

LAPORAN KAJIAN

GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN

OLEH:

RAM AL JAFFRI SAAD  
ZAINOL BIDIN  
KAMIL MD. IDRIS  
MD HAIRI MD HUSSAIN

FAKULTI PERAKAUNAN  
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA

2007

## ISI KANDUNGAN

SENARAI JADUAL.....	ii
SENARAI RAJAH .....	iii
PENGHARGAAN .....	iv
PENGAKUAN TANGGUNGJAWAB .....	v
ABSTRAK.....	vi
1.0 PENGENALAN.....	1
2.0 ULASAN KARYA .....	4
2.1 TEORI GELAGAT TERANCANG DAN KAJIAN-KAJIAN TERDAHULU .....	4
2.2 KAJIAN-KAJIAN TERDAHULU BERKAITAN ZAKAT PERNIAGAAN.....	6
3.0 PEMBENTUKAN HIPOTESIS DAN KERANGKA KAJIAN.....	6
3.1 SIKAP TERHADAP ZAKAT PERNIAGAAN DAN NIAT GELAGAT .....	6
3.2 NORMA SUBJEKTIF DAN NIAT GELAGAT .....	8
3.3 KAWALAN GELAGAT DITANGGAP DAN NIAT GELAGAT .....	9
3.4 NIAT GELAGAT DAN GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN ..	10
3.5 KERANGKA KAJIAN .....	11
4.0 METODOLOGI KAJIAN .....	11
4.1 PENGUKURAN ANGKUBAH.....	12
4.2 TEKNIK ANALISIS .....	13
5.0 PENEMUAN KAJIAN.....	15
5.1 MODEL GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN .....	17
5.2 MODEL NIAT GELAGAT .....	18
5.3 PERBINCANGAN.....	19
6.0 KESIMPULAN DAN CADANGAN .....	23
7.0 RUJUKAN.....	24
8.0 LAMPIRAN.....	27

## SENARAI JADUAL

Jadual 5.1: Analisis Kebolehpercayaan Konstruk.....	16
Jadual 5.2: Analisis Kesahihan Konstruk.....	16
Jadual 5.3: Kedudukan Purata dan Sisihan Piawai Setiap Angkubah.....	16
Jadual 5.4: Kedudukan Korelasi Pearson bagi Setiap Angkubah.....	17
Jadual 5.5: Analisis Regresi Berbilang bagi Niat dan Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan.....	18
Jadual 5.6: Analisis Regresi Berbilang bagi Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat Gelagat.....	18

## SENARAI RAJAH

Rajah 2.1: Teori Gelagat Terancang (TPB).....	5
Rajah 3.1: Kerangka Model Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan.....	11

## **PENGHARGAAN**

Alhamdulillah, bersyukur kepada Allah SWT kerana dengan rahmat dan kasih sayangNya kami mendapat kekuatan untuk menyempurnakan kajian ini sehingga selesai.

Kami berterima kasih kepada rakan-rakan di Fakulti Perakaunan ini yang banyak memberikan bantuan dan pandangan untuk membaiki hasil kajian ini. Semoga kajian ini akan menggalakkan lagi semangat kami dan rakan-rakan yang lain untuk berusaha ke arah membudayakan penyelidikan di universiti yang tercinta ini.

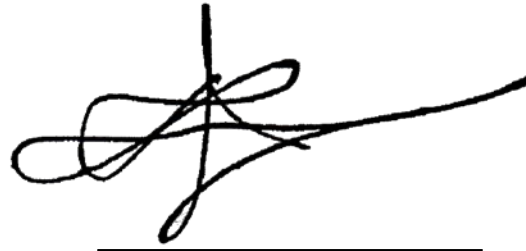
Akhirnya, penghargaan turut kami rakamkan juga kepada keluarga kami yang menjadi sumber motivasi dalam melakukan kajian ini.

## PENGAKUAN TANGGUNGJAWAB

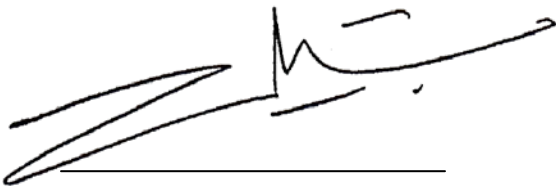
Kami mengaku bertanggungjawab ke atas ketepatan semua pandangan, komen teknikal, laporan fakta, data dan gambarajah yang dikemukakan dalam laporan ini. Kami bertanggungjawab sepenuhnya bahawa bahan yang diserahkan ini telah disemak dari aspek hak cipta dan hak keempunyaan. Universiti Utara Malaysia tidak bertanggungjawab terhadap mana-mana komen, laporan, maklumat teknikal dan fakta lain dan juga terhadap tuntutan hak cipta dan juga hak keempunyaan.



Ram Al Jaffri Saad  
(Ketua Penyelidik)



Kamil Md. Idris  
(Penyelidik)



Zainol Bidin  
(Penyelidik)



Md Hairi Md Hussain  
(Penyelidik)

## ABSTRAK

Kajian ini menggunakan teori gelagat terancang yang diperkenalkan oleh Ajzen (1991) bagi memahami niat dan gelagat kepatuhan zakat perniagaan di kalangan peniaga. Faktor-faktor asas teori gelagat terancang seperti sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, niat dan gelagat diaplikasikan dalam kajian ini. 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 konsisten dengan saranan teori gelagat terancang. Faktor niat dan kawalan gelagat ditanggap didapati mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan ( $R = 0.35$ ). Niat gelagat kepatuhan pula dipengaruhi oleh sikap terhadap zakat perniagaan, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap ( $R = 0.46$ ). Faktor sikap merupakan faktor penentu utama niat gelagat dan diikuti dengan kawalan gelagat ditanggap serta norma subjektif. Implikasi terhadap teori dan juga kepada pembuat dasar turut dibincangkan.

Kata Kunci: Sikap, Norma Subjektif, Kawalan Gelagat Ditanggap, Niat, Gelagat, Zakat Perniagaan.

## **1.0 PENGENALAN**

Zakat merupakan rukun Islam ketiga yang wajib dilaksanakan oleh umat Islam. Zakat didefinisikan sebagai penyucian diri, harta dan masyarakat (Hairunnizam, Mohd Ali & Sanep, 2005; Qardawi, 2007). Zakat bermaksud pemindahan harta tertentu kepada individu tertentu di bawah keadaan tertentu. Umat Islam mempunyai tanggungjawab untuk menyediakan sejumlah harta mereka (dengan keadaan dan keperluan tertentu) kepada golongan tertentu yang berhak. Tujuan utama diwajibkan berzakat adalah untuk menjadikan manusia lebih bernilai dari harta (Qardawi, 2007). Terdapat 8 golongan yang berhak menerima zakat seperti yang telah ditetapkan dalam Islam. Mereka adalah golongan fakir, miskin, amil, muallaf, hamba, orang yang berhutang (yang dibenarkan agama), fisabilillah dan musafir (yang terputus bekalan). Ini selari dengan kandungan Surah At-Taubah ayat 60 (Ibnu Kathier, 2007).

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 Hasab 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.

Laporan ini disusun mengikut bab seperti berikut. Bab 2 membincangkan ulasan karya dan diikuti dengan bab 3 yang membincangkan tentang pembentukan hipotesis dan kerangka teori bagi kajian ini. Perbincangan selanjutnya ditunjukkan dalam bab 4 yang berkaitan dengan metodologi kajian. Ini disusuli pula dengan pelaporan hasil kajian dalam bab 5 dan diakhiri dengan bab 6 yang membicarakan tentang kesimpulan kajian.

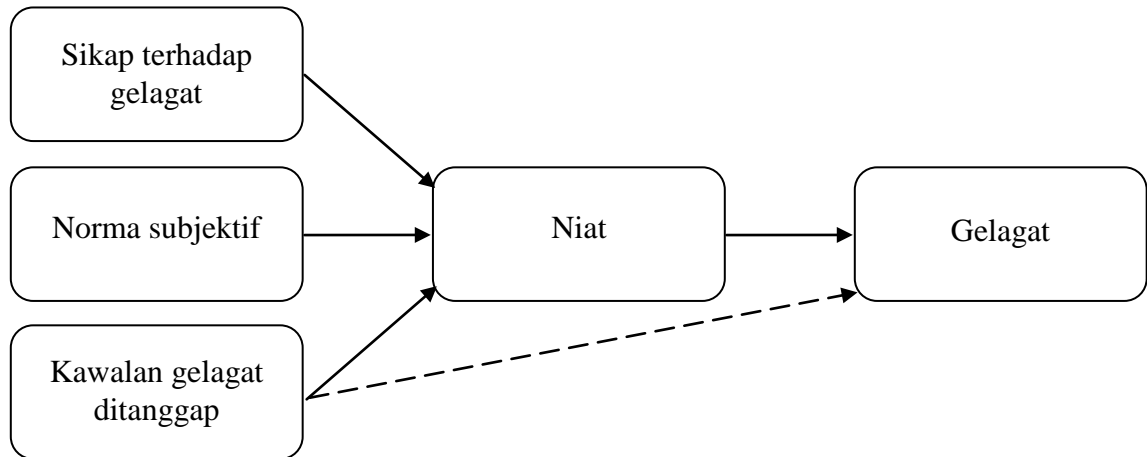
## **2.0 ULASAN KARYA**

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

### **2.1 TEORI GELAGAT TERANCANG DAN KAJIAN-KAJIAN TERDAHULU**

Teori gelagat terancang (*Theory of planned behavior*) 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 peniaga 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 behavior*); (2) norma subjektif (*subjective norm*); dan (3) kawalan gelagat ditanggap (*perceived behavioral 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 2.1 menunjukkan ilustrasi model teori gelagat terancang.



Rajah 2.1: Teori Gelagat Terancang (TPB)

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 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 (2008) yang turut menggunakan teori gelagat terancang menyokong kesesuaian teori ini bagi memahami gelagat kepatuhan pembayaran zakat. Walau bagaimanapun, kajiannya hanya tertumpu kepada niat gelagat dan bukannya kepada gelagat kepatuhan. Lagipun, kajiannya juga dibuat ke atas pekerja yang beroleh pendapatan melalui pengajian dan bukannya ke atas peniaga yang memperolehi pendapatan melalui perniagaan. Justeru, terdapat kelompangan dalam menerangkan gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

## **2.2 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; Mohd Safri, 2006) dan penaksiran zakat perniagaan (Abdul Ghafar & Nur Azura, 2006; Syed Mohd Ghazali Wafa, 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; Zainol & Kamil, 2008). Sehingga kini model gelagat kepatuhan zakat perniagaan masih sukar ditemui.

## **3.0 PEMBENTUKAN HIPOTESIS DAN KERANGKA KAJIAN**

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

### **3.1 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 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 keimanannya. 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 Mahdzan (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 Violette (1996) dan Bobek dan Hatfield (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 perbincangan di atas, hipotesis berikut diuji:

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

### **3.2 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 & 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 Hatfield (2003) pula mendakwa bahawa norma subjektif mempunyai hubungan positif dengan niat membayar cukai. Pengaruh norma subjektif turut ditemui dalam kajian mengenai teknologi maklumat. Dalam kajian Taylor dan Todd (1995), pengaruh pertama (pasangan, rakan-rakan) dan pengaruh kedua (pihak pengurusan atasan) didapati 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.

### **3.3 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 pengajian 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.

### **3.4 NIAT GELAGAT DAN GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN**

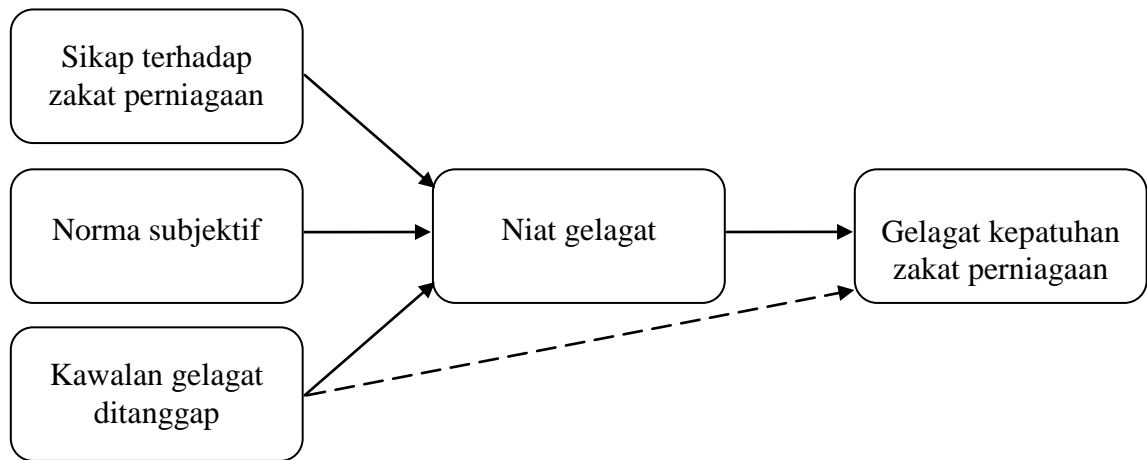
Ajzen dan Fishbein (1980) mentakrifkan niat sebagai kesediaan gambaran kognitif individu untuk melaksanakan sesuatu gelagat. Niat juga merupakan kesanggupan seseorang mencuba untuk melaksanakan sesuatu gelagat kerana niat adalah faktor penyumbang ke arah pembentukan gelagat (Ajzen, 1991). Berdasarkan definisi 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.

### 3.5 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 3.1 berikut:



Rajah 3.1: Kerangka Model Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan

### 4.0 METODOLOGI KAJIAN

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 Sosial 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.

#### 4.1 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 angkubah 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 angkubah 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”. Angkubah norma subjektif pula diukur menggunakan 9 item Manakala terdapat 4 item digunakan bagi mengukur angkubah kawalan gelagat ditanggap. Item-item bagi kedua-dua angkubah 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 angkubah dalam kajian ini adalah berdasarkan skala *Likert* 5 mata. Skala 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 angkubah 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 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.

## 4.2 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 angkubah. 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 angkubah 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 kolerasi 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).

Angkubah-angkubah 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, angkubah niat merupakan angkubah bersandar yang diramalkan oleh angkubah tidak bersandar, iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Bagi model gelagat, angkubah gelagat merupakan angkubah bersandar manakala angkubah niat dan kawalan gelagat ditanggap merupakan angkubah tidak bersandar. Bagi mengelakkan ralat statistik bertindih dan keputusan analisis yang lebih baik, maka skor faktor setiap angkubah 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 ditanggap

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 ditanggap

bagi tujuan ujian signifikan terhadap model di atas, nilai  $t$  bagi setiap angkubah 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 diperolehi daripada analisis regresi tersebut dijadikan sebagai petunjuk kepada kewujudan hubungan antara angkubah dan bukan untuk membuat ramalan.

## 5.0 PENEMUAN 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 kebolehpercayaan dan kesahihan bagi setiap konstruk dalam kajian ini dilaporkan dalam Jadual 5.1 dan Jadual 5.2 seperti berikut. Terdapat lima konstruk yang melalui ujian kebolehpercayaan dan kesahihan, iaitu gelagat, niat, sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Secara keseluruhannya, tahap kebolehpercayaan bagi setiap konstruk adalah baik, iaitu nilai *Cronbach Alpha* melebihi 0.70. Begitu juga dengan tahap kesahihan faktor apabila nilai 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 5.3. 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.

Jadual 5.1

*Analisis Kebolehpercayaan Konstruk*

Angkubah	Bil. 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 5.2

*Analisis Kesahihan Konstruk*

Angkubah	Bil. Item	Nilai KMO	Bil. 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 5.3

*Kedudukan Purata dan Sisihan Piawai Setiap Angkubah*

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

Di samping itu, semua faktor dalam kajian ini adalah tertakluk kepada analisis korelasi 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 wujudnya hubungan yang kuat. Didapati setiap faktor mempunyai tahap koefisien alpha yang memuaskan. Ini adalah sejajar dengan saranan Nunnally (1978) dan menyakinkan penyelidik bahawa tiada masalah multikolineariti yang serius wujud bagi kajian ini. Keputusan penuh analisis ini ditunjukkan dalam Jadual 5.4 seperti berikut.

Jadual 5.4

*Kedudukan Korelasi Pearson bagi Setiap Angkubah*

	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

### 5.1 MODEL GELAGAT KEPATUHAN ZAKAT PERNIAGAAN

Jadual 5.5 menunjukkan keputusan analisis regresi berbilang bagi model gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Secara keseluruhannya, angkubah 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 angkubah niat dan kawalan gelagat ditanggap. Kedudukan 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 Fygenon (2006) mendapati bahawa kadar ramalan angkubah 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 kepatuhan zakat gaji, Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) melaporkan kadar ramalan sebanyak 27% (*adjusted R*<sup>2</sup> = 0.27).

Jadual 5.5 menunjukkan terdapat hubungan positif signifikan antara niat dan kawalan gelagat ditanggap dengan gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Nilai *t* antara niat dan kawalan gelagat ditanggap terhadap gelagat kepatuhan mencatatkan nilai melebihi 1.96 dan ini menunjukkan hubungan positif yang signifikan pada tahap <0.05. Hubungan positif ini menyokong hipotesis H<sub>4</sub> dan H<sub>3b</sub>.



Jadual 5.5

*Analisis Regresi Berbilang bagi Niat dan Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan*

	Koefisien Tidak Terpiawai		Koefisien 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  $p < 0.05$ ;  $adjusted R^2 = 0.354$ ; F statistik = 29.18 (sig = 0.000)

## 5.2 MODEL NIAT GELAGAT

Hasil analisis regresi berbilang angkuubah sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat dapat memaparkan ramalan kepatuhan pada kadar yang agak tinggi seperti ditunjukkan di Jadual 5.6. Hasil kajian mendapati bahawa  $adjusted R^2$  adalah 46% bagi menerangkan niat gelagat. Kedudukan ini menunjukkan bahawa 46% angkuubah dalam niat gelagat kepatuhan zakat perniagaan adalah dapat dijelaskan oleh angkuubah sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Peratusan ini hampir sama seperti yang dilaporkan oleh Zainol (2008) dalam persekitaran zakat gaji. Angkuubah sikap menunjukkan hubungan positif yang signifikan pada tahap  $< 0.01$  apabila mencatatkan nilai *t* kurang daripada 1.96. Keputusan ini menyokong  $H_1$ . Angkuubah 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  $H_2$  dan  $H_{3a}$ .

Jadual 5.6

*Analisis Regresi Berbilang bagi Sikap, Norma Subjektif dan Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Niat Gelagat*

	Koefisien Tidak Terpiawai		Koefisien 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*
Norma Subjektif	.082	.049	.171	1.673	.097**
Kawalan Gelagat Ditanggap	.113	.065	.176	1.739	.085**

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

### 5.3 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 & Fygenson, 2006) atau kajian gelagat kepatuhan dalam bidang zakat (Kamil & Ahmad Mahdzan, 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 perniagaan 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 mereka kepada pejabat zakat dan pembayaran zakat tersebut membawa kebaikan kepada diri, masyarakat dan negara. Dalam memahami kekuatan hubungan antara kawalan gelagat ditanggapi 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 ditanggapi, 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 ditanggapi 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 ditanggapi 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 ditanggapi 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 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. Perkara 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 hanya tertumpu di negeri Perlis dan angkubah-angkubah yang digunakan hanya 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 rebet cukai dan sebagainya yang mungkin memainkan peranan penting dalam gelagat kepatuhan zakat perniagaan.

## **6.0 KESIMPULAN DAN CADANGAN**

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.

## 7.0 RUJUKAN

- Abdul Ghafar, I., & Nur Azura, S. (2006). Metodologi pengiraan zakat dan nilai syarikat. Dalam Abdul Ghafar I., & Hailani M. T. (Penyt.), *Zakat: Pencyariatan, perekonomian dan perundangan*. (ms. 257-268). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Abdul Rahim, A. R. (2004). *Menangani cabaran semasa institusi zakat di Malaysia: Satu analisa*, IKIM Journal, 12(1), 103-115.
- Abdul Rahim, A. R. (2005). *Menangani cabaran semasa institusi zakat di Malaysia: Satu analisa*, Laporan Tahunan Zakat Majlis Agama Islam Wilayah Persekutuan, 142-147.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organization Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality and behavior* (2nd ed.). New York: Open University Press.
- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1992). Application of the theory of planned behavior to leisure choice. *Journal of Leisure Research*, 24(3), 207-224.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall, NJ.
- Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1990). Trying to consume. *Journal of Consumer Research*, 17(2), 127-140.
- Bobek, D. D., & Hatfield, R. C. (2003). An investigation of the theory of planned behavior and the role of moral obligation in tax compliance, *Behavioral Research in Accounting*, 15, 13-38.
- Elliot, M. A., & Armitage, C. J. (2006). Effects of implementation intentions on self-reported frequency of driver's 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* (5th ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Hairunnizam, W., Mohd Ali, M. N., & Sanep, A. (2005). Kesedaran membayar zakat: Apakah faktor penentunya? *IJMS*, 12(2), 171-189.
- Hairunnizam, W., Sanep, A., & Mohd Ali, M. N. (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, B., & Mohd Shahnaz, S. (2005). *Kajian terhadap faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat perniagaan di kalangan usahawan: Kes kajian Terengganu*. Kertas kerja dibentangkan semasa Seminar Ekonomi dan Kewangan Islam, ESSET Bangi, Selangor.
- Ibnu Kathier. (2007). *Terjemah ringkas tafsir Ibnu Kathier* (H. Salim Bahreisy & H. Said Bahreisy, Terjemahan edisi Malaysia, Vol. 4). Kuala Lumpur: Pustaka Jiwa.
- Kamil, M. I. (2002). *Gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji di kalangan kakitangan awam*. Tesis PhD tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Kamil, M.I., & Ahmad Mahdzan, A. (2001). Peranan sikap dalam gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *Analisis*, 9(1&2), 171-191.
- Mohd Safri, M. (2006). Zakat perniagaan: Cabaran pelaksanaan di Malaysia. Dalam Abdul Ghafar I., & Hailani M. T. (Penyt.), *Zakat: Pensyariatan, perekonomian dan perundangan* (ms. 174-197). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Mohd Saleh, A. (2006). Penentuan hukum syarak dalam taksiran zakat perniagaan. Dalam Abdul Ghafar I., & Hailani M. T. (Penyt.), *Zakat: Pensyariatan, perekonomian dan perundangan* (ms. 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* (2nd ed.). 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.
- Qardawi, Y. (2007). *Hukum zakat* (Salman Harun, Didin Hafidhuddin & Hasanuddin, Terjemahan edisi ke10). Bogor: Pustaka Litera AntarNusa.
- 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, A. (2006). Zakat syarikat perkongsian: Ke atas entiti syarikat atau individu. Dalam Abdul Ghafar I., & Hailani M. T. (Penyt.), *Zakat: Pensyariatan, perekonomian dan perundangan* (ms. 164-173). 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, S. A. W. (2006). Kajian perbandingan syarat-syarat penaksiran zakat perniagaan Malaysia dengan FAS 9 AAOIFI. Dalam Abdul Ghafar I., & Hailani M. T. (Penyt.), *Zakat: Pensyariatan, perekonomian dan perundangan* (ms. 289-321). 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(5), 1-42.
- Taylor, S., & Todd, P. A. (1995). Understanding information technology usage: A test of competing models. *Information Systems Research*, 6(2), 144-176.
- Zahri H. (2006). Perakaunan zakat pendapatan: Satu kajian semula. Dalam Abdul Ghafar I., & Hailani M. T. (Penyt.), *Zakat: Pensyariatan, perekonomian dan perundangan* (ms. 271-288). Bangi, Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Zainol, B. (2008). *Faktor-faktor penentu gelagat kepatuhan zakat gaji*. Tesis PhD tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Zainol, B., & Kamil, M. I. (2008). The role of attitude and subjective norm on intention to comply zakat on employment income. *IKaZ International Journal of Zakat*, 1(1), 113-134.

## **8.0 LAMPIRAN**

### **SOALAN KAJI SELIDIK**

Assalamualaikum w.b.t

Tuan,

#### **Kajian Mengenai Zakat Perniagaan**

Kami, pensyarah Fakulti Perakaunan, Universiti Utara Malaysia sedang menjalankan kajian mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan di negeri Perlis.

Semua data yang dikumpulkan ini adalah untuk tujuan akademik semata-mata dan akan dilayan sebagai sulit.

Kami amat berbesar hati sekiranya anda dapat meluangkan masa untuk menjawab soalan kaji selidik ini.

Kerjasama anda amatlah dihargai.

Terima kasih.

Ikhlas:

Ram Al Jaffri Saad

Zainol Bidin

Kamil Md. Idris

Md Hairi Md Hussain

## **SOAL SELIDIK ZAKAT PERNIAGAAN**

Bagi setiap kenyataan di bawah ini sila tandakan angka yang sesuai pada pandangan anda. Tandakan semua soalan dan bayangkan mengikut pemikiran tuan/puan jika soalan dirasai sukar untuk dijawab. Sila tandakan jawapan anda mengikut skala berikut:

1 = Sangat tidak setuju; 2 = Tidak setuju; 3 = Tidak pasti; 4 = Setuju; 5 = Sangat setuju.

### **BAHAGIAN A**

1. Saya membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
2. Saya membayar zakat perniagaan pada tiap-tiap tahun.	1	2	3	4	5
3. Saya menambahkan bayaran zakat perniagaan apabila pendapatan saya bertambah.	1	2	3	4	5

### **BAHAGIAN B**

1. Saya akan membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
2. Saya akan membayar zakat perniagaan pada tiap-tiap tahun.	1	2	3	4	5
3. Saya akan menambahkan bayaran zakat perniagaan apabila pendapatan saya bertambah.	1	2	3	4	5

### **BAHAGIAN C**

1. Membayar zakat perniagaan merupakan salah satu rukun Islam.	1	2	3	4	5
2. Membayar zakat perniagaan diiktiraf sebagai mempunyai etika yang baik di kalangan umat Islam.	1	2	3	4	5
3. Membayar zakat perniagaan dapat memenuhi tanggungjawab sebagai warganegara di negara ini.	1	2	3	4	5
4. Membayar zakat perniagaan dapat menyumbang wang kepada kerajaan bagi keperluan rakyat.	1	2	3	4	5
5. Zakat ke atas pendapatan perniagaan dapat membersihkan pendapatan kita.	1	2	3	4	5

## **BAHAGIAN D**

1. Suami/isteri yang penting kepada saya merasakan membayar zakat perniagaan adalah idea yang bijak.	1	2	3	4	5
2. Suami/isteri yang penting kepada saya merasakan membayar zakat perniagaan adalah idea yang baik.	1	2	3	4	5
3. Suami/isteri yang penting kepada saya merasakan saya patut bayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
4. Keluarga saya yang penting kepada saya merasakan membayar zakat perniagaan adalah idea yang bijak.	1	2	3	4	5
5. Keluarga saya yang penting kepada saya merasakan membayar zakat perniagaan adalah idea yang baik.	1	2	3	4	5
6. Keluarga yang penting kepada saya merasakan saya patut bayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
7. Rakan-rakan saya yang penting kepada saya merasakan membayar zakat perniagaan adalah idea yang bijak.	1	2	3	4	5
8. Rakan-rakan saya yang penting kepada saya merasakan membayar zakat perniagaan adalah idea yang baik.	1	2	3	4	5
9. Rakan-rakan yang penting kepada saya merasakan saya patut bayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

## **BAHAGIAN E**

1. Saya berupaya untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
2. Saya mempunyai sumber untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
3. Saya mempunyai pengetahuan untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5
4. Saya mempunyai kemampuan untuk membayar zakat perniagaan.	1	2	3	4	5

## **BAHAGIAN F**

Sila jawab soalan berikut:

1. Jantina:

Lelaki

Perempuan

2. Umur: \_\_\_\_\_ tahun

3. Status perkahwinan:

Bujang

Berkahwin

Lain-lain, Sila nyatakan \_\_\_\_\_

4. Bilangan tanggungan: \_\_\_\_\_ orang

5. Penglibatan dalam bidang perniagaan: \_\_\_\_\_ tahun