 29–31.

Rashid, R. A., & Yaakub, N. I. (2010). Hibah: Isu pindah milik dan pembatalan hibah hartanah di bawah Kanun Tanah Negara. *Shariah Law Report*, 1–29.

Rasyid, R. A., & Ahmad, N. H. (2013). Pengurusan harta melalui hibah : Kepentingan dan manfaat dari pelbagai aspek untuk kemajuan ummah. *Jurnal Hadhari*, *5*(1), 91–104.

Rasyid, R. A., Hassan, S. A., & Yaakub, N. I. A. (2013). A need for legal framework of gift inter vivos (Hibah) in Malaysian estate planning. In *Kuala Lumpur International Business, Economics and Law Conference* (pp. 107–111).

- Rasyid, R. A., & Yaakub, N. I. (2010). Masalah kegagalan dan kelewatan pengagihan harta pusaka di Malaysia. *Jurnal Intelek*, 5(2).
- Ringle, C. M., Sarstedt, M., & Straub, D. W. (2012). A critical look at the use of PLS-SEM in MIS Quarterly. *MIS Quarterly*, 36(1), 3–8.
- Rise, J., Kovac, V., Kraft, P., & Moan, I. S. (2008). Predicting the intention to quit smoking and quitting behaviour: Extending the theory of planned behaviour. *British Journal of Health Psychology*, 13(2), 291–310.
- Robinson, J. P., Shaver, P. R., & Wrightsman, L. S. (1991). Criteria for scale selection and evaluation. In *Attitudes, Measures of personality and social psychological*. San Diego: Academic Press.
- Rosenberg, M., & Hovland, C. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude Organization and Change: An Analysis of Consistency among Attitude Components* (pp. 1–14). New Haven, CT: Yale University Press.
- Rosyid, M. N. (2010). *Analisis terhadap pendapat Imam Malik tentang kebolehan hibah 'umra*. Thesis master tidak diterbitkan, Institut Islam Walisongo, Semarang.
- Rushd, M. bin A. I. (2003). *Bidayat al-Mujtahid wa Nihayat al-Muqtasid*. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Saad, R. A. J. (2010a). Gelagat kepatuhan zakat perniagaan : Apakah penentunya? In *The 4th ISDEV International Islamic Development Management Conference*.
- Saad, R. A. J. (2010b). *Gelagat kepatuhan zakat perniagaan di negeri Kedah*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Saad, R. A. J., Bidin, Z., Idris, K. M., & Hussain, M. H. M. (2010). Faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. *Jurnal Pengurusan*, 30(3), 49–61.
- Saad, R. A. J., Hussain, M. H. M., Bidin, Z., & Idris, K. M. (2008). Gelagat kepatuhan zakat perniagaan : Aplikasi teori tindakan beralasan. In *National Management Conference (NAMAC) 2008* (pp. 1–14).
- Saad, R. A. J., Idris, K. M., & Bidin, Z. (2009). Peraturan pembayaran zakat kepada institusi zakat : Sikap peniaga dan kesannya terhadap gelagat pembayaran zakat perniagaan. *Shariah Journal*, 17(3), 607–630.

- Said, N. L. M., Awang, M. R., & Nor, A. H. M. (2010). Qabd dan hukum penarikan balik hibah. *Jurnal Muamalat*, 3, 157–184.
- Said, N. L. M., Awang, M. R., & Nor, A. H. M. (2012). Hibah dengan syarat balasan menurut pandangan fuqaha dan kedudukannya dalam undang-undang sivil Jordan. *Syariah*, 20(3), 309–328.
- Salleh, A., Hasan, M. A., & Sabtu, N. (2007). *The practice of hibah among the Malays case study in Klang Valley*. Laporan akhir projek penyelidikan Institute of Research Development & Commercialization, UiTM Shah Alam.
- Sarakhi, S. al-D. al-. (1978). *Al-MAbsut*. Beirut: Syams al-Din al-Sarakhi.
- Sax, L. J., Gilmartin, S. K., & Bryant, A. N. (2003). Assessing response rates and nonresponse bias in web and paper surveys. *Research in Higher Education*, 44(4), 409–432.
- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling* (2nd ed.). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sekaran, U. (2000a). *Research Methods for Business*. New York: John Wiley&Sons.
- Sekaran, U. (2000b). Research methods for business. In *Research methods for business* (pp. 89–117).
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research methods for business: A skill-building approach, Fourth edition*. John Wiley and Sons, New York.
- Sesen, H. (2013). Personality or environment? A comprehensive study on the entrepreneurial intentions of university students. *Education + Training*, 55(7), 624–640.
- Sheeran, P. (2002). Intention-behavior relations: A conceptual and empirical review. *European Review of Social Psychology*, 12, 1–36.
- 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), 349–370.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social*

Psychology, 244–252.

Stone, M. (1974). Cross-Validatory Choice and Assessment of Statistical Predictions. *Journal of the Royal Statistical Society*, 36(2), 111–147.

Tafsir Pimpinan Ar-Rahman (1988), Terjemahan Sheikh Abdullah Basmeih, Bahagian Hal Ehwal Islam Jabatan Perdana Menteri.

Tan, M., & Teo, T. S. H. (2000). Factors influencing the adoption of internet banking. *Journal of the Association for Information Systems*, 1(5), 1–42.

Tang, T. L., & Tang, T. L. (2010). Finding the lost sheep : A panel study of business students' intrinsic religiosity, machiavellianism, and unethical behavior intentions. *Ethics and Behavior*, 20(5), 352–379.

Tarmizi, M.I. (t.th), *Sunan at-Tarmizi*, Beirut: Dar Ihya' At-Turath Al-Arabiyy.

Taylor, S., & Todd, P. (1995). 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.

Teo, T., & Lee, C. B. (2010). Explaining the intention to use technology among student teachers: An application of the Theory of Planned Behavior (TPB). *Campus-Wide Information Systems*, 27(2), 60–67.

Teo, W. L., Manaf, A. A., Lai, P., & Choong, F. (2013). Information technology governance: Applying the theory of planned behaviour. *Journal of Organizational Management Studies*, 2013(2013), 1–15.

Terry, D. J., & O'Leary, J. E. (1995). The theory of planned behaviour: The effects of perceived behavioural control and self-efficacy. *British Journal of Social Psychology*, 34(2), 199–220.

Vabø, M., & Hansen, H. (2016). Purchase intentions for domestic food : A moderated TPB-explanation. *British Food Journal*, 118(10).

Wahyuni, S. (2012). Moslem community behavior in the conduct of islamic bank: The moderation role of knowledge and pricing. In *Procedia - Social and Behavioral Sciences* (Vol. 57, pp. 290–298).

Walker, J. K., Jeger, M., & Kopecki, D. (2013). The role of perceived abilities,

- subjective norm and intentions in entrepreneurial activity. *Journal of Entrepreneurship*, 22(2), 181–202.
- Wallace, L. S. (2002). Osteoporosis prevention in college women: Application of the expanded health belief model. *American Journal of Health Behavior*, 26(3), 163–172.
- Wasiyyah Shoppe Sdn Bhd. (2011). Penyediaan dokumen perancangan harta pusaka. Retrieved February 25, 2015, from <http://www.wasiyyahshoppe.com.my/ver2011/dokumenhibah.php>
- Weaver, G. R., & Agle, B. R. (2002). Religiosity and ethical behavior in organizations: A symbolic interactionist perspective. *Academy of Management Review*, 27(1), 77–97.
- Wong, C. L., & Mullan, B. A. (2009). Predicting breakfast consumption: An application of the theory of planned behaviour and the investigation of past behaviour and executive function. *British Journal of Health Psychology*, 14, 489–504.
- Wright, R. T., Campbell, D. E., Thatcher, J. B., & Roberts, N. (2012). Operationalizing multidimensional constructs in Structural Equation Modeling: Recommendations for IS research. *Communications of the Association for Information System*, 30(23), 367–412.
- Yunos, A. R. M. (2015). Hibah dari Perspektif Aplikasi Undang-undang Syariah di Malaysia. In *Prosiding Seminar Hibah Dalam Pengurusan Harta Islam 2015* (pp. 3–8).
- Yusof, N. B. M. (2008). Hukum Wisoyah & Realiti Permasalahannya Dalam Konteks Perancangan Pusaka Islam. *Jurnal Muamalat*, 1, 73–102.
- Yusof, Y. M., & Ahmad, A. (2013). Hibah as an alternative mechanism in muslim assets management: A study in Melaka tengah. *South East Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 3(3), 1–5.
- Zemore, S. E., & Ajzen, I. (2014). Predicting substance abuse treatment completion using a new scale based on the theory of planned behavior. *Journal of Substance Abuse Treatment*, 46(2), 174–182.
- Ziadat, M. T. AL. (2014). Applications of planned behavior theory (TPB) in Jordanian tourism. *International Journal of Marketing Studies*, 6, p105.

Zuhaili, W. A.-. (1999). *Fiqh dan perundangan Islam jilid v*. (S. A. S. Hussain, Ed.).
Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.



LAMPIRAN





**OYA GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS,
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA
06010 SINTOK
KEDAH DARUL AMAN**

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan yang dihormati,

KAJIAN MENGENAI HIBAH

Saya adalah seorang mahasiswa di peringkat Pasca-sarjana (PH.D) di Universiti Utara Malaysia (UUM). Pada masa ini saya sedang menjalankan satu kajian sebagai memenuhi syarat bagi mendapatkan Ijazah Doktor Falsafah.

Kajian ini adalah untuk mendapatkan maklumat mengenai gelagat hibah di negeri Kedah, Pulau Pinang dan Perlis. Sehubungan dengan itu, Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan telah terpilih sebagai responden dalam kajian ini. Saya mohon jasa baik Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan untuk mengisikan borang soal selidik ini tanpa prejudis atau dipengaruhi oleh mana-mana pihak dan diharap Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan dapat menjawab melalui soal selidik dalam talian ini.

Untuk makluman Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan, segala jawapan yang diberikan dan digunakan semata-mata untuk kajian. Semua jawapan yang diletakkan sebagai sulit dan rahsia dan akan dimusnahkan apabila ia tidak diperlukan lagi. Jawapan Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan merupakan suatu sumbangan kepada masyarakat Islam khususnya dalam usaha meningkatkan penggalakan perancangan pengurusan harta pusaka Islam di Kedah, Pulau Pinang dan Perlis.

Kerjasama serta perhatian Prof/Prof Madya/Dr/Tuan/Puan dalam mengisi soal selidik ini adalah sangat dihargai. Hanya Allah sahaja yang dapat membalasnya. Semoga Allah merahmati Prof/ Prof Madya/ Dr/Tuan/Puan semua.

Sekian, terima kasih.

Nadzirah Bt Mohd Said,
Pelajar Ph.D,
Oya Graduate School of Business,
Universiti Utara Malaysia.

Keterangan ringkas mengenai hibah sebagai perancangan pengurusan harta Islam.

Hibah bermaksud pemberian tanpa balasan. Amalan hibah adalah sunat dan digalakkan dalam Islam. Dalam konteks perancangan pengurusan harta Islam, hibah ialah pemberian semasa hidup kepada seseorang yang lain. Antara skop harta yang diberikan hibah termasuklah bangunan seperti rumah, tanah dan kenderaan. Pemberian hibah dalam kajian ini difokuskan kepada pemberian hibah melalui institusi hibah seperti Pejabat Tanah dan Galian, Amanah Raya Berhad dan Wasiyyah Shoppe Sdn. Bhd.



UUM
Universiti Utara Malaysia

BAHAGIAN A

Bagi setiap kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai yang mewakili nilai agama anda. Tolong tandakan jawapan bagi semua soalan.

	Sangat tidak setuju				Sangat setuju
1. Saya sering menyertai aktiviti keagamaan.	1	2	3	4	5
2. Saya sentiasa patuh pada ajaran agama.	1	2	3	4	5
3. Saya sentiasa patuh untuk solat lima waktu jika tiada keuzuran.	1	2	3	4	5
4. Saya selalu membaca al-Quran.	1	2	3	4	5
5. Saya selalu membaca buku-buku agama.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN B

Bagi kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi melambangkan persepsi anda terhadap kualiti perkhidmatan Institusi Hibah. Institusi hibah adalah seperti Pejabat Tanah dan Amanah Raya Berhad.

	Sangat tidak setuju				Sangat setuju
1. Saya percaya institusi hibah menawarkan perkhidmatan yang baik.	1	2	3	4	5
2. Saya menjangkakan persekitaran institusi hibah adalah memuaskan.	1	2	3	4	5
3. Interaksi saya dengan staf institusi hibah akan berjalan dengan baik.	1	2	3	4	5
4. Staf di institusi hibah akan memberi maklumbalas dengan cepat terhadap apa yang saya perlukan.	1	2	3	4	5
5. Saya akan gembira dengan apa yang institusi hibah sediakan kepada pelanggannya.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN C

Bagi setiap kenyataan di bawah ini sila tandakan angka yang sesuai bagi menggambarkan sikap anda terhadap pemberian hibah melalui kenyataan berikut:

BAHAGIAN D

Bagi setiap kenyataan di bawah ini sila tandakan angka yang sesuai bagi menggambarkan sikap anda terhadap pemberian hibah melalui kenyataan di bawah:

		Sangat Tidak Setuju				Sangat Setuju
1	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang mengembirakan.	1	2	3	4	5
2	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang disukai.	1	2	3	4	5
3	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang menyenangkan.	1	2	3	4	5
4	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang memberi kepuasan.	1	2	3	4	5



		Sangat Tidak Setuju				Sangat Setuju
1	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang berguna.	1	2	3	4	5
2	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang bermanfaat.	1	2	3	4	5
3	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang bernilai.	1	2	3	4	5
4	Bagi saya, pemberian hibah adalah perkara yang penting.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN E

Bagi kenyataan di bawah ini, sila bulatkan pada angka yang sesuai bagi pengetahuan anda berkenaan pemberian hibah ini.

		Sangat Tidak setuju				Sangat Setuju
1	Pemberian hibah digalakkan dalam Islam tanpa membelakangkan faraid.	1	2	3	4	5
2	Perancangan pengurusan harta melalui hibah boleh dibuat semasa hidup lagi.	1	2	3	4	5
3	Hibah boleh diberikan kepada sesiapa sahaja tidak terhad kepada waris.	1	2	3	4	5
4	Kadar pemberian hibah tidak terhad kepada pembahagian seperti faraid.	1	2	3	4	5
5	Hibah boleh dilakukan di institusi hibah yang sah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN F

Soalan dalam bahagian ini adalah berkaitan kepuasan terhadap situasi kewangan anda. Setiap kenyataan, sila bulatkan semua jawapan pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

		Sangat Tidak setuju				Sangat Setuju
1	Saya berpuas hati dengan situasi kewangan saya sekarang.	1	2	3	4	5
2	Saya boleh melakukan sesuatu untuk meningkatkan kewangan saya.	1	2	3	4	5
3	Saya jarang kekurangan wang.	1	2	3	4	5
4	Pendapatan saya mencukupi untuk menampung kos sara hidup saya.	1	2	3	4	5
5	Jika saya kehilangan pendapatan saya, saya akan mengatasinya dalam satu tempoh masa.	1	2	3	4	5
6	Saya mudah memperoleh pinjaman berdasarkan keadaan kewangan saya.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN G

Soalan dalam bahagian ini adalah berkaitan pengaruh luaran terhadap hibah. Setiap kenyataan, sila bulatkan semua jawapan pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

		Sangat Tidak Setuju				Sangat Setuju
1	Saya membaca laporan berita bahawa memberi hibah adalah perkara yang baik.	1	2	3	4	5
2	Akhbar popular menggambarkan sentimen yang positif terhadap pemberian hibah.	1	2	3	4	5
3	Laporan media massa mempengaruhi saya untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5
4	Pendapat guru agama menggambarkan sentimen yang positif untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5
5	Pendapat guru agama mempengaruhi saya untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN H

Soalan dalam bahagian ini adalah berkaitan pengaruh interpersonal terhadap hibah. Setiap kenyataan, sila bulatkan semua jawapan pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

		Sangat Tidak Setuju				Sangat Setuju
1	Suami/isteri berpendapat saya patut memberi hibah.	1	2	3	4	5
2	Anak-anak berpendapat saya patut memberi hibah.	1	2	3	4	5
3	Rakan-rakan berpendapat saya patut memberi hibah.	1	2	3	4	5
4	Orang yang saya kenal berpendapat memberi hibah adalah tindakan yang baik.	1	2	3	4	5
5	Orang yang saya kenal mempengaruhi saya untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN I

Bagi setiap kenyataan berkaitan niat memberi hibah di bawah ini, sila tandakan angka yang sesuai pada pandangan tuan/puan.

		Sangat Tidak setuju				Sangat Setuju
1	Saya akan melakukan hibah pada masa hadapan.	1	2	3	4	5
2	Saya bercadang untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5
3	Saya berazam untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5
4	Niat saya adalah untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5
5	Saya bersedia hubungi institusi hibah untuk membuat hibah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN J

Soalan dalam bahagian ini adalah berkaitan tingkah laku anda terhadap pemberian hibah. Setiap kenyataan, sila bulatkan semua jawapan pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

		Sangat tidak setuju				Sangat setuju
1	Saya ada membuat hibah.	1	2	3	4	5
2	Saya berhibah melalui institusi hibah.	1	2	3	4	5
3	Saya ada memberi hibah kepada saudara saya.	1	2	3	4	5
4	Saya ada hubungi konsultan hibah untuk memberi hibah.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN K

Soalan dalam bahagian ini adalah berkaitan keberkesanan sendiri terhadap hibah. Setiap kenyataan, sila bulatkan semua jawapan pada angka yang sesuai menurut pandangan anda.

		Sangat tidak setuju				Sangat Setuju
1	Saya mampu untuk mencapai semua matlamat yang saya letakkan untuk diri sendiri termasuk memberi hibah.	1	2	3	4	5
2	Saya yakin saya memperoleh faedah yang penting untuk diri saya apabila memberi hibah.	1	2	3	4	5
3	Saya percaya akan berjaya dengan apa yang saya tetapkan jika saya berusaha bersungguh-sungguh.	1	2	3	4	5
4	Saya percaya saya boleh menghadapi segala cabaran dalam memberi hibah.	1	2	3	4	5
5	Walaupun memberi hibah adalah sukar, saya mampu melaksanakannya dengan baik.	1	2	3	4	5

BAHAGIAN L

1. Jantina:

☐

Lelaki

☐

Perempuan

2. Umur

☐

26-39 tahun

☐

40-49 tahun

☐

50 tahun dan ke atas

3. Status Perkahwinan

☐

Berkahwin

☐

Bujang

☐

Janda/ Duda

4. Bilangan Anak:

5. Pendapatan: ☐ 3000-4000 ☐ 6000-7000

☐

4000-5000

☐

5000-6000

☐

7000 ke atas

TINJAUAN RINTIS

UJIAN KEBOLEHPERCAYAAN

Reliability

Scale: Nilai Agama

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.753	5

Reliability

Scale: Kualiti Perkhidmatan

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.963	5

Reliability

Scale: Sikap Afektif

Case Processing Summary		
	N	%
Valid	46	100.0
Cases Excluded ^a	0	.0
Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.971	4

Reliability

Scale: Sikap Instrumental

Case Processing Summary		
	N	%
Valid	46	100.0
Cases Excluded ^a	0	.0
Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.976	4

Reliability

Scale: Pengetahuan

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.665	5

Reliability

Scale: Situasi Kewangan

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.829	6

Reliability

Scale: Pengaruh Luaran

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.938	5

Reliability

Scale: Pengaruh Interpersonal

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.920	5

Reliability

Scale: Niat

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.958	5

Reliability

Scale: Gelagat

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.843	4

Reliability

Scale: Keberkesanan Kendiri

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	46	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	46	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.905	5



TINJAUAN RINTIS

UJIAN KESAHIHAN

Factor Analysis=Nilai Agama

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.701
Approx. Chi-Square		58.202
Bartlett's Test of Sphericity	Df	10
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
A1	1.000	.652
A2	1.000	.699
A3	1.000	.770
A4	1.000	.696
A5	1.000	.753

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.539	50.778	50.778	2.539	50.778	50.778
2	1.031	20.618	71.397	1.031	20.618	71.397
3	.623	12.452	83.848			
4	.488	9.752	93.601			
5	.320	6.399	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component	
	1	2
A1	.665	-.459
A2	.633	.546
A3	.632	.609
A4	.813	-.188
A5	.798	-.341

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 2 components extracted.

Factor Analysis=Kualiti Perkhidmatan

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.823
Approx. Chi-Square		285.807
Bartlett's Test of Sphericity	df	10
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
B1	1.000	.856
B2	1.000	.911
B3	1.000	.906
B4	1.000	.881
B5	1.000	.801

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.357	87.135	87.135	4.357	87.135	87.135
2	.277	5.537	92.672			
3	.178	3.554	96.226			
4	.152	3.036	99.262			
5	.037	.738	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
B1	.925
B2	.955
B3	.952
B4	.939
B5	.895

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Sikap Afektif

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.828
Approx. Chi-Square		281.084
Bartlett's Test of Sphericity	df	6
Sig.		.000

Communalities

	Initial	Extraction
C1	1.000	.957
C2	1.000	.944
C3	1.000	.958
C4	1.000	.851

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.710	92.760	92.760	3.710	92.760	92.760
2	.199	4.987	97.747			
3	.056	1.402	99.149			
4	.034	.851	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
C1	.979
C2	.972
C3	.979
C4	.923

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Sikap Instrumental

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.832
Approx. Chi-Square		313.074
Bartlett's Test of Sphericity	df	6
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
D1	1.000	.959
D2	1.000	.975
D3	1.000	.930
D4	1.000	.873

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.737	93.435	93.435	3.737	93.435	93.435
2	.166	4.144	97.579			
3	.084	2.099	99.678			
4	.013	.322	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
D1	.979
D2	.987
D3	.964
D4	.935

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Pengetahuan**KMO and Bartlett's Test**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.482
Approx. Chi-Square		63.203
Bartlett's Test of Sphericity	df	10
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
E1	1.000	.792
E2	1.000	.843
E3	1.000	.301
E4	1.000	.803
E5	1.000	.703

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.289	45.782	45.782	2.289	45.782	45.782
2	1.153	23.066	68.849	1.153	23.066	68.849
3	.875	17.502	86.351			
4	.478	9.553	95.904			
5	.205	4.096	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component	
	1	2
E1	.731	-.508
E2	.831	-.391
E3	.543	-.073
E4	.575	.688
E5	.663	.514

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 2 components extracted.

Factor Analysis=Situasi Kewangan

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.809
Approx. Chi-Square		99.728
Bartlett's Test of Sphericity	df	15
Sig.		.000

Communalities

	Initial	Extraction
F1	1.000	.530
F2	1.000	.414
F3	1.000	.436
F4	1.000	.742
F5	1.000	.736
F6	1.000	.460

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.316	55.267	55.267	3.316	55.267	55.267
2	.748	12.463	67.730			
3	.675	11.250	78.980			
4	.641	10.686	89.667			
5	.403	6.709	96.376			
6	.217	3.624	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
F1	.728
F2	.643
F3	.660
F4	.861
F5	.858
F6	.678

Extraction Method: Principal
Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Pengaruh Luaran

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.813
Approx. Chi-Square	221.380
Bartlett's Test of Sphericity	df
	10
Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
G1	1.000	.728
G2	1.000	.858
G3	1.000	.849
G4	1.000	.793
G5	1.000	.830

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.058	81.165	81.165	4.058	81.165	81.165
2	.464	9.273	90.438			
3	.265	5.304	95.742			
4	.126	2.515	98.257			
5	.087	1.743	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
G1	.853
G2	.926
G3	.921
G4	.890
G5	.911

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Pengaruh Interpersonal

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.825
Approx. Chi-Square		187.982
Bartlett's Test of Sphericity	df	10
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
H1	1.000	.817
H2	1.000	.539
H3	1.000	.809
H4	1.000	.810
H5	1.000	.842

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.817	76.332	76.332	3.817	76.332	76.332
2	.643	12.853	89.185			
3	.264	5.276	94.462			
4	.164	3.272	97.733			
5	.113	2.267	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
H1	.904
H2	.734
H3	.899
H4	.900
H5	.917

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Niat

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.880
Approx. Chi-Square		294.676
Bartlett's Test of Sphericity	df	10
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
I1	1.000	.788
I2	1.000	.932
I3	1.000	.948
I4	1.000	.912
I5	1.000	.713

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.294	85.876	85.876	4.294	85.876	85.876
2	.360	7.201	93.077			
3	.242	4.846	97.923			
4	.062	1.233	99.156			
5	.042	.844	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
I1	.888
I2	.965
I3	.974
I4	.955
I5	.845

Extraction Method: Principal

Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Gelagat

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.772
Approx. Chi-Square		79.007
Bartlett's Test of Sphericity	df	6
	Sig.	.000

Communalities

	Initial	Extraction
J1	1.000	.583
J2	1.000	.754
J3	1.000	.808
J4	1.000	.616

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2.761	69.029	69.029	2.761	69.029	69.029
2	.632	15.808	84.836			
3	.341	8.524	93.360			
4	.266	6.640	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
J1	.764
J2	.868
J3	.899
J4	.785

Extraction Method: Principal
Component Analysis.

a. 1 components extracted.

Factor Analysis=Keberkesanan sendiri

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.793
Approx. Chi-Square	174.399
Bartlett's Test of Sphericity	df
	10
	Sig.
	.000

Communalities

	Initial	Extraction
K1	1.000	.460
K2	1.000	.818
K3	1.000	.674
K4	1.000	.897
K5	1.000	.817

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.666	73.314	73.314	3.666	73.314	73.314
2	.650	13.004	86.317			
3	.330	6.596	92.913			
4	.279	5.581	98.494			
5	.075	1.506	100.000			

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component
	1
K1	.678
K2	.904
K3	.821
K4	.947
K5	.904

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 1 components extracted.

PROFIL RESPONDEN

Statistics

		Jantina	Umur	Status	Bil Anak	Pendapatan
N	Valid	282	282	282	282	282
	Missing	0	0	0	0	0

Frequency Table

Jantina

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Lelaki	92	32.6	32.6	32.6
	Perempuan	190	67.4	67.4	100.0
	Total	282	100.0	100.0	

Umur

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	26-39	161	57.1	57.1	58.1
	40-49	86	30.5	30.5	87.6
	>50	35	12.4	12.4	100.0
	Total	282	100.0	100.0	

Status

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Berkahwin	225	79.8	79.8	79.8
Bujang	52	18.4	18.4	98.2
Janda/Duda	5	1.8	1.8	100.0
Total	282	100.0	100.0	

Bil Anak

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
0	73	25.9	25.9	25.9
1	45	16.0	16.0	41.8
2	55	19.5	19.5	61.3
3	42	14.9	14.9	76.2
4	38	13.5	13.5	89.7
5	16	5.7	5.7	95.4
6	7	2.5	2.5	97.9
7	4	1.4	1.4	99.3
8	2	.7	.7	100.0
Total	282	100.0	100.0	

Pendapatan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
3001-4000	16	5.7	5.7	6.8
4001-5000	53	18.8	18.8	24.5
5001-6000	83	29.4	29.4	53.9
6001-7000	49	17.4	17.4	71.3
>7001	81	28.7	28.7	100.0
Total	282	100.0	100.0	

PLS PEKALI LALUAN KOEFISIEN SEBELUM PEMADAMAN ITEM

