

# Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

## *Factors that Influenced the Business Zakah Compliance Behaviour*

Ram Al Jaffri Saad, Zainol Bidin,  
Kamil Md. Idris & Md Hairi Md Hussain

### ABSTRAK

*Kajian ini cuba mencari penjelasan tentang punca gelagat kepatuhan zakat perniagaan yang didapati berada di paras yang amat rendah. Dengan menggunakan teori gelagat terancang, kajian ini cuba menyingkap sama ada asas teori ini seperti sikap, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap dapat menerangkan niat dan gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan. Analisis regresi berbilang (multiple regression analysis) digunakan bagi menguji model niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Keputusan kajian ke atas 108 peniaga sekitar negeri Perlis menunjukkan bahawa model kajian ini adalah selari dengan saranan teori gelagat terancang. Justeru, apa pun tindakan atau strategi yang bakal diambil perlu mengambil kira kefahaman tentang faktor-faktor asas dalam teori gelagat terancang.*

### ABSTRACT

*This study attempts to gain explanation on the possible cause of low level of business zakah compliance behaviour. Using the theory of planned behaviour, this study attempts to reveal whether the basis of the theory such as attitude, subjective norm, and perceived behavioural control can explain the intention and compliance behaviour in the zakah environment. The results on 108 businessmen in Perlis shown that this research model is consistent with the theory of planned behavior. Thus, whatsoever actions or strategies that would be used shall consider the understanding of the underlying factors in the theory of planned behaviour.*

### PENGENALAN

Kepentingan hasil zakat kepada negara amnya dan masyarakat Muslim khususnya, tidak dapat dinafikan di negara kita. Kutipan zakat digunakan sebagai medium kepada pembangunan ummah terutamanya dalam usaha kerajaan membantu golongan miskin. Sekiranya kutipan zakat dapat ditingkatkan dari semasa ke semasa, maka ia akan menjadi pemangkin kepada peningkatan taraf hidup masyarakat Islam. Menyedari hakikat ini, kerajaan dan pihak berkuasa zakat negeri telah mengambil pelbagai inisiatif bagi menyedarkan masyarakat tentang pentingnya membayar zakat kepada pihak berwajib. Antara usaha yang dijalankan termasuklah menswastakan urusan kutipan dan agihan zakat dan menyediakan pelbagai kemudahan pembayaran zakat seperti kiriman wang, wang pos, bank draf, arahan tetap melalui bank dan potongan melalui biro angkasa. Dengan adanya usaha-usaha ini, sepatutnya tiada lagi alasan bagi masyarakat untuk tidak membayar zakat.

Kedudukan kutipan zakat yang rendah ini begitu jelas ditunjukkan oleh kutipan zakat harta yang terdiri daripada beberapa sumber seperti pendapatan penggajian, perniagaan, simpanan dan lain-lain lagi. Sebagai penyumbang kedua terbesar kutipan zakat selepas zakat gaji, kutipan zakat perniagaan dikebanyakan negeri masih tidak memberangsangkan. Sebagai contoh, bagi Wilayah Persekutuan didapati hanya 10% sahaja daripada 5,000 peniaga yang layak membayar zakat berbuat demikian kepada pejabat zakat (Abdul Rahim 2005). Manakala Hasan dan Mohd Shahnaz (2005) pula melaporkan pembayaran zakat perniagaan di kalangan usahawan kecil dan sederhana di Kuala Terengganu masih lagi rendah jika dibandingkan dengan jumlah pengusaha yang terdapat di situ. Keadaan ini adalah sebahagian daripada petunjuk-petunjuk bahawa masih ramai peniaga tidak patuh kepada pembayaran zakat perniagaan.

Fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini menuntut keterangan empirik bagi memahami

punca aras kepatuhan zakat perniagaan yang rendah dengan lebih mendalam. Hal ini demikian adalah kerana jika punca berkaitan aras kepatuhan difahami dengan jelas, maka secara tidak langsung dapat membantu pejabat zakat merangka strategi untuk meningkatkan kutipan zakat pada masa akan datang. Tambahan pula, belum ada literatur zakat yang khusus dijalankan bagi menjelaskan fenomena gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini. Justeru, kajian ini cuba memberi penjelasan berkaitan fenomena di atas dengan mengaplikasi teori dan metodologi daripada kajian-kajian lepas berkaitan gelagat kepatuhan.

Walaupun terdapat pelbagai faktor yang mungkin mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan, namun secara umumnya, keputusan untuk membayar zakat perniagaan adalah dipengaruhi oleh faktor sikap peniaga terhadap zakat perniagaan, pengaruh sosial (seperti suami/isteri, ibu bapa dan rakan-rakan) dan persepsi peniaga sama ada mudah atau sukar untuk membayar zakat kepada pejabat zakat. Pengaruh faktor-faktor ini ada dijelaskan dalam model sosial psikologi terkemuka yang diperkenalkan oleh Ajzen (1991), iaitu teori gelagat terancang. Menurut Ajzen (2005), teori gelagat terancang merupakan teori yang boleh meramalkan sesuatu perlakuan yang dibentuk. Hal ini demikian kerana sesuatu perlakuan itu boleh dibentuk dan dirancang. Sebagai suatu teori yang umum dan telah dibuktikan memainkan peranan signifikan dalam menjelaskan sesuatu gelagat (Notani 1998), maka adalah munasabah bagi kajian mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini menggunakan teori ini sebagai asas kerangka kajian.

Kajian ini merupakan lanjutan bagi kajian sebelum ini mengenai gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat dari tiga aspek. Pertama, kajian ini secara spesifiknya melihat gelagat kepatuhan peniaga terhadap zakat perniagaan yang mana persekitarannya adalah berbeza dengan persekitaran zakat gaji. Banyak kajian berkaitan zakat sebelum ini dibuat dalam persekitaran zakat gaji (Kamil 2002; Zainol 2008), namun masih sukar ditemui kajian yang sama dibuat dalam persekitaran zakat perniagaan. Kedua, kajian sebelum ini dalam bidang zakat hanya melihat kepada niat gelagat dan tidak melihat peranan niat dalam memahami gelagat. Ketiga, kajian ini juga melihat peranan kawalan gelagat ditanggap bukan sahaja kepada niat gelagat malah hubungan langsungnya terhadap gelagat kepatuhan. Justeru, dapatan kajian ini diharap dapat memberi sumbangan bukan sahaja kepada

teori gelagat terancang dalam persekitaran zakat perniagaan, malah ia juga menyumbang kepada pemahaman yang lebih jelas mengenai peranan faktor kawalan gelagat ditanggap ke atas niat dan gelagat secara langsung.

Tujuan kajian ini adalah untuk mendapatkan kefahaman mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan dengan mengkaji peranan angkubah-angkubah dalam teori gelagat terancang. Kajian ini mempunyai dua fokus, iaitu mengkaji peranan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan dan menguji perkaitan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Data yang diperolehi daripada peniaga Muslim yang aktif menjalankan perniagaan sekitar negeri Perlis mengesahkan peranan teori gelagat terancang dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Kertas kerja ini disusun seperti berikut. Seksyen 2 membincangkan ulasan karya dan diikuti dengan seksyen 3 yang mengemukakan kerangka teori bagi kajian ini. Perbincangan selanjutnya adalah Seksyen 4 yang berkaitan dengan metodologi kajian. Ini disusuli pula dengan pelaporan hasil kajian dalam seksyen 5 dan diakhiri dengan seksyen 6 yang membicarakan perihal perbincangan dan kesimpulan kajian.

## ULASAN KARYA

Sekyen ini berkaitan dengan perbincangan mengenai karya-karya lepas berkaitan subjek kajian, iaitu gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Terdapat dua bahagian dalam seksyen ini, iaitu kajian terdahulu berkaitan teori gelagat terancang dan kepentingan teori gelagat terancang dalam menjelaskan sesuatu gelagat dan kajian terdahulu berkaitan zakat perniagaan.

### TEORI GELAGAT TERANCANG DAN KAJIAN-KAJIAN TERDAHULU

Teori gelagat terancang (*Theory of planned behaviour*) merupakan suatu model umum yang baik bagi memahami perlakuan sesuatu gelagat. Teori ini menjelaskan bahawa perlakuan sesuatu gelagat adalah bergantung kepada niat. Menurut Ajzen (1991), niat adalah suatu bentuk motivasi yang mendorong seseorang untuk bertindak. Niat juga merupakan kesediaan dan petunjuk sejauhmana kesanggupan seseorang berusaha untuk melakukan sesuatu. Semakin kuat niat seseorang untuk melakukan gelagat, semakin kuat

kemungkinan gelagat tersebut dilakukan. Dalam konteks pembayaran zakat, keputusan peniaga untuk membayar zakat perniagaan kepada pejabat zakat adalah bergantung kepada niatnya. Semakin kuat niat peniaga untuk membayar zakat, semakin kuat kebarangkalian pengusaha tersebut untuk membayar zakat. Sebaliknya, niat peniaga yang lemah akan mengurangkan kemungkinan peniaga untuk berbuat demikian.

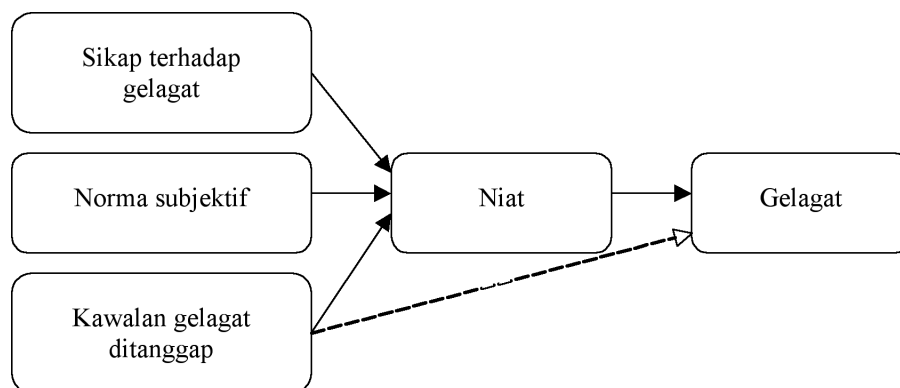
Teori gelagat terancang turut menjelaskan bahawa niat gelagat adalah ditentukan oleh tiga faktor: (1) sikap terhadap gelagat (*attitude towards behaviour*); (2) norma subjektif (*subjective norm*); dan (3) kawalan gelagat ditanggap (*perceived behavioural control*). Ketiga-tiga faktor penentu niat ini merupakan fungsi kepercayaan menonjol (*salient belief*) seseorang ke atas sesuatu gelagat (Ajzen 1991). Dalam sesetengah keadaan, faktor kawalan gelagat ditanggap bukan sahaja boleh mempengaruhi niat, namun ia juga boleh mempengaruhi gelagat secara langsung (Ajzen & Driver 1992). Rajah 1 menunjukkan ilustrasi model teori gelagat terancang.

Teori gelagat terancang dijadikan kerangka teori dalam kajian ini kerana kajian-kajian terdahulu banyak bersandarkan kepada teori ini bagi menjelaskan sesuatu gelagat. Teori ini begitu popular di kalangan penyelidik kerana kemampuan dan keupayaan faktor-faktor sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap dan niat memberi penjelasan bagi memahami tingkah laku seseorang (Ajzen 2005). Justeru, tidak hairanlah ramai pengkaji menggunakan teori ini sebagai asas kerangka teori kajian mereka. Kajian-kajian yang menggunakan teori ini ditemui dalam dalam pelbagai jenis bidang. Sebagai contoh, teori ini telah digunakan untuk mengkaji gelagat kepatuhan cukai (Bobek & Hatfield 2003), gelagat kepatuhan had laju jalan raya

(Elliot & Armitage 2006) dan gelagat penggunaan teknologi (Taylor & Todd 1995). Laporan analisis meta (*meta analysis*) turut melaporkan betapa signifikannya teori ini dalam menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi perlakuan pelbagai jenis gelagat (Notani 1998). Dalam persekitaran zakat, kajian oleh Zainol Bidin (2008) yang turut menggunakan teori gelagat terancang menyokong kesesuaian teori ini bagi memahami gelagat kepatuhan pembayaran zakat. Walaubagaimanapun, kajiannya hanya tertumpu kepada niat gelagat dan bukannya kepada gelagat kepatuhan. Lagipun, kajiannya juga dibuat ke atas pekerja yang beroleh pendapatan melalui penggajian dan bukannya ke atas peniaga yang memperoleh pendapatan melalui perniagaan. Justeru, terdapat kelompangan dalam menerangkan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

#### KAJIAN-KAJIAN TERDAHULU BERKAITAN ZAKAT PERNIAGAAN

Kajian-kajian terdahulu dalam persekitaran zakat perniagaan kebanyakannya tertumpu kepada isu-isu yang bukan menyentuh soal gelagat kepatuhan. Antara isu yang sering dikaji adalah persoalan penentuan hukum syarak dan perakaunan zakat perniagaan (Mohd Saleh 2006; Sanep 2006; Zahri 2006), cabaran pelaksanaan zakat perniagaan (Abdul Rahim 2004; Mahat 2006) dan penaksiran zakat perniagaan (Abdul Ghafar & Nur Azura 2006; Syed Mohd Ghazali 2006). Satu-satunya kajian yang cuba mengkaji gelagat pembayaran zakat perniagaan ialah Hasan dan Mohd Shahnaz (2005). Bagaimanapun, kajian mereka hanya tertumpu di daerah Kuala Terengganu dan lebih berbentuk deskriptif. Kajian mengenai gelagat kepatuhan banyak dijumpai dalam persekitaran zakat gaji (sebagai contoh lihat Hairunnizam, Sanep & Mohd Ali 2007; Kamil 2002;



RAJAH 1. Teori gelagat terancang (Ajzen 1991)

Zainol & Kamil 2008). Sehingga kini model gelagat kepatuhan zakat perniagaan masih sukar ditemui.

## PEMBENTUKAN HIPOTESIS DAN KERANGKA KAJIAN

Seksyen ini membincangkan perkaitan antara angkuh-angkuh kajian, iaitu sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap dan niat terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Di akhir seksyen ini, hipotesis dan kerangka kajian dibentuk.

### SIKAP TERHADAP ZAKAT PERNIAGAAN DAN NIAT GELAGAT

Dalam teori gelagat terancang, sikap merupakan faktor penting yang mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan sesuatu. Menurut Ajzen (2005), sikap didefinisikan sebagai suatu penilaian individu terhadap kesan pelaksanaan sesuatu gelagat. Penilaian individu ke atas pelaksanaan sesuatu gelagat akan menghasilkan dua bentuk kepercayaan, iaitu menguntungkan (*favourable*) atau tidak menguntungkan (*unfavourable*) jika seseorang melakukan gelagat tersebut. Secara umumnya, jika seseorang melihat kesan pelaksanaan sesuatu gelagat adalah menguntungkan, maka ia akan menguatkan niatnya untuk melakukannya (Ajzen & Fishbein 1980). Sebaliknya, penilaian negatif akan membantutkan niatnya.

Hal yang sama dipercayai wujud dalam konteks gelagat pembayaran zakat perniagaan. Keadaan ini adalah kerana persekitaran zakat agak unik di mana ianya mempunyai undang-undang tetapi longgar dari segi penguatkuasaan. Gelagat kepatuhannya adalah diuruskan secara sukarela dan bergantung sepenuhnya kepada penerimaan masyarakat terhadap pejabat zakat. Peniaga yang percaya bahawa pembayaran zakat perniagaan akan memberikan keberkatan ke atas pendapatan dan perniagaannya (penerimaan positif), maka sudah pasti beliau menilai pembayaran zakat perniagaan adalah sesuatu yang menguntungkan. Sebaliknya, sikap yang negatif akan terbentuk jika peniaga merasakan pembayaran zakat tidak menguntungkan dirinya. Sikap peniaga yang positif mendorong niat yang kuat manakala sikap mereka yang negatif akan mengurangkan niat mereka untuk membayar zakat. Maksud sikap yang dibincangkan berdasarkan teori gelagat terancang sangat berkait rapat dengan soal keimanan dalam Islam terutamanya dalam hal berkaitan pembayaran zakat. Perkara ini adalah sejajar dengan pandangan

Hairunnizam, Sanep dan Mohd Ali (2005) yang menyatakan bahawa sikap yang positif berkaitan zakat adalah berkait rapat dengan soal keimanan. Pada dasarnya, penilaian atau persepsi seseorang menunjukkan tahap keimannya. Persepsi positif terhadap zakat menunjukkan keimanan yang tinggi manakala persepsi negatif menunjukkan keimanan yang rendah.

Kepentingan sikap terhadap niat gelagat banyak dilaporkan di dalam literatur dalam pelbagai bidang (sebagai contoh lihat Ajzen & Driver 1992; Taylor & Todd 1995). Dalam persekitaran zakat, Kamil dan Ahmad Madzhan (2001) mendedahkan sikap mempunyai hubungan yang signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Zainol (2008) dan Zainol dan Kamil (2008) pula memaparkan pengaruh sikap terhadap pembayaran zakat gaji dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Literatur dalam bidang lain turut mengesahkan peranan sikap terhadap niat. Umpamanya, kajian dalam bidang percukaian oleh Hanno dan Viollette (1996) dan Bobek dan Hartfield (2003) menunjukkan bahawa niat untuk patuh terhadap undang-undang cukai adalah dipengaruhi oleh sikap pembayar cukai. Begitu juga dengan Tan dan Teo (2000) yang mendapati bahawa jika sikap individu ke arah penerimaan sesuatu teknologi adalah positif, maka individu tersebut akan membentuk niat untuk melaksanakan perlakuan tersebut. Oleh yang demikian, kajian ini menjangkakan bahawa sikap terhadap zakat perniagaan turut mempunyai hubungan dengan niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Berdasarkan pembincangan di atas, hipotesis berikut diuji:

H<sub>1</sub>: Sikap terhadap zakat perniagaan mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

### NORMA SUBJEKTIF DAN NIAT GELAGAT

Norma subjektif merujuk kepada persepsi individu terhadap individu lain yang dianggap penting bagi dirinya mengenai sesuatu gelagat (Ajzen 2005). Penilaian yang dibuat ke atas pendapat atau pandangan orang lain ini akan mendorong gelagat seseorang. Norma subjektif menjadi satu konstruk yang mempunyai hubungan langsung terhadap niat gelagat seseorang (Ajzen dan Fishbein 1980). Ini adalah kerana gelagat seseorang adalah amat bergantung kepada persepsi orang lain mengenai gelagatnya. Jika persepsi individu lain terhadap sesuatu gelagat adalah positif, maka ia akan mendorong secara positif bagi seseorang untuk melaksanakan gelagat tersebut. Sebaliknya, persepsi

sosial yang negatif akan merencatkan kecenderungan seseorang untuk berbuat sedemikian.

Kenyataan di atas disokong oleh penemuan kajian-kajian lepas yang memaparkan pengaruh signifikan faktor norma subjektif terhadap niat gelagat. Kajian-kajian ini didapati dalam pelbagai jenis bidang antaranya persekitaran zakat, pembayaran cukai dan teknologi maklumat. Dalam persekitaran zakat, Zainol (2008) dan Zainol dan Kamil (2008) mendedahkan pengaruh signifikan kumpulan rujukan pasangan dan kumpulan rujukan intim terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Dalam bidang percukaian, Hanno dan Violette (1996) menyatakan bahawa niat pembayaran cukai adalah secara positif dipengaruhi oleh perspektif sosial ke atas gelagat membayar cukai. Sementara itu, Bobek dan Hartfield (2003) pula mendakwa bahawa norma subjektif mempunyai hubungan positif dengan niat membayar cukai. Pengaruh norma subjektif turut ditemui dalam kajian mengenai teknologi maklumat. Manakala Taylor dan Todd (1995) mendapati bahawa pengaruh pertama (pasangan, rakan-rakan) dan pengaruh kedua (pihak pengurusan atasan) memainkan peranan penting dalam mempengaruhi niat seseorang individu untuk menggunakan sistem teknologi.

Dalam konteks gelagat kepatuhan zakat perniagaan, adalah dijangkakan bahawa norma subjektif mempunyai pengaruh terhadap niat gelagat peniaga untuk membayar zakat. Ini adalah kerana persepsi kumpulan sosial yang penting bagi seseorang peniaga seperti suami/isteri, ibu bapa dan rakan-rakan akan memainkan peranan dalam mempengaruhi niat mereka untuk membayar zakat. Persepsi yang positif akan menguatkan niat peniaga terhadap zakat perniagaan, manakala persepsi negatif akan mengurangkan niat mereka. Justeru, hipotesis berikut dibentuk bagi mengkaji peranan norma subjektif terhadap niat gelagat peniaga untuk membayar zakat.

H<sub>2</sub>: Norma subjektif mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

#### KAWALAN GELAGAT DITANGGAP DAN NIAT GELAGAT

Kawalan gelagat ditanggap mencerminkan keupayaan yang diamati oleh seseorang ke atas sesuatu gelagat (Ajzen 2005). Ianya berhubung dengan persepsi individu sama ada mudah atau sukar baginya untuk melakukan sesuatu gelagat (Ajzen 1991). Penilaian mudah atau sukar ini biasanya bergantung kepada kewujudan faktor dalaman dan

luaran diri individu seperti pengalaman, kemahiran, sumber dan peluang. Jika individu tidak mempunyai kawalan ke atas faktor-faktor tersebut, maka niatnya untuk melakukan sesuatu akan menjadi lemah. Sebaliknya, niat individu akan meningkat jika beliau mempunyai kawalan ke atas faktor-faktor tersebut. Menurut Ajzen dan Driver (1992), dalam sesetengah keadaan, kawalan gelagat ditanggap bukan sahaja berpengaruh terhadap niat malah ia juga mampu memberi kesan langsung kepada gelagat. Hal ini demikian kerana faktor ini boleh bertindak sebagai proksi bagi mengukur kawalan sebenar yang dimiliki seseorang apabila berhadapan dengan situasi nyata untuk melakukan gelagat tersebut.

Penyelidik-penyelidik terdahulu ada melaporkan hubungan signifikan antara kawalan gelagat ditanggap dengan niat gelagat. Dalam bidang zakat, Zainol (2008) mendedahkan beberapa faktor dalaman dan luaran individu yang mempengaruhi niat pekerja untuk membayar zakat gaji. Antara faktor-faktor tersebut ialah pengetahuan, kekesanan diri dan persepsi terhadap undang-undang zakat gaji. Dalam bidang cukai, Bobek dan Hatfield (2003) mendedahkan pengaruh positif faktor kawalan gelagat ditanggap terhadap niat kepatuhan cukai. Hal yang sama turut dilaporkan oleh Taylor dan Todd (1995) mengenai niat penggunaan teknologi. Oleh yang demikian, hal yang sama turut dipercayai wujud dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Justeru, peniaga yang mempunyai kawalan ke atas faktor-faktor dalaman dan luaran mengenai gelagat pembayaran zakat perniagaan dijangka akan mempunyai niat yang utuh untuk membayar zakat. Namun, niat mereka menjadi lemah sekiranya kawalan ke atas faktor-faktor tersebut adalah rendah. Sejalan dengan saranan teori gelagat terancang, kawalan gelagat ditanggap peniaga juga dijangka akan mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan secara langsung. Keadaan ini menjurus kepada pengujian hipotesis berikut.

H<sub>3a</sub>: Kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

H<sub>3b</sub>: Kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

#### NIAT GELAGAT DAN GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN

Ajzen dan Fishbein (1980) mentakrifkan niat sebagai kesediaan gambaran kognitif individu untuk melaksanakan sesuatu gelagat. Niat juga merupakan kesanggupan seseorang mencuba untuk

melaksanakan sesuatu gelagat kerana niat adalah faktor penyumbang ke arah pembentukan gelagat (Ajzen 1991). Berdasarkan definasi di atas, dapat disimpulkan bahawa niat ialah petunjuk kepada kesediaan seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat (Ajzen 2005).

Literatur menunjukkan bahawa niat merupakan praketerangan terdekat (*immediate antecedent*) bagi sesuatu gelagat (Ajzen 2005). Kajian seperti Bagozzi dan Warshaw (1990) dan Schifter dan Ajzen (1985) menyokong bahawa wujudnya hubungan positif antara niat dengan gelagat. Justeru, kajian ini turut menjangkakan niat akan menjadi penentu paling hampir bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Justeru, hipotesis berikut akan diuji:

H<sub>4</sub>: Niat mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

#### KERANGKA KAJIAN

Berdasarkan teori gelagat terancang seperti yang dibincangkan di atas, dapatlah dirumuskan model konseptual bagi kajian gelagat kepatuhan zakat perniagaan ini. Model konseptual ini boleh dilakarkan seperti di dalam Rajah 2 berikut:

#### METODOLOGI

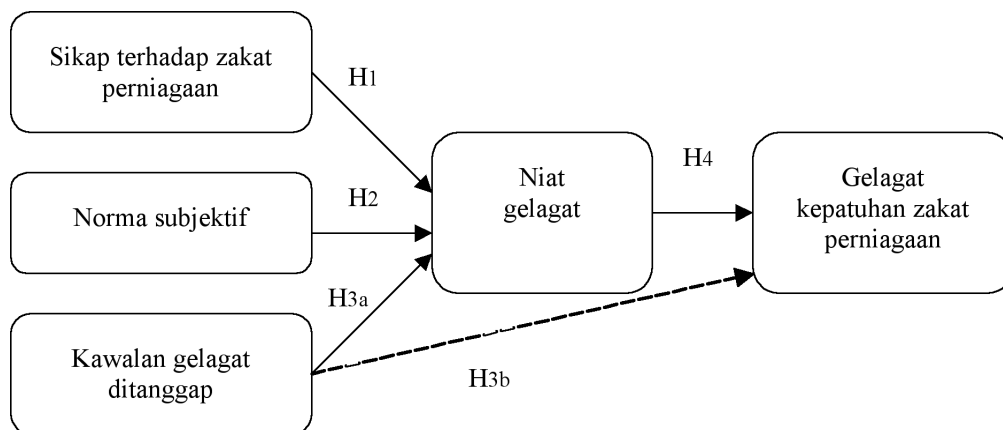
Unit analisis dalam kajian ini terdiri daripada peniaga tunggal dan perkongsian di sekitar negeri Perlis. Rangka persampelan kajian terdiri daripada peniaga Muslim yang aktif menjalankan perniagaan. Bagi tahun 2006, terdapat 1,329 perniagaan Muslim yang aktif di negeri Perlis. Prosedur kaedah persampelan rawak mudah menggunakan *Statistical Packages for Social Science* (SPSS) versi 12.0 dilakukan ke

atas senarai perniagaan tersebut yang diperolehi daripada Majlis Perbandaran Kangar (MPK). Saiz sampel ditetapkan sebanyak 500 responden, iaitu melebihi saiz maksimum sampel bagi populasi 1,400 responden seperti yang dicadangkan oleh Jadual Krejcie dan Morgan (dalam nukilan Sekaran, 2003), iaitu sebanyak 302 responden. Saiz yang lebih besar ini diperlukan bagi mengatasi masalah kemungkinan subjek tidak mengembalikan soal selidik kepada penyelidik. Saiz ini juga menepati cadangan petua kasar Roscoe (dalam nukilan Sekaran 2003) yang menetapkan bahawa ciri-ciri sampel haruslah melebihi 30 tetapi kurang 500 bagi kebanyakan kajian. Nama-nama yang telah dipilih dihantarkan soal selidik ke alamat masing-masing melalui pos.

#### PENGUKURAN ANGKUBAH

Sejajar dengan saranan teori gelagat terancang, sesuatu gelagat perlu diukur secara khusus dari segi sasaran, tindakan, konteks dan masa (Ajzen 2005). Justeru, kajian ini melihat tingkah laku (tindakan) peniaga (sasaran) terhadap pembayaran zakat perniagaan kepada pejabat zakat (konteks) pada satu tempoh tertentu (masa). Item-item yang digunakan bagi mengukur setiap pemboleh ubah kajian ini diubahsuai berdasarkan kajian-kajian lepas yang menggunakan sama ada yang berdasarkan teori gelagat terancang mahupun kajian-kajian dalam persekitaran zakat.

Item-item untuk mengukur pemboleh ubah sikap terhadap zakat perniagaan diadaptasi daripada Hanno dan Violette (1996) yang terdiri daripada 5 item. Contoh item bagi sikap yang dikemukakan ialah “Membayar zakat perniagaan merupakan salah satu rukun Islam”. Pemboleh ubah norma subjektif pula diukur menggunakan 9 item manakala terdapat



RAJAH 2. Kerangka model gelagat kepatuhan zakat perniagaan

4 item digunakan bagi mengukur pemboleh ubah kawalan gelagat ditanggapi. Item-item bagi kedua-dua pemboleh ubah ini diubahsuai berdasarkan instrumen Bobek dan Hatfield (2003). Sementara itu, item-item bagi mengukur niat diubahsuai berdasarkan Zainol (2008), manakala item-item bagi mengukur gelagat diubahsuai berdasarkan Taylor dan Todd (1995). Item-item bagi kesemua pemboleh ubah dalam kajian ini adalah berdasarkan skala *Likert* 5 mata. Skel dikategorikan kepada skor 1 mata, iaitu bagi kenyataan “sangat tidak setuju” dan seterusnya sehingga “sangat setuju” bagi skor 5 mata. Sebaliknya, bagi item-item negatif, skor setiap item adalah bertentangan dengan kenyataan positif. Ini bermakna setiap jawapan “sangat setuju” diberi 1 mata dan seterusnya sehingga kepada “sangat tidak setuju” skornya 5 mata. Sebagai contoh, bagi pemboleh ubah sikap yang mempunyai 5 item, jawapan yang menghasilkan skor yang tertinggi, iaitu 25 mata (5 item x 5 mata) menunjukkan sikap yang sangat positif terhadap pembayaran zakat perniagaan. Sebaliknya, skor sel yang terendah, iaitu 5 mata (5 item x 1 mata) mencerminkan sikap yang sangat negatif terhadap gelagat tersebut. Kesemua soalan-soalan yang digunakan telah melepasi ujian kebolehpercayaan dan kesahihan di peringkat kajian rintis (*pilot study*) sebelum diedarkan kepada subjek kajian.

#### TEKNIK ANALISIS

Secara amnya, analisis-analisis yang terlibat dalam kajian ini ialah analisis kebolehpercayaan (*reliability*), analisis kesahihan (*validity*) dan analisis regresi berbilang. Analisis kebolehpercayaan dilakukan dengan tujuan menilai kedudukan pengukuran instrumen-instrumen dalam kajian ini sama ada ianya konsisten atau tidak dengan konsep yang diukur. Ujian ini berpandukan kepada nilai *Cronbach Alpha* yang merupakan ukuran konsistensi dalaman di kalangan item-item yang mengukur setiap angkuabah. Nilai alpha 0.70 atau lebih dikira baik dan nilai 0.60 masih boleh diterima bagi kajian di peringkat penerokaan (Hair *et al.* 1998).

Setelah kesemua angkuabah mempunyai nilai alpha yang baik, analisis kesahihan dilaksanakan dengan memeriksa kesesuaian dan identiti matriks data. Ukuran yang digunakan ialah ukuran *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) yang merupakan ukuran kecukupan persampelan dan *Bartlett Test of Sphericity* (BTOS) yang menguji sama ada matriks korelasi adalah matriks beridentiti atau tidak. Nilai KMO yang menunjukkan kesesuaian penggunaan

analisis faktor adalah berada pada kedudukan 0.70 dan ke atas manakala nilai di bawah 0.50 adalah tidak boleh diterima (Hair *et al.* 1998). Nilai BTOS yang menunjukkan matriks korelasi adalah bukan matriks beridentiti mestilah signifikan (Sig. = 0.000).

Angkuabah-angkuabah yang mempunyai kedudukan kebolehpercayaan dan kesahihan yang baik diaplikasi dalam model kajian menggunakan kaedah analisis regresi berbilang. Terdapat dua model yang diuji, iaitu model niat dan model gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Dalam model niat, angkuabah niat merupakan angkuabah bersandar yang diramalkan oleh angkuabah tidak bersandar, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggapi. Bagi model gelagat, angkuabah gelagat merupakan angkuabah bersandar manakala angkuabah niat dan kawalan gelagat ditanggapi merupakan angkuabah tidak bersandar. Bagi mengelakkan ralat statistik bertindih dan keputusan analisis yang lebih baik, maka skor faktor setiap angkuabah diaplikasikan dalam model regresi seperti berikut:

Model 1:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

di mana,

Y = niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan  
 $b_0$  = intercept (tetap)  
 $b_1X_1$  = sikap  
 $b_2X_2$  = norma subjektif  
 $b_3X_3$  = kawalan gelagat ditanggapi

Model 2:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2$$

di mana,

Y = gelagat kepatuhan zakat perniagaan  
 $b_0$  = intercept (tetap)  
 $b_1X_1$  = niat  
 $b_2X_2$  = kawalan gelagat ditanggapi

Bagi tujuan ujian signifikan terhadap model di atas, nilai *t* bagi setiap angkuabah digunakan sebagai ukuran. Nilai kritikal bagi tahap signifikan pada <0.05 dan <0.10 masing-masing ialah 1.96 dan 1.65 (Hair *et al.* 1998). Koefisien yang diperoleh daripada analisis regresi tersebut dijadikan sebagai petunjuk kepada kewujudan hubungan antara angkuabah dan bukan bertujuan untuk membuat ramalan.

## HASIL KAJIAN

Daripada 500 soal selidik yang dihantar, sebanyak 120 soal selidik telah berjaya dikembalikan oleh responden. Walau bagaimanapun, hanya 108 soal selidik sahaja boleh digunakan bagi tujuan analisis. Responden adalah terdiri daripada 51% lelaki dan selebihnya, iaitu 49% adalah perempuan. Purata umur responden ialah 43 tahun dan purata usia perniagaan mereka pula ialah 9 tahun. Majoriti daripada responden telah berkahwin (79.60%) dan selebihnya ialah bujang (18.50%) dan lain-lain (1.90%).

Kedudukan kepercayaan dan kesahihan bagi setiap konstruk dalam kajian ini dilaporkan dalam Jadual 1 dan Jadual 2 seperti berikut. Terdapat lima konstruk yang melalui ujian kepercayaan dan kesahihan, iaitu gelagat, niat, sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Secara keseluruhannya, tahap kepercayaan bagi setiap konstruk adalah baik, iaitu nilai *Cronbach Alpha* melebihi 0.70. Begitu juga dengan tahap kesahihan faktor apabila nilai *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) bagi faktor gelagat, sikap, norma

subjektif dan kawalan gelagat ditanggap melebihi 0.70, manakala niat mencatat nilai KMO menghampiri 0.70, iaitu 0.67. Kesahihan ini selari dengan saranan Hair *et al.* (1998) dan Nunnally (1978).

Kedudukan purata dan sisihan piawai bagi setiap angkubah dalam kajian ini ditunjukkan dalam Jadual 3. Secara amnya, item-item dalam kesemua faktor mendapat sambutan positif daripada sebahagian besar responden. Ini dapat dilihat apabila kesemua faktor memperoleh purata skor yang positif. Skor purata tertinggi (38.33) dicatatkan bagi faktor norma subjektif manakala skor terendah (11.82) direkodkan bagi faktor sikap. Bagi sisihan piawai pula, nilai tertinggi dicatatkan oleh faktor norma subjektif, iaitu 5.70, manakala faktor niat merekodkan nilai terendah, iaitu 2.00.

Di samping itu, semua faktor dalam kajian ini adalah tertakluk kepada analisis kolerasi pearson. Keadaan ini bagi memastikan sama ada wujud atau tidak korelasi yang tinggi di kalangan faktor-faktor dalam kajian ini. Secara keseluruhannya, kedudukan korelasi item dalam kajian ini menunjukkan

JADUAL 1. Analisis kebolehppercayaan konstruk (N=108)

Angkubah	Bilangan item	Nilai Cronbach Alpha
Gelagat	3	0.96
Niat	3	0.89
Sikap	5	0.83
Norma subjektif	9	0.93
Kawalan gelagat ditanggap	4	0.92

JADUAL 2. Analisis kesahihan konstruk (N=108)

Angkubah	Bilangan item	Nilai KMO	Bilangan faktor	Varians diterang (%)
Gelagat	3	0.77	1	93.18
Niat	3	0.67	1	83.26
Sikap	5	0.79	1	65.10
Norma subjektif	9	0.78	1	66.95
Kawalan gelagat ditanggap	4	0.79	1	80.46

JADUAL 3. Kedudukan purata dan sisihan piawai setiap angkubah (N=108)

Angkubah	Minimum	Maksimum	Purata	Sisihan piawai
Gelagat	3.00	15.00	11.82	3.75
Niat	3.00	15.00	13.28	2.00
Sikap	8.00	25.00	21.98	3.10
Norma subjektif	17.00	45.00	38.33	5.70
Kawalan gelagat ditanggap	4.00	20.00	16.01	3.41



wujudnya hubungan yang kuat. Didapati setiap faktor mempunyai tahap koefisien alpha yang memuaskan. Ini adalah sejajar dengan saranan Nunnally (1978) dan meyakinkan penyelidik bahawa tiada masalah multikolineariti yang serius wujud bagi kajian ini. Keputusan penuh analisis ini ditunjukkan dalam Jadual 4 seperti berikut.

MODEL GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN

Jadual 5 menunjukkan keputusan analisis regresi berbilang bagi model gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Secara keseluruhannya, angkuhah niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan menunjukkan ramalan kepatuhan yang memuaskan. Hasil kajian mendapati bahawa kadar ramalan mengenai kepatuhan adalah 35% (*adjusted R<sup>2</sup> = 0.35*). Keputusan ini bermaksud 35% varian dalam model gelagat kepatuhan zakat perniagaan dapat diterang melalui angkuhah niat dan kawalan gelagat ditanggap. Kedudukan kadar ramalan ini adalah lebih tinggi jika dibandingkan dengan kajian-kajian lain sama ada kajian berdasarkan teori gelagat terancang atau kajian gelagat kepatuhan dalam bidang zakat gaji. Sebagai contoh, Pavlou dan Fygenson (2006) mendapati bahawa kadar ramalan angkuhah niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat

mencari maklumat melalui internet ialah 22% (*adjusted R<sup>2</sup> = 0.22*) manakala kadar ramalan bagi gelagat pembelian barang melalui internet pula ialah 19% (*adjusted R<sup>2</sup> = 0.19*). Dalam model gelagat kepatuhan zakat gaji, Kamil dan Ahmad Mahdzhah (2002) melaporkan kadar ramalan sebanyak 27% (*adjusted R<sup>2</sup> = 0.27*).

Jadual 5 menunjukkan terdapat hubungan positif signifikan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Nilai *t* antara niat dan kawalan gelagat terhadap gelagat kepatuhan mencatatkan nilai melebihi 1.96 dan ini menunjukkan hubungan positif yang signifikan pada tahap <0.05. Hubungan positif ini menyokong hipotesis H4 dan H3b.

MODEL NIAT GELAGAT

Hasil analisis regresi berbilang angkuhah sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat dapat memaparkan ramalan kepatuhan pada kadar yang agak tinggi seperti ditunjukkan di Jadual 6. Hasil kajian mendapati bahawa *adjusted R<sup>2</sup>* adalah 46% bagi menerangkan niat gelagat. Kedudukan ini menunjukkan bahawa 46% angkuhah dalam niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan adalah dapat dijelaskan oleh angkuhah sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Peratusan ini hampir sama

JADUAL 4. Kedudukan Korelasi Pearson bagi setiap faktor

	Gelagat	Niat	Sikap	Norma subjektif	Kawalan gelagat ditanggap
Gelagat	1				
Niat	.406(**)	1			
Sikap	.326(**)	.565(**)	1		
Norma subjektif	.334(**)	.701(**)	.596(**)	1	
Kawalan gelagat ditanggap	.619(**)	.552(**)	.414(**)	.733(**)	1

JADUAL 5. Analisis regresi berbilang bagi niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat

	Koeffisien tidak terpiawai		Koeffisien piawai	<i>t</i>	Signifikan
	B	Ralat piawai	Beta	B	Ralat piawai
(Tetap)	-1.560	1.963		-.795	.429
Kawalan gelagat ditanggap	.550	.098	.495	5.584	.000*
Niat	.334	.155	.191	2.156	.033*

Nota: \*Signifikan pada  $p < 0.05$ ; *adjusted R<sup>2</sup> = 0.354*; F statistic = 29.18 (sig=0.000)

JADUAL 6. Analisis regresi berbilang bagi sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat

	Koeffisien tidak terpiawai		Koeffisien piawai	<i>t</i>	Signifikan
	B	Ralat piawai	Beta	B	Ralat piawai
(Tetap)	2.382	1.142		2.086	.040
Sikap	.318	.048	.506	6.577	.000*
Kawalan gelagat ditanggap	.113	.065	.176	1.739	.085**
Norma Subjektif	.082	.049	.171	1.673	.097**

Nota: \*Signifikan pada  $p < 0.01$ , \*\*Signifikan pada  $p < 0.10$  adjusted  $R^2 = 0.458$ ; F statistic = 30.59 (sig=0.000)

dilaporkan oleh Zainol (2008) dalam persekitaran zakat gaji. Angkubah sikap menunjukkan hubungan positif yang signifikan pada tahap  $< 0.01$  apabila mencatatkan nilai  $t$  kurang daripada 1.96. Keputusan ini menyokong H1. Angkubah norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap pula menunjukkan hubungan positif yang signifikan pada tahap  $< 0.10$  apabila masing-masing mencatatkan nilai  $t$  melebihi 1.65. Keputusan ini menyokong hipotesis kajian H2 dan H3a.

## PERBINCANGAN

Kajian ini menggunakan teori gelagat terancang bagi memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Faktor-faktor asas dalam teori ini seperti sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap dan niat diuji bagi melihat hubungannya ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Sebanyak dua model telah diuji, iaitu model gelagat kepatuhan yang melibatkan faktor niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan dan model niat gelagat yang melibatkan faktor sikap, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat.

Hasil kajian menunjukkan bahawa gelagat kepatuhan zakat perniagaan di kalangan peniaga sekitar negeri Perlis adalah secara signifikannya ditentukan oleh niat dan kawalan gelagat ditanggap. Kedua-dua angkubah ini dapat menerangkan 35% varian dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Kedudukan ini menunjukkan kadar ramalan lebih baik berbanding kajian-kajian sebelum ini sama ada kajian berdasarkan teori gelagat terancang (Pavlou & Fygenon 2006) atau kajian gelagat kepatuhan dalam bidang zakat (Kamil & Ahmad Mahdhan 2002). Hasil kajian turut mengesahkan peranan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap

terhadap niat gelagat. Faktor sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dapat menjelaskan secara signifikan sebanyak 45% varian dalam niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Kedudukan peratusan varian ini adalah selari dengan kajian dalam persekitaran zakat gaji (Zainol 2008).

Secara keseluruhannya, hasil kajian ini menunjukkan kesesuaian penggunaan teori gelagat terancang bagi meramal dan memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Hasil kajian ini mendedahkan bahawa kawalan gelagat ditanggap dan niat merupakan faktor penting dalam mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Dapatan ini adalah selari dengan kajian-kajian lain dalam pelbagai bidang (Ajzen & Driver 1992; Hanno & Violette 1996; Rah, Hasler, Painter & Chapman-Novakofski 2004). Keadaan ini menunjukkan bahawa kedua-dua faktor ini wajar diberikan perhatian serius jika kutipan zakat mahu ditingkatkan dari semasa ke semasa.

Umumnya, niat merupakan petunjuk utama kesediaan peniaga untuk membayar zakat kepada pejabat zakat. Peniaga dilihat mempunyai azam untuk membayar zakat setiap tahun dan akan menambah bayaran zakat kepada pejabat zakat sejajar dengan penambahan pendapatan perniagaan mereka. Keadaan ini menunjukkan bahawa peniaga menaruh keyakinan peniaga kepada pejabat zakat dan pembayaran zakat tersebut membawa kebaikan kepada diri, masyarakat dan negara. Dalam memahami kekuatan hubungan antara kawalan gelagat ditanggap dan niat terhadap gelagat, Ajzen dan Driver (1992) menjelaskan bahawa kejayaan seseorang melaksanakan sesuatu gelagat bukan hanya bergantung kepada niat atau kehendak seseorang untuk melakukannya, malah pengaruh faktor-faktor bukan motivasi (*nonmotivational factors*) seperti kewujudan peluang dan sumber

(seperti masa, kewangan dan pengetahuan) turut memainkan peranan. Dalam kes zakat perniagaan, kawalan gelagat ditanggap peniaga yang dilihat dalam konteks keupayaan, kemampuan, pengetahuan dan sumber yang dimilikinya dapat mempengaruhi tingkah lakunya membayar zakat kepada pejabat zakat. Keadaan ini menunjukkan bahawa keputusan peniaga untuk membayar zakat dipengaruhi oleh faktor dalaman dan luaran yang wujud dalam persekitaran zakat perniagaan. Sebagai contoh, soal pengetahuan peniaga berkaitan kaedah taksiran zakat perniagaan yang agak rumit untuk ditentukan. Peniaga yang mempunyai pengetahuan mengenainya mempunyai persepsi yang memudahkannya untuk membayar zakat berbanding peniaga yang kurang mempunyai pengetahuan. Dengan ini, faktor kawalan gelagat yang ditanggap peniaga ke atas gelagat kepatuhan zakat perniagaan merupakan pelengkap kepada niat peniaga yang kuat untuk membayar zakat kepada pejabat zakat.

Dapatan kajian ini yang menyokong pengaruh signifikan faktor sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap ke atas niat gelagat juga konsisten dengan dapatan Zainol (2008) dalam kajiannya mengenai zakat gaji. Dalam bidang cukai, keputusan yang sama turut dilaporkan oleh Bobek dan Hatfield (2003) dan Hanno dan Violette (1996). Begitu juga, Ajzen dan Driver (1992) turut melaporkan bahawa sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap adalah signifikan dalam mempengaruhi niat pelajar untuk terlibat dengan aktiviti pada masa lapang.

Berdasarkan keputusan kajian ini, pihak berwajib perlu sedar bahawa anggota masyarakat tidak menolak perintah untuk membayar zakat kepada pejabat zakat. Apa yang penting pejabat zakat perlu menyusun strategi yang mantap dari semasa ke semasa bagi mendorong peniaga untuk mempunyai azam yang kuat bagi membayar zakat kepada pejabat zakat. Antara langkah yang boleh diambil seperti memberi pendedahan dan ilmu pengetahuan secara berterusan berkaitan zakat perniagaan kepada para peniaga. Penganjuran seminar, ceramah, bengkel dan sebagainya akan meningkatkan pengetahuan peniaga dan membuatkan mereka berasa lebih yakin dan mampu untuk sekurang-kurangnya membuat taksiran sendiri berkaitan zakat perniagaan. Selain itu, pejabat zakat juga perlu meningkatkan komunikasi antara amil dan peniaga. Komunikasi sama ada melalui interaksi langsung atau lawatan ke premis-premis perniagaan dijangka mampu membantu peningkatan kesedaran dan niat peniaga untuk membayar zakat kepada pejabat zakat.

Dapatan kajian ini juga mencadangkan bahawa peningkatan gelagat kepatuhan zakat perniagaan memerlukan tumpuan pejabat zakat kepada sikap peniaga, kawalan gelagat ditanggap, dan pengaruh kumpulan sosial seperti suami/isteri dan ibu bapa mereka mengenai zakat perniagaan. Faktor utama yang harus diberi perhatian ialah sikap peniaga. Oleh sebab pembayaran zakat adalah secara sukarela, maka penerimaan positif masyarakat terhadap pejabat zakat adalah penting. Pejabat zakat harus meningkatkan imej, reputasi dan kredibiliti mereka terutamanya dalam ketelusan menjalankan tanggungjawab mengutip dan mengagih wang zakat agar masyarakat amnya dan peniaga khususnya mempunyai persepsi dan pandangan yang betul terhadap kepentingan membayar zakat kepada pejabat zakat. Pejabat zakat juga boleh melaksanakan usaha dengan memperbanyakkan aktiviti promosi dan penerangan khas bagi menyedarkan masyarakat mengenai kewajipan pembayaran zakat.

Faktor seterusnya yang harus diberi perhatian ialah kawalan gelagat ditanggap. Hasil kajian ini menunjukkan bahawa kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Oleh itu, bagi menggalakkan peniaga membayar zakat kepada pejabat zakat, pihak pejabat zakat perlu berusaha menyediakan pelbagai kemudahan yang memudahkan peniaga untuk membayar zakat. Selain itu, penganjuran bengkel taksiran zakat perniagaan secara berterusan dan bantuan khidmat nasihat dari semasa ke semasa dijangka mampu meningkatkan keupayaan dan tanggapan positif peniaga terhadap zakat perniagaan. Keadaan ini secara langsung akan meningkatkan kawalan gelagat ditanggap mereka dan seterusnya mendorong pembentukan niat yang kuat untuk mereka membayar zakat.

Selanjutnya, pejabat zakat perlu memberi kesedaran bukan sahaja kepada peniaga malah kepada suami/isteri dan ahli keluarga terdekat mereka. Perkada ini adalah sejajar dengan dapatan kajian ini yang menunjukkan hubungan signifikan antara faktor norma subjektif dengan niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Ceramah-ceramah agama sama ada melalui media massa atau secara langsung, promosi dan bulan kesedaran membayar zakat perlu digerakkan secara komprehensif agar mesej tanggungjawab berzakat sampai kepada masyarakat. Jika kefahaman masyarakat terutamanya suami/isteri dan ibu bapa meningkat, maka ia secara langsung akan mempengaruhi peniaga bagi mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat.

Sebelum hasil kajian ini dapat dijadikan sandaran am bagi gelagat kepatuhan zakat perniagaan, batasan-batasan kajian ini perlu dipertimbangkan terlebih dahulu. Antaranya ialah fokus kajian yang hanya tertumpu di negeri Perlis dan angkubah-angkubah yang digunakan hanyalah berdasarkan teori gelagat terancang. Justeru, adalah dicadangkan agar kajian pada masa akan datang dibuat di seluruh Malaysia bagi mendapatkan gambaran yang lebih menyeluruh mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Kajian akan datang juga wajar mengambil angkubah-angkubah lain seperti faktor undang-undang dan penguatkuasaan zakat, kredibiliti pejabat zakat, kemudahan rebat cukai dan sebagainya yang mungkin memainkan peranan penting dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

### KESIMPULAN

Kajian ini bertujuan memahami gelagat kepatuhan zakat perniagaan dengan menggunakan faktor-faktor yang terdapat dalam teori gelagat terancang. Hasil kajian telah mengesahkan pengaruh niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan serta menyokong peranan sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat. Dapatan ini adalah selari dengan saranan teori gelagat terancang dan konsisten dengan kajian-kajian lain sama ada dalam bidang zakat mahupun bidang-bidang lain. Sekaligus ini mengukuhkan lagi andaian bahawa teori gelagat terancang secara efektifnya sesuai digunakan bagi memahami gelagat kepatuhan dalam persekitaran zakat perniagaan yang unik, iaitu mempunyai peruntukkan undang-undang namun penguatkuasaannya tidak dijalankan secara serius.

Hasil kajian ini boleh dimanfaatkan oleh pelbagai pihak dalam usaha meningkatkan kutipan zakat pada masa akan datang. Sebarang usaha yang hendak dilaksanakan haruslah melihat kepada keupayaan atau kemampuan diri peniaga dan niat mereka terhadap zakat perniagaan. Keupayaan dan niat peniaga perlu diberi perhatian memandangkan ianya mempunyai pengaruh yang kuat terhadap gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Untuk meningkatkan niat peniaga, pejabat zakat perlu membina sikap positif peniaga selain memberi tumpuan bagi meningkatkan kawalan gelagat ditanggap peniaga serta menyedarkan masyarakat terutamanya kumpulan sosial terdekat dengan peniaga seperti suami/isteri dan ibu bapa. Perkara ini penting bagi mendorong azam mereka untuk membayar zakat.

Ketelusan pejabat zakat dalam melaksanakan tugas kutipan dan agihan perlu diberi perhatian serius agar tidak menimbulkan sebarang syak yang tidak baik mengenai pejabat zakat. Jika masyarakat mempunyai kepercayaan yang tinggi terhadap pejabat zakat, maka lebih ramai peniaga akan membayar zakat dan ini seterusnya akan meningkatkan kutipan zakat pada masa hadapan.

### RUJUKAN

- Abdul Ghafar Ismail & Nur Azura Sanusi. 2006. Metodologi pengiraan zakat dan nilai syarikat. Disunting oleh Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani, Dlm. *Zakat: Penseyariatan, Perekonomian dan Perundangan 257-269*. Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Abdul Rahim, Abdul Rahman. 2004. Menangani cabaran semasa institusi zakat di Malaysia: Satu analisis. *IKIM Journal 12(1)*: 103-115.
- Abdul Rahim, Abdul Rahman. 2005. *Menangani cabaran semasa institusi zakat di Malaysia: Satu analisa*, Laporan Tahunan Zakat Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan, 42-147.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. 1980. *Understanding attitudes and predicting social behavior*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organization Behavior and Human Decision Processes 50*: 179-211.
- Ajzen, I. & Driver, B. L. 1992. Application of the theory of planned behavior to leisure choice. *Journal of Leisure Research 24*: 207-224.
- Ajzen, I. 2005. *Attitudes, personality and behavior. 2nd edition*. New York: Open University Press.
- Bagozzi, R. P. & Warshaw, P. R. 1990. Trying to consume. *Journal of Consumer Research 17*: 127-140.
- Bobek, D. D. & Hartfield, R. C. 2003. An investigation of the theory of planned behavior and the role of moral obligation in tax compliance. *Behavioral Research in Accounting 15*: 13-38.
- Elliot, M. A. & Armitage, C. J. 2006. Effects of implementation intentions on self-reported frequency of drivers' compliance with speed limits. *Journal of Experimental Psychology: Applied 12*: 108-117.
- Hair, J. F. Jr., Anderson, R. E., Tatham, R. L. & Black, W. C. 1998. *Multivariate data analysis. Edisi Kelima*. New Jersey: Prentice Hall.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Nor. 2005. Kesedaran Membayar Zakat Pendapatan di Malaysia. Dlm. Pascasidang Seminar Ekonomi & Kewangan Islam, disunting oleh Abu Sufian et al. Kuala Lumpur: Univision Press Sdn Bhd.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Nor. 2007. Kesedaran membayar zakat pendapatan di Malaysia. *Islamiyyat 29*: 53-70.

- Hanno, D. M. & Violette, G. R. 1996. An analysis of moral and social influences on taxpayer behavior. *Behavioral Research in Accounting* 8: 57-75.
- Hasan Bahrom & Mohd Shahnaz Saidu. 2005. *Kajian terhadap faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan di kalangan usahawan: Kes kajian Terengganu*. Kertas kerja dibentangkan semasa Seminar Ekonomi dan Kewangan Islam, 29-30, Ogos, ESSET Bangi, Selangor.
- Kamil Md. Idris. 2002. Faktor penentu zakat ke atas pendapatan penggajian di negeri Kedah. Tesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Kedah, Malaysia.
- Kamil Md. Idris & Ahmad Mahdzan Ayob. 2001. Peranan sikap dalam gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *Analisis* 9: 171-191.
- Mahat Mohd Safri. 2006. Zakat perniagaan: Cabaran pelaksanaan di Malaysia. Dlm *Zakat: Pensiariatan, Perekonomian dan Perundangan*, disunting oleh Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani, 174-197. Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Mohd Saleh Ahmad. 2006. Penentuan hukum syarak dalam taksiran zakat perniagaan. Dlm *Zakat: Pensiariatan, Perekonomian dan Perundangan*, disunting oleh Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani, 151-163. Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Notani, A. S. 1998. Moderators of perceived behavioral control's predictiveness in the theory of planned behavior: A meta analysis. *Journal of Consumer Psychology*. 7: 247-271.
- Nunnally, J. C. 1978. *Psychometric theory*. Edisi Kedua. New York: McGraw Hill.
- Pavlou, P. A., & Fygenon, M. 2006. Understanding and predicting electronic commerce adoption: An extension of the theory of planned behavior. *MIS Quarterly* 30(1): 115-143.
- Rah, J. H., Hasler, C. M., Painter, J. E. & Chapman-Novakofski, K. M. 2004. Applying the theory of planned behavior to women's behavioral attitudes on consumption of soy products. *Journal of Nutrition Education Behavior* 36: 238-244.
- Sanep Ahmad. 2006. Zakat syarikat perkongsian: Ke atas entiti syarikat atau individu. Dlm *Zakat: Pensiariatan, Perekonomian dan Perundangan*, disunting oleh Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani, 151-163. Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Schifter, D. B. & Ajzen, I. 1985. Intention, perceived control and weight loss: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 49: 843-851.
- Sekaran, U. 2003. *Research methods for business: A skill-building approach*. Singapore: John Wiley & Sons.
- Syed Mohd Ghazali Wafa Syed Adwam Wafa. 2006. Kajian perbandingan syarat-syarat penaksiran zakat perniagaan di Malaysia dengan FAS AAOIFI. Dlm *Zakat: Pensiariatan, Perekonomian dan Perundangan*, disunting oleh Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani, hal. 289-324. Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Tan, M. & Teo, T. S. H. 2000. Factors influencing the adoption of internet banking. *Journal of the Association for the Information Systems* 1: 1-42.
- Taylor, S. & Todd, P. A. 1995. Understanding information technology usage: A test of competing models. *Information Systems Research* 6: 144-176.
- Zahri Hamat. 2006. Perakaunan zakat perndapatan: Satu kajian semula. Dlm *Zakat: Pensiariatan, Perekonomian dan Perundangan*, disunting oleh Abdul-Ghafar & M.-T. Hailani, 151-163. Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Zainol Bidin. 2008. Faktor-faktor penentu gelagat kepatuhan zakat gaji. Tesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Kedah, Malaysia.
- Zainol Bidin & Kamil M. Idris. 2008. The role of attitude and subjective norm on intention to comply zakat on employment income. *IkaZ International Journal of Zakat* 1: 113-134.

Zainol Bidin  
 College of Business  
 Universiti Utara Malaysia  
 06010 Sintok, Kedah  
 Malaysia  
 Email: b.zainol@uum.edu.my