

SIKAP, NORMA SUBJEKTIF DAN KAWALAN GELAGAT DITANGGAP TERHADAP GELAGAT PEMBERIAN HIBAH

(ATTITUDES , SUBJECTIVE NORMS AND PERCEIVED BEHAVIORAL CONTROL
ON THE BEHAVIOR OF GIVING HIBAH)

Nadzirah Bt Mohd Said¹
Ram Al Jaffri Saad²

Abstrak

Manfaat dan kepentingan pemberian hibah kepada masyarakat dan negara sering dibincangkan dalam kajian-kajian lepas. Namun, kajian-kajian lepas lebih tertumpu kepada hukum-hakam, isu-isu semasa dan pelaksanaannya dari segi undang-undang. Kajian berkaitan gelagat pemberian hibah masih kurang diberi tumpuan. Justeru, kajian ini mencadangkan model kerangka konseptual berkenaan faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah dalam masyarakat Islam di Malaysia berdasarkan kepada teori gelagat terancang (Theory of Planned Behavior). Faktor sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat terancang dijangka akan mempengaruhi niat gelagat pemberian hibah di Malaysia. Seterusnya, factor niat akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah. Implikasi terhadap teori turut dibincangkan dalam kajian ini.

Kata kunci: *sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap*

Abstract

The benefits and importance of giving hibah to communities and countries often discussed in previous studies. However, previous studies focused on the rulings, the current issues and the implementation in terms of the law. Studies on hibah behaviors remain relatively unexplored. Thus, this study proposes a conceptual framework model regarding the factors that influence hibah behaviors within the Muslim community in Malaysia based on the theory of planned behaviour. Attitudes, subjective norms and perceived behavioral control are expected to affect the intention to do hibah giving. Next, intention will influence the hibah giving behaviour. The implications of the theory are discussed in this study.

¹ Pelajar Ph.D, Kolej Perniagaan, Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah, Tel: +60148278346, Email: nadzirah_said@yahoo.com

² Pensyarah, Kolej Perniagaan, Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah, Tel: +60195681574, Email: ram@uum.edu.my

Keywords: *Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control*

2016 GBSEJournal

Pengenalan

Hibah ialah pemberian seseorang kepada seseorang yang lain tanpa mengharapkan balasan (Said, Awang, & Nor, 2012). Pemberian hibah adalah amalan yang digalakkan dalam Islam (Zuhaili, 1999). Hibah merupakan salah satu instrument pengurusan harta selain daripada wasiat, zakat, waqaf dan faraid. Pemberian hibah sebagai perancangan harta semasa hidup dapat memastikan peredaran harta dan kekayaan berjalan dengan baik seterusnya dapat terus dinikmati oleh masyarakat Islam itu sendiri (Rashid, Hassan, & Yaakub, 2013). Peredaran harta yang baik dapat merancakkan lagi ekonomi umat Islam itu sendiri.

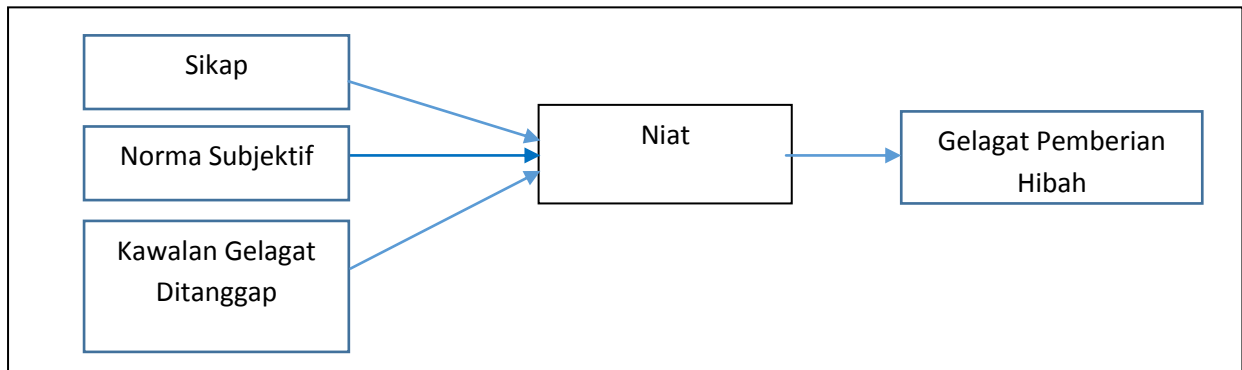
Perancangan harta semasa hidup melalui instrument hibah dilihat sebagai salah satu solusi dalam mengurangkan masalah harta pusaka tertunggak dan terbeku di Malaysia (Rasyid & Ahmad, 2013). Statistik harta pusaka yang terbeku di Malaysia menunjukkan peningkatan saban tahun dan ini merupakan salah satu implikasi daripada kegagalan perancangan harta semasa hidup. Menurut Rasyid, Hassan, & Yaakub (2013), masyarakat Islam di Malaysia masih belum mempunyai kesedaran mengenai hibah walaupun mengetahui mengenai kepentingan dan kebaikan hibah. Masyarakat Islam di Malaysia juga masih bersikap sambil lewa dalam membuat perancangan harta semasa hidup (Buang, 2009). Tahap gelagat pemberian hibah yang masih rendah ini telah menimbulkan pelbagai andaian dan pertanyaan mengenai apakah penyebab ataupun faktor-faktor yang menyebabkan seseorang untuk tidak merancang harta semasa hidup lagi. Maka, kajian ini dilakukan bagi mengetahui dan meneroka faktor-faktor yang akan mempengaruhi seseorang itu untuk melaksanakan pemberian hibah.

Bagi kajian ini, teori gelagat terancang (*Theory of Planned Behavior-TPB*) digunakan bagi meneroka faktor-faktor yang mempengaruhi seseorang bagi melaksanakan hibah. TPB merupakan satu teori umum yang digunakan oleh penyelidik-penyelidik dalam meramal gelagat sosial seseorang dalam pelbagai persekitaran. Malah, teori gelagat terancang merupakan model yang berpengaruh dan banyak digunakan dalam menjelaskan gelagat sosial manusia (Ajzen, Joyce, Sheikh, & Cote, 2011). TPB telah digunakan secara meluas dalam pelbagai persekitaran gelagat khususnya dalam persekitaran gelagat beragama. Misalnya dalam kajian mengenai gelagat kepatuhan zakat perniagaan (Saad, Bidin, Idris, & Hussain, 2010), gelagat pemilihan produk halal (Alam & Sayuti, 2011) dan gelagat pemberian waqaf (Osman, Mohammed, & Fadzil, 2015). Justeru, melihat kepada kajian-kajian lepas, kajian ini cuba meneroka faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah berdasarkan teori gelagat terancang.

Model Niat Gelagat Pemberian Hibah

Pembangunan model gelagat pemberian hibah dalam kalangan masyarakat Islam bagi menerangkan faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat hibah dalam satu kerangka masih

kurang dibincangkan. Model gelagat dalam konteks gelagat beragama Islam dalam bidang zakat, wakaf, perbankan Islam dan produk halal telah banyak dijalankan dengan melihat kepada faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan gelagat ini. Namun, dapatan kajian yang tidak konsisten dalam pelbagai kajian gelagat beragama Islam ini menunjukkan wujudnya ruang dan kelompongan dalam kajian baru yang perlu diterokai bagi mengetahui faktor-faktor penentu gelagat pemberian hibah ini. Justeru, kajian ini telah merangka satu kerangka konseptual bagi memahami gelagat hibah ini. Berdasarkan model ini, faktor sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat terancang akan mempengaruhi niat, seterusnya niat akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah.



Rajah 1.0 Konseptual Model Gelagat Pemberian Hibah

Faktor-Faktor Penentu Gelagat Pemberian Hibah Dan Pembentukan Hipotesis

Sikap Dan Niat Gelagat

Pemboleh ubah sikap didefinisikan sebagai satu bentuk penilaian atau pandangan terhadap gelagat seseorang sama ada baik atau buruk terhadap tingkah laku (Ajzen, 1991). Penilaian yang baik akan menggalakkan seseorang itu mempunyai niat untuk melaksanakan gelagat tersebut manakala pandangan yang buruk terhadap gelagat akan mengurangkan niat seterusnya gelagat seseorang. Dalam teori gelagat terancang, pemboleh ubah sikap merupakan pemboleh ubah terpenting dan menurut Ajzen (2005), tujuan utama TPB adalah untuk melihat pengaruh sikap terhadap niat gelagat seseorang.

Kajian-kajian terdahulu dalam pelbagai persekitaran telah membuktikan bahawa pemboleh ubah sikap berhubungan dengan niat secara positif dan signifikan. Sebagai contoh, kajian oleh Alam & Sayuti (2011) menunjukkan faktor sikap berhubung dengan niat secara signifikan dalam persekitaran produk halal. Selain itu, dalam persekitaran perbankan Islam, Amin, Rahman, Jr, & Hwa (2011) melaporkan faktor sikap turut mempengaruhi niat untuk menggunakan perbankan Islam. Kajian berkaitan gelagat kepatuhan zakat perniagaan turut melaporkan keputusan yang sama (Saad et al., 2010). Justeru, berdasarkan dapatan kajian yang lepas, kajian ini turut menjangkakan pemboleh ubah sikap mempunyai hubungan terhadap pemboleh ubah niat untuk memberi hibah. Maka, hipotesis berikut dibina:

H1 Sikap akan mempengaruhi niat gelagat pemberian hibah.

Norma Subjektif Dan Niat Gelagat

Konstruk faktor sosial yang diistilahkan sebagai norma subjektif dalam teori gelagat terancang merupakan tekanan sosial ataupun persepsi individu lain ataupun masyarakat dalam mempengaruhi seseorang untuk melaksanakan sesuatu tingkah laku (Ajzen, 1991). Pengaruh sosial ini boleh berlaku sama ada daripada pengaruh interpersonal seperti suami atau isteri, anak-anak ataupun rakan-rakan serta pengaruh luaran seperti media masa dan akhbar. Jika jangkaan sosial itu menggalakkan seseorang itu melaksanakan tingkah laku berkenaan, maka seseorang itu akan lebih cenderung untuk melaksanakannya.

Sentosa (2012), Ziadat (2014), Mishra, (2014) dan Alam & Sayuti (2011) melaporkan faktor norma subjektif berhubung dengan niat gelagat secara positif dan signifikan dalam pelbagai persekitaran. Selari dengan hujah-hujah di atas, faktor norma subjektif turut dijangka mempengaruhi niat gelagat untuk memberi hibah. Justeru, hipotesis berikut dibentuk:

H2 Norma subjektif akan mempengaruhi niat gelagat memberi hibah.

Kawalan Gelagat Ditanggap Dan Niat Gelagat

Selain konstruk sikap dan norma subjektif, pemboleh ubah kawalan gelagat ditanggap juga merupakan pemboleh ubah penting dalam memahami sesuatu gelagat dalam pelbagai persekitaran (Ajzen, 1991). Kawalan gelagat ditanggap ialah darjah kawalan seseorang terhadap sesuatu tingkah laku dan bagaimana kemampuannya untuk melakukan sesuatu tingkah laku itu. Darjah kawalan dan kemampuan seseorang itu pula adalah berdasarkan sumber dan peluang yang wujud dari dalam atau luar diri seseorang itu (Ajzen, 2012). Jika keyakinan seseorang itu tinggi mengenai kemampuannya untuk melaksanakan gelagat, maka semakin kuat niatnya untuk melaksanakan gelagat tersebut.

Kawalan gelagat ditanggap telah dilaporkan sebagai faktor penting dalam mempengaruhi gelagat dalam pelbagai kajian. Alam & Sayuti (2011) mendapati bahawa faktor kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap niat untuk membeli produk halal. Manakala Teo et al. (2013) melaporkan pengaruh yang sama di antara faktor kawalan gelagat ditanggap dan niat gelagat dalam persekitaran tadbir urus teknologi maklumat. Selain itu, dalam memahami niat keusahawanan dalam kalangan pelajar universiti, Malebana (2014) turut menunjukkan faktor kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat gelagat secara signifikan. Justeru, kajian ini menjangkakan kawalan gelagat ditanggap akan mempunyai niat gelagat memberi hibah. Justeru, hipotesis berikut dicadangkan:

H3 Kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan positif terhadap niat gelagat pemberian hibah

Niat Dan Gelagat Pemberian Hibah

Pemboleh ubah niat didefinisikan sebagai motivasi, ataupun keinginan dan kesediaan seseorang dalam melakukan sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Dalam Teori gelagat terancang, niat merupakan penentu paling hampir bagi mempengaruhi gelagat (Ajzen, 1991). Semakin tinggi niat seseorang untuk melaksanakan gelagat, semakin bertambah kebarangkalian seseorang itu untuk melakukan sesuatu tingkah laku. Dalam kajian ini, niat ditakrifkan sebagai kesediaan seseorang untuk memberi hibah kepada seseorang yang lain.

Kajian-kajian lepas telah melaporkan kesan niat terhadap gelagat dalam pelbagai persekitaran. Saad et al. (2010) mendapati niat merupakan faktor penentu dalam mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. Selain itu, Teo et al. (2013) turut menunjukkan pemboleh ubah niat mempunyai hubungan signifikan terhadap gelagat dalam persekitaran teknologi maklumat. Dalam persekitaran keusahawanan pula, Walker, Jeger, & Kopecki (2013) melaporkan hubungan yang sama di antara pemboleh ubah niat terhadap gelagat dalam melakukan aktiviti keusahawanan. Berdasarkan kajian-kajian di atas, kajian ini turut menjangkakan faktor niat akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah secara positif. Justeru, hipotesis berikut dibentuk:

H4 Niat mempunyai hubungan positif terhadap gelagat pemberian hibah

Kesimpulan

Penggunaan teori gelagat terancang dalam penyelidikan dalam pelbagai persekitaran telah digunakan secara meluas kerana prestasi teori ini dalam menjelaskan niat dan gelagat dalam pelbagai persekitaran. Walaupun begitu, kajian mengenai gelagat pemberian hibah masih kurang dijalankan. Justeru, kajian ini cuba meneroka satu fenomena dan persekitaran yang berlainan dengan menggunakan teori gelagat terancang. Kajian ini akan menggunakan pemboleh ubah sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat terancang dalam mempengaruhi niat untuk memberi hibah dalam persekitaran yang unik ini. Seterusnya, pemboleh ubah niat akan dilihat pula bagi mengkaji hubungannya terhadap gelagat pemberian hibah. Disebabkan kekangan masa, kajian ini hanya berbentuk konseptual tanpa sebarang bukti empirical. Sebagai penyelidikan berterusan, penyelidik akan meneruskan kajian dengan mengukur item seterusnya mengesahkan rangka kerja yang dirancang.

Rujukan

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality and Behaviour* (Second). London, UK: Open University Press.
- Ajzen, I. (2012). The theory Of planned behaviour. In Lange, Kruglanski, & Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 438–439). London, UK: Sage.

- Ajzen, I., Joyce, N., Sheikh, S., & Cote, N. G. (2011). Knowledge and the prediction of behavior: The role of information accuracy in the theory of planned behavior. *Basic and Applied Social Psychology*, 33(2), 101–117.
- Alam, S. S., & Sayuti, N. M. (2011). Applying the theory of planned behavior (TPB) in halal food purchasing. *International Journal of Commerce and Management*, 21(1), 8–20.
- Amin, H., Rahman, A. R. A., Jr, S. L. S., & Hwa, A. M. C. (2011). Determinants of customers' intention to use Islamic personal financing: The case of Malaysian Islamic banks. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 2(1), 22–42.
- Buang, A. H. (2009). Pengurusan harta keluarga mengikut Islam dan realiti semasa di Malaysia. *Jurnal Muamalat*, 2, 1–15.
- Malebana, J. (2014). Entrepreneurial intentions of South African rural university students : A test of the theory of planned behaviour. *Journal of Economics and Behavioural Studies*, 6(2), 130–143.
- Mishra, S. (2014). Adoption of M-commerce in India: Applying theory of planned behaviour model. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 19(1), 1–18.
- Osman, A. F., Mohammed, M. omar, & Fadzil, A. (2015). Factor influencing cash waqf giving behavior : A revised theory of planned behavior. *Jurnal of Global Business and Social Entrepreneurship*, 1(1), 33–48.
- Rashid, R. A., Hassan, S. A., & Yaakub, N. I. (2013). A need for legal framework of gift inter vivos (hibah) in Malaysian estate planning. *International Journal of Business, Economics and Law*, 2(3), 29–31.
- Rasyid, R. A., & Ahmad, N. H. (2013). Pengurusan harta melalui hibah : Kepentingan dan manfaat dari pelbagai aspek untuk kemajuan ummah. *Jurnal Hadhari*, 5(1), 91–104.
- Rasyid, R. A., Hassan, S. A., & Yaakub, N. I. A. (2013). A need for legal framework of gift inter vivos (Hibah) in Malaysian estate planning. In *Kuala Lumpur International Business, Economics and Law Conference* (pp. 107–111).
- Saad, R. A. J., Bidin, Z., Idris, K. M., & Hussain, M. H. M. (2010). Faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. *Jurnal Pengurusan*, 30(3), 49–61.
- Said, N. L. M., Awang, M. R., & Nor, A. H. M. (2012). Hibah dengan syarat balasan menurut pandangan fuqaha dan kedudukannya dalam undang-undang sivil Jordan. *Syariah*, 20(3), 309–328.
- Sentosa, I. (2012). Examining a Theory of Planned Behavior (Tpb) and Technology Acceptance Model (Tam) in Internetpurchasing Using Structural Equation Modeling. *Journal of Arts, Science & Commerce*, 2(2), 62–77.
- Teo, W. L., Manaf, A. A., Lai, P., & Choong, F. (2013). Information technology governance : Applying the theory of planned behaviour. *Journal of Organizational Management Studies*, 2013.
- Walker, J. K., Jeger, M., & Kopecki, D. (2013). The role of perceived abilities, subjective norm and intentions in entrepreneurial activity. *Journal of Entrepreneurship*, 22(2), 181–202.
- Ziadat, M. T. AL. (2014). Applications of planned behavior theory (TPB) in Jordanian tourism. *International Journal of Marketing Studies*, 6, p105.
- Zuhaili, W. A.-. (1999). *Fiqh dan perundangan Islam jilid v*. (S. A. S. Hussain, Ed.). Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.