

KEPATUHAN WANITA TERHADAP PEMBAYARAN ZAKAT EMAS PERHIASAN: SATU PERBANDINGAN MODEL KEPATUHAN

FADILAH MAT NOR

Fakulti Pengurusan Muamalah, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor

Email: fadilahmn@kuis.edu.my

AZA SHAHNAZ AZMAN

Fakulti Pengurusan Muamalah, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor

Email: azashahnaz@kuis.edu.my

TEH SUHAILA TAJUDDIN

Fakulti Pengurusan Muamalah, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor

Email: tehsuhaila@kuis.edu.my

ABSTRAK

Objektif utama kertas kerja ini adalah untuk meramalkan gelagat kepatuhan muzakki wanita terhadap kepatuhan zakat emas di Selangor. Kajian telah dijalankan di 3 daerah Selangor iaitu daerah Sepang, Hulu Langat dan Petaling dengan melibatkan 464 orang responden wanita. Metodologi kajian telah mengadaptasi Teori Gelagat Ditanggap (TGT) dengan mengambil kira model kesedaran bayaran zakat oleh Hairunnizam (2010) yang mengfokuskan faktor demografi. Analisis kepatuhan tersebut telah menggunakan regresi logistik hierarkikal bagi mengukur kesesuaian model sekali gus meramal kepatuhan muzakki terhadap zakat emas perhiasan. Hasil kajian menjangkakan tiga model regresi logistik hierarkikal yang diuji telah berjaya meramalkan dengan baik dengan nilai R^2 Nagelkerke semua melebihi 70% dengan model ke-6 paling menunjukkan yang baik dan implikasinya terdapat satu model ini boleh diterima dalam menerangkan kepatuhan wanita terhadap pembayaran zakat emas perhiasan.

Kata Kunci: Kepatuhan, zakat emas perhiasan, model logistik hierarkikal, Teori Gelagat Ditanggap (TGT)

PENGENALAN

Islam memandang emas sebagai simbol kekayaan harta yang berharga dan mampu berkembang. Pada masa dahulu emas diguna sebagai wang dalam urusan jual beli. Emas-emas ditempa menjadi kepingan berbentuk syiling (dinar) dan juga dibentuk menjadi barang perhiasan wanita. Oleh sebab keistimewaan yang dimiliki oleh emas dan menjadi ukuran kekayaan maka Islam mewajibkan zakat ke atas emas. Kewajiban zakat ke atas emas telah dijelaskan seperti di dalam firman Allah S.W.T. yang bermaksud:

أَلَيْمٌ بِعَذَابٍ قَبِيْرٍ هُمْ اللهُ سَبِيْلٍ فِي بُنْفُوْنَهَا وَلَا وَالْفِضَّةَ الذَّهَبَ يَكْنُزُوْنَ وَالَّذِيْنَ
 “Dan (ingatlah) orang-orang yang menyimpan emas dan perak serta tidak membelanjakannya pada jalan Allah, maka khabarkanlah kepada mereka dengan (balasan) azab seksa yang tidak terperi sakitnya”

(Surah At-Taubah: Ayat 34)

Emas yang wajib dizakatkan meliputi emas perhiasan, emas simpanan dan juga emas pelaburan. Oleh itu, pengiraan zakat emas terbahagi kepada dua keadaan iaitu emas perhiasan (yang dipakai) dan emas simpanan (yang tidak dipakai). Selangor merupakan antara negeri yang menfatwakan zakat terhadap emas perhiasan. Menurut seksyen 47 Enakmen Pentadbiran Agama Islam (Negeri Selangor) 2003 [En.1/2003], Jawatankuasa Fatwa bagi Negeri Selangor, atas perintah Duli Yang Maha Mulia Sultan menyediakan fatwa yang dinyatakan dalam Jadual dan disiarkan menurut subseksyen 48(6) Enakmen itu:

Kadar “uruf emas perhiasan di Negeri Selangor adalah pada timbangan 800 gram. Mana-mana timbangan yang melebihi kadar “uruf emas perhiasan adalah diwajibkan zakat perhiasan sepenuhnya, tanpa mengecualikan nilai yang dibawah ‘adat atau “uruf. (Bertarikh 18 April 2005)

Rentetan itu, adalah penting untuk kajian ini dilakukan bagi mengukur tahap kepatuhan wanita terhadap zakat emas perhiasan dan mengenal pasti pengaruh sikap, norma subjektif dan persepsi kawalan gelagat dalam meramal kepatuhan wanita terhadap zakat emas perhiasan dengan menggunakan teor gelagat seperti TGT. Tambahan pula belum ada kajian tentang zakat emas perhiasan yang khusus dijalankan bagi menjelaskan tentang fenomena gelagat kepatuhan zakat emas ini dan kekurangan kajian emperikal berkaitan zakat emas. Justeru, kajian ini cuba untuk memberi penjelasan berkaitan fenomena di atas dengan mengaplikasikan teori dan metodologi daripada kajian-kajian lepas berkaitan dengan gelagat kepatuhan.

KAJIAN LEPAS

Kajian ini menggunakan Teori Gelagat Terancang (*Theory of Planned Behaviour*) sebagai landasan kepada kajian. Justeru, melihat kepada kajian-kajian lepas, kajian ini mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi niat gelagat wanita terhadap zakat emas perhiasan berdasarkan TGT. 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, institusi zakat telah mengambil pelbagai inisiatif bagi meningkatkan kesedaran masyarakat tentang kewajipan melaksanakan zakat yang merupakan perintah dari Allah S.W.T. Antara usaha yang dijalankan oleh institusi zakat adalah dengan menyampaikan ceramah atau kuliah di masjid, surau dan pejabat sebagai usaha berterusan memberi kefahaman tentang kewajipan 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 (Ram Al Jaffri et. al, 2010).

Manakala di Malaysia, umumnya pengenaan zakat emas dibahagikan kepada dua iaitu zakat emas simpanan dan zakat emas perhiasan. Seterusnya, emas perhiasan dibahagikan kepada dua kategori. Pertama, emas pakai yang menjadi perhiasan bagi kaum wanita. Kedua, peralatan rumah yang diperbuat daripada emas seperti pinggan mangkuk, pasu, sudu dan garpu emas dan sebagainya. Kajian ini memfokus kepada emas perhiasan yang dipakai oleh wanita sahaja. Oleh itu, kajian ini akan menggunakan skop definisi ini iaitu hanya mereka yang memakai emas sahaja akan dikira sebaai sampel kajian. Sementara emas yang dipakai sebagai hiasan seperti perkakasan rumah adalah diluar definisi emas perhiasan yang dimaksudkan dalam kajian ini.

Seterusnya kajian-kajian mengenai syarat umum pengenaan zakat emas perhiasan wanita, zakat ini dikenakan ke atas pemilik setelah syarat-syarat wajib zakat dipenuhi seperti melebihi '*uruf*' dan sempurna milik. '*Uruf*' merujuk kepada corak dan budaya pemakaian emas bagi sesuatu kawasan, tempat atau negeri. Bagi negeri-negeri di Malaysia, penentuan '*uruf*' dilakukan melalui kajian dan muzakarah Jawatankuasa Fatwa Negeri masing-masing. Ada negeri yang telah mewartakannya dan ada negeri yang tidak mewartakan kadar '*uruf*' masing-masing (Maffuza & Zaini Yusnita, 2014). Selain '*uruf*', kecenderungan wanita membayar zakat emas amat bergantung kepada tahap pengetahuan mereka dalam hukum-hakam zakat. Ini menunjukkan tahap pengetahuan zakat amat penting dalam mempengaruhi kesedaran dan kepatuhan zakat. Tahap pengetahuan agama dan kefahaman yang jelas mengenai zakat harta merupakan faktor yang signifikan terhadap kepatuhan zakat (Sanep & Hairunnizam, 2009; Ram-al Jaffri, 2010). Kajian lain yang turut membincangkan isu sama ialah kajian Adibah Abdul Wahab1 Joni Tamkin Borhan (2014) yang mengatakan faktor dalaman seperti kualiti dalaman merupakan factor penentu pembayaran zakat secara umum.

Mengenai kerangka teori yang dipilih Teori Gelagat Terancang yang diperkenalkan oleh Ajzen (1991) dirujuk sebagai rangkakerja konseptual kajian ini. Teori gelagat terancang (Ajzen, 1991) adalah suatu model teoretikal psikologi sosial yang popular dan sering diaplikasikan dalam menerangkan pelbagai situasi gelagat. Teori gelagat terancang merupakan kesinambungan daripada teori tindakan beralasan (*Theory of Reasoned Action*) dimana konstruk kawalan gelagat ditanggap muatkan di dalamannya. Ini bertujuan bagi menangani situasi yang mana individu tidak mempunyai kawalan sepenuhnya (*Incomplete Volitional Control*) terhadap sesuatu gelagat. Teori ini menegaskan bahawa niat untuk melaksanakan sesuatu gelagat adalah dipengaruhi oleh sikap terhadap gelagat, norma-norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap. Bagaimanapun, dalam bidang zakat, literatur tentang teori ini sukar ditemui. Sebagai suatu model yang umum, adalah munasabah bagi menjangkakan model ini boleh menerangkan gelagat kepatuhan zakat. Bagi tujuan kajian ini, niat gelagat individu Muslim terhadap pembayaran zakat adalah ditentukan oleh tiga faktor utama iaitu sikap terhadap gelagat; norma-norma subjektif dan kawalan gelagat

ditanggap. Teori gelagat terancang ini direka bagi meramal dan menerangkan gelagat manusia dalam gelagat yang spesifik (Ajzen, 1991). Teori ini mencadangkan bahawa penentu paling hampir kepada gelagat ialah niat gelagat.

Kajian mengenai niat gelagat dalam bidang zakat masih sedikit. Malah kajian dalam bidang yang serupa dengan zakat, seperti pematuhan cukai, juga sangat terhad. Bagaimanapun, gelagat sosial dalam bidang lain seperti kesihatan, penggunaan sistem maklumat, pendidikan dan sebagainya banyak dilaporkan dalam pelbagai artikel atau jurnal. Gelagat telah diiktiraf sebagai perantaraan (mediator) yang penting dalam hubungan antara gelagat dan faktor-faktor lain seperti sikap terhadap gelagat, norma subjektif dan persepsi kawalan gelagat (Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen, 1991). Gelagat merujuk kepada keinginan seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat dan ianya merupakan antesiden (*antecedent*) sebelum berlakunya gelagat. Bagi memahami sesuatu gelagat, adalah penting bagi mengenal pasti faktor-faktor penentu niat. Oleh kerana niat memainkan peranan yang penting dalam menentukan gelagat seseorang, maka seharusnya kita mendapatkan penjelasan bagaimana niat terhadap kepatuhan zakat boleh tercetus. Justeru, kajian ini akan cuba mengadaptasikan teori gelagat terancang iaitu satu teori yang meletakkan keutamaan niat sebagai pencetus kepada gelagat.

Menurut teori gelagat terancang, kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada darjah kawalan seseorang individu ke atas sesuatu gelagat yang akan dilakukan. Kawalan gelagat ditanggap memainkan peranan yang penting dalam teori gelagat terancang. Pemboleh ubah kawalan gelagat ditanggap mencerminkan persepsi individu ke atas kekangan dalaman dan luaran ke atas sesuatu gelagat (Ajzen, 1991).

Dengan menggunakan teori gelagat terancang (*Theory of Planned Behaviour*) menunjukkan bahawa perlakuan sesuatu gelagat adalah bergantung kepada niat. 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.

Kajian (Saad et al., 2010) mendapati niat merupakan faktor penentu dalam mempengaruhi gelagat kepatuhan zakat perniagaan. 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 membayar zakat. Sebaliknya, niat peniaga keputusan peniaga untuk membayar zakat yang lemah akan mengurangkan kemungkinan peniaga untuk berbuat demikian. Begitu juga dari sudut pembayaran zakat emas oleh wanita di Malaysia.

Banyak perbincangan dalam literatur menyentuh bahawa sikap memainkan peranan utama dalam mempengaruhi gelagat kepatuhan. Ini kerana sebarang usaha bagi meningkatkan gelagat kepatuhan, elemen sikap perlu diperbaiki terlebih dahulu (Silver, 1995). Begitu juga dalam teori gelagat terancang, sikap merupakan salah satu angkubah yang utama bagi menjangkakan gelagat seseorang (Ajzen, 1991). Umumnya, literatur psikologi banyak membicarakan tentang sikap sebagai terdiri daripada tiga komponen yang utama iaitu komponen kognitif (*cognitive*); afektif (*affective*); dan gelagat (*behavioral*). Komponen kognitif merupakan idea dan kepercayaan yang dipegang oleh seseorang terhadap sesuatu objek sikap. Komponen kedua iaitu afektif berkait dengan perasaan dan emosi ke atas sesuatu objek. Komponen ketiga pula adalah gelagat yang merupakan kecenderungan kepada gelagat.

Pelbagai kaedah telah digunakan dalam mengkaji komponen sikap (Oskamp, 1991). Sikap terhadap gelagat seperti yang didefinisikan oleh Ajzen (1991) merupakan darjah di mana seseorang individu yang mempunyai penilaian baik atau tidak baik ke atas sesuatu gelagat. Namun begitu, ianya tidak memasuki elemen tingkah laku seperti yang dibincangkan oleh para pengkaji sikap yang terdahulu seperti Alport (dalam nukilan Aronson & Pratkanis) dan Sherif dan Hovland (1961). Sherif dan Hovland (1961) memperkenalkan teori sikap dan pengukurannya berpandukan konsep 'attitude latitude' di mana seseorang individu mungkin menerima atau menolak tentang sesuatu isu. Menurut Sherif dan Hovland (1961) proses seseorang membuat pertimbangan terhadap sesuatu objek sosial seperti kumpulan orang, peristiwa, benda, isu dan sebagainya perlulah memasuki elemen kognitif dan afektif secara serentak. Ini kerana konsep ini menekankan komponen kognitif dan afektif adalah saling bertaut (*inextricably intertwined*) dan sukar dileraikan.

Banyak kajian menyokong bahawa sikap terdiri daripada pelbagai dimensi. Umpamanya, Taylor dan Todd (1995) mendapati bahawa bagi memahami hubungan antara struktur kepercayaan dan angkuh penyumbang kepada niat, maka penguraian kepercayaan yang berkaitan dengan sikap perlu dilakukan. Shimp dan Kavas (1984) menghujah bahawa komponen kognitif sikap tidak boleh dilakukan dengan hanya menggunakan satu konsep sahaja. Rhodes dan Courneya (2003) menguraikan konsep sikap kepada afektif (seperti gembira/ tidak gembira) dan instrumen (memberi faedah/merosakkan).

(Ajzen, 1991) mendefinisikan sikap merupakan penilaian baik atau tidak baik terhadap sesuatu gelagat. Bagaimanapun, seperti yang dibuat oleh penyelidik terdahulu, sikap merupakan suatu konstruk yang kompleks dan perlu dirungkaikan kepada beberapa komponen yang lebih kecil agar dapat dijelaskan dengan lebih spesifik. Oleh kerana elemen kognitif dan afektif dalam sikap saling terikat dan sukar dileraikan, adalah lebih baik sekiranya dimasukkan elemen-elemen kognitif, afektif dan tingkah laku. Sehubungan itu, sikap terhadap fatwa zakat emas didefinisikan sebagai meliputi perasaan menyokong atau menentang, penilaian, suka atau benci, atau perasaan positif atau negatif terhadap zakat emas.

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 jangkakan 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. Dalam persekitaran zakat juga, norma subjektif ini turut memberi kesan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat (Zainol, 2009). Norma subjektif yang dimaksudkan adalah pengaruh faktor sosial atau kumpulan rujukan yang rapat dengan seseorang individu dan berkemungkinan dapat mempengaruhi keputusan yang akan dibuat. Kumpulan rujukan ini termasuk ibu bapa, pasangan, kawan, guru, rakan-rakan perniagaan dan sebagainya.

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 yang negatif akan mengurangkan niat mereka (Ram al-Jafri, 2010).

Persepsi kawalan gelagat 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. Jika keyakinan seseorang itu tinggi mengenai kemampuannya untuk melaksanakan gelagat tersebut (Ajzen 1, 2012).

Persepsi kawalan gelagat merujuk kepada faktor yang boleh menghalang prestasi gelagat itu sendiri. Definisi ini melibatkan dua komponen. Komponen pertama ialah kekesanan diri. Kekesanan diri didefinisikan sebagai keyakinan diri individu dalam keupayaannya untuk bergelagat (Ajzen, 2005). Komponen kedua, ialah kemudahan keadaan dan ia merupakan sumber yang boleh didapati untuk bergelagat (Ajzen 1, 2012).

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.

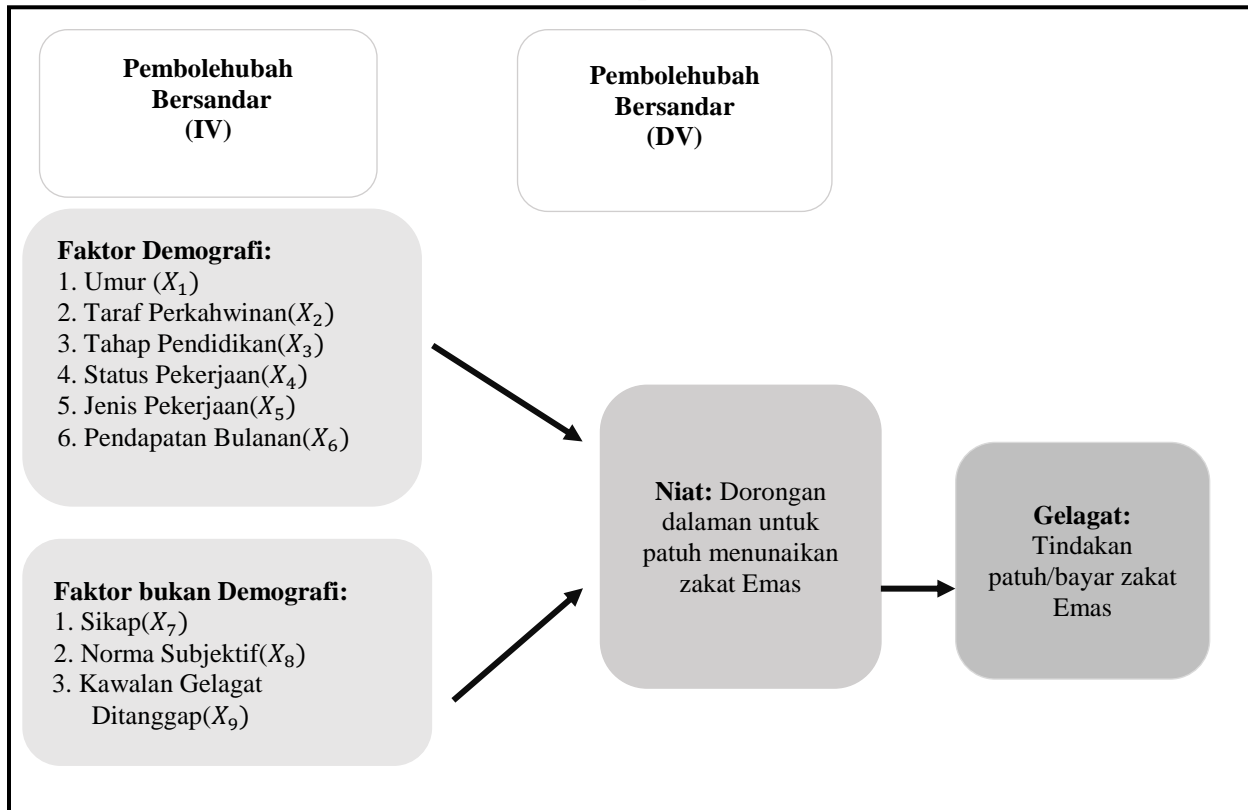
METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini melibatkan wanita beragama Islam yang memakai emas perhiasan. Kajian ini melibatkan tiga daerah yang dipilih secara rawak berdasarkan antara populasi tertinggi di Selangor iaitu Daerah Hulu Langat, Petaling dan Sepang. Pembahagian responden adalah 200 orang dari daerah Hulu Langat, 200 orang Petaling dan 100 bakinya dari Daerah Sepang. Bagi tujuan pengumpulan data, kajian menggunakan penyelidikan secara kuantitatif hasil daripada kaedah persampelan rawak bertujuan di dalam persampelan rawak mudah dengan jumlah responden disasarkan seramai 500 orang. Namun hanya 464 borang selidik yang berjaya dikembalikan serta boleh diterima pakai iaitu merangkumi 253 bagi Daerah Petaling, 144 Daerah Hulu Langat dan 69 responden dari Daerah Sepang. Kumpulan sasar melibatkan kakitangan wanita di jabatan-jabatan kerajaan dan swasta yang bekerja di dalam kawasan daerah terpilih. Selain itu juga, kajian ini melibatkan wanita yang tidak bekerja tetapi tinggal atau menetap di dalam kawasan sasaran. Kumpulan sasar ini dipilih kerana keupayaan dan kemungkinan yang tinggi untuk mereka memiliki dan memakai emas perhiasan. Ini adalah berpandukan kepada kecenderungan pendapatan yang stabil dan taraf sosioekonomi mereka yang membolehkan mereka mempunyai dan memiliki emas.

Bagi memastikan kebolehpercayaan terhadap set-set soal selidik yang disediakan, maka satu kajian rintis dijalankan ke atas 30 orang responden wanita sebagai sampel. Data kajian bersifat nominal dan kaedah ujian kesahan yang dipilih ialah Kuder- Richardson 20 (KR-20). Daripada ujian tersebut didapati nilai keseluruhan *cronbach's alpha* ialah 0.788 bagi 11 pembolehubah tidak bersandar yang diuji. Keputusan ini menunjukkan soalan-soalan yang dinyatakan didalam borang soal selidik adalah baik dan boleh diteruskan. Menurut Mohammad Najib (1990), nilai kebolehpercayaan 0.60 dan keatas boleh diguna pakai.

Spesifikasi model dan kaedah analisis didalam kajian ini cuba menganggar kebarangkalian wujud hubungan antara faktor dorongan iaitu umur, taraf perkahwinan, tahap pendidikan, status pekerjaan, jenis pekerjaan, pendapatan bulanan, sikap, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap terhadap kepatuhan dalam menunaikan zakat emas perhiasan. Justeru, kaedah analisis kolerasi akan digunakan untuk melihat hubungan antara pembolehubah, manakala kesan pengaruh setiap pemboleh ubah berkenaan pula diuji dengan menggunakan analisis *Hierachical Multiple Regression*. Analisis ini digunakan untuk menganggarkan kesan pengaruh bagi enam model yang berlainan hasil daripada pemboleh ubah yang dimasukkan mengikut kesesuaian.

Rajah 1: Model Kesedaran dan Kepatuhan Pembayaran Zakat Emas



Sumber: Adaptasi dan ubahsuai Teori Gelagat Terancang (Ajzen, 1991) dan Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Nor (2010)

Kajian ini khususnya akan mengadaptasi model kesedaran pembayaran zakat kajian oleh Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Nor (2010) di dalam jurnal yang bertajuk 'Kesedaran Membayar Zakat Pendapatan di Malaysia'. Melalui model kesedaran ini telah memberi fokus kepada faktor demografi, kajian akan merujuk kepada Teori Gelagat Terancang (TGT) oleh Ajzen (1998) bagi merangka model gelagat kepatuhan terhadap zakat emas perhiasan yang merangkumi tiga faktor utama yang akan menentukan gelagat kepatuhan. Sehubungan dengan itu, ringkasan gabungan dan adaptasi model kesedaran dan kepatuhan pembayaran zakat emas bagi kajian ini dapat diterangkan di dalam Rajah 1.1.

Keputusan di bawah *block 2* adalah penting kerana menunjukkan keputusan setelah pembolehubah kawalan (mediator) dikawal dan semua pembolehubah bebas (peramal)

dimasukkan ke dalam model regresi logistic untuk dianalisis. Keenam-enam model memberikan keputusan yang signifikan [$\chi^2(df = 2, N = 464) = 42.06, 0.00 < 0.01$], [$\chi^2(df = 3, N = 464) = 73.42, 0.00 < 0.01$], [$\chi^2(df = 4, N = 464) = 82.59, \rho < 0.01$], [$\chi^2(df = 5, N = 464) = 90.88, 0.00 < 0.01$], [$\chi^2(df = 6, N = 464) = 104.04, 0.00 < 0.01$], [$\chi^2(df = 7, N = 464) = 109.48, 0.00 < 0.01$] bagi model regresi logistic hierarkikal dalam langkah 1 hingga 6 setelah dimasukkan ke dalam model untuk dianalisis menunjukkan bahawa secara keseluruhan terdapat enam pembolehubah bebas yang secara signifikan mempengaruhi perubahan dalam niat kepatuhan wanita dalam membayar zakat emas perhiasan setelah faktor status perkahwinan ditetapkan (dikawal). Faktor atau pembolehubah tersebut dapat diterangkan di dalam jadual 2.

Jadual 1: Ringkasan Model

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	574.839	.087	.12
2	543.485	.147	.19
3	534.315	.163	.22
4	526.023	.178	.24
5	512.859	.201	.27
6	507.420	.211	.29

Manakala jadual 1 menunjukkan ringkasan model bagi keseluruhan model. Terdapat tiga model terbaik yang dilihat boleh meramal niat kepatuhan dengan paling baik iaitu model yang ke-4, 5 dan 6 dengan nilai Nagelkerke R square tertinggi 0.22 (nilai peratus keseluruhan = 70.4%), 0.27 (nilai peratus keseluruhan = 74.7%) dan 0.29 (nilai peratus keseluruhan = 73.0%). Sementara itu, Jadual 2 menunjukkan analisis lanjutan uji regresi logistic hierarkikal. Daripada Jadual 2, nilai ralat piawai adalah di antara 0.096 hingga 0.335 bagi pembolehubah-pembolehubah peramal dalam kajian ini adalah dalam lingkungan ± 2.0 . Ini menunjukkan bahawa pembolehubah-pembolehubah tersebut memenuhi syarat ujian regresi logistic hierarkikal, iaitu tidak mempunyai masalah multicollinearity yang serius.

Daripada 6 model yang dibentuk, 3 model terbaik yang mencatat peratusan keseluruhan paling tinggi ialah model ke-4 (step 4), model ke-5 (step 5) dan model ke-6 (step 6). Bagi model regresi logistic hierarkikal ke-4 (step 4), mencatatkan factor jenis pekerjaan, pendidikan, pendapatan dan sikap responden merupakan peramal yang signifikan dalam mempengaruhi niat kepatuhan pembayar zakat emas. Nilai nisbah kebarangkalian bagi factor jenis pekerjaan X_5 5.84 menerangkan wanita profesional mempunyai 5.84 kali potensi untuk mempunyai niat membayar zakat berbanding bukan bidang profesional. Hal ini diikuti bagi faktor pendidikan (X_3) dengan nilai nisbah kebarangkalian 2.91 menerangkan wanita yang berpendidikan tinggi cenderung untuk 2.91 kali lebih patuh berbanding mereka yang tidak berpendidikan tinggi. Manakala bagi faktor pendapatan menunjukkan pengaruh signifikan dengan nilai wald [$\chi^2(df = 2, N = 464) = 7.976, \rho < 0.01$] menerangkan bahawa peningkatan pendapatan wanita akan meningkatkan 58.2% kepatuhan terhadap pembayaran zakat emas. Bagi Faktor sikap turut menunjukkan pengaruh signifikan dengan nilai wald [$\chi^2(df = 2, N = 464) = 47.86, \rho < 0.01$]

Bagi model ke 5 (step 5) mencatatkan nilai Nagelkerke R square = 0.27 dengan nilai peratus keseluruhan paling tinggi iaitu 74.7%. Nilai ini menunjukkan 74.7% faktor – faktor ramalan di dalam model ke 5 iaitu menerangkan dengan betul niat kepatuhan wanita terhadap pembayaran zakat emas. Model ke-5 memperkenalkan satu lagi faktor baru iaitu status pekerjaan (X_4). Bagi faktor status pekerjaan membuktikan nilai wald [$\chi^2 (df = 2, N = 464) = 12.38, \rho < 0.01$] bahawa wanita yang bekerja mempunyai 2.91 kali lebih kecenderungan untuk patuh berbanding wanita yang tidak bekerja.

Model ke-6 menerangkan kesemua faktor adalah signifikan dengan penambahan satu lagi faktor baharu iaitu faktor (X_1) iaitu umur. Keputusan menunjukkan nilai wald [$\chi^2 (df = 2, N = 464) = 5.29, \rho < 0.01$]. Nilai ini bermakna secara signifikan wanita yang berumur lebih dari 40 tahun cenderung patuh terhadap pembayaran zakat emas perhiasan sebanyak 54% berbanding mereka yang berumur kurang dari 40 tahun. Model ke-6 dipilih sebagai model terbaik setelah mengambil kira faktor umur dengan faktor-faktor lain yang turut signifikan dalam mempengaruhi kepatuhan secara keseluruhan.

Jadual 2: Analisis Regresi Logistik Hierarkikal

Model	Pemboleh Ubah	β	S.E	Wald	df	ρ Value	exp (β)
Step 4 ^d	Taraf perkahwinan(X_2)	.057	.243	.056	1	.814	1.059
	Jenis pekerjaan(X_5)	1.765	.315	31.483	1	.000*	5.843
	Pendidikan(X_3)	1.070	.294	13.255	1	.000*	2.914
	Pendapatan (X_6)	-.873	.309	7.976	1	.005*	.418
	Sikap(X_7)	-1.631	.236	47.856	1	.000*	.196
	Constant	1.149	.253	20.578	1	.000*	3.155
Step 5 ^e	Taraf perkahwina(X_2)	.036	.246	.021	1	.884	1.037
	Jenis pekerjaan(X_5)	1.634	.320	26.058	1	.000*	5.122
	Status pekerjaan(X_4)	1.092	.310	12.375	1	.000*	2.981
	Pendidikan(X_3)	1.102	.300	13.459	1	.000*	3.011
	Pendapatan (X_6)	-1.398	.353	15.715	1	.000*	.247
	Sikap(X_7)	-1.713	.242	50.105	1	.000*	.180
	Constant	.776	.272	8.163	1	.004*	2.173
Step 6 ^f	Taraf perkahwinan(X_5)	.275	.265	1.075	1	.300	1.317
	Umur(X_1)	-.783	.340	5.292	1	.021**	.457
	Jenis pekerjaan(X_5)	1.569	.319	24.180	1	.000*	4.803
	Status pekerjaan(X_4)	1.208	.324	13.880	1	.000*	3.347
	Pendidikan(X_3)	1.023	.304	11.296	1	.001*	2.780
	Pendapatan (X_6)	-1.202	.368	10.670	1	.001*	.301
	Sikap(X_7)	-1.618	.245	43.516	1	.000*	.198
	Constant	1.020	.298	11.731	1	.001*	2.774

*Signifikan pada aras keertian 0.01

** Signifikan pada aras keertian 0.05

RUMUSAN KAJIAN

Hasil kajian secara keseluruhannya mendapati tahap kesedaran dan kepatuhan pembayar zakat emas perhiasan di Selangor adalah tinggi. Selain itu, kebarangkalian peningkatan kesedaran dan kepatuhan pembayaran zakat emas perhiasan adalah bergantung kepada enam pembolehubah yang signifikan sahaja iaitu faktor demografi fokus kepada umur, jenis pekerjaan, status pekerjaan, pendidikan dan pendapatan. Manakala faktor bukan demografi hanya faktor sikap yang menjadi peramal signifikan dalam mengukur kepatuhan wanita terhadap pembayaran zakat emas.

Cadangan

Cadangan yang akan dikemukakan adalah sekaligus akan menjawab persoalan dan objektif yang ketiga iaitu langkah-langkah dan implikasi dasar bagi institusi zakat meningkatkan dan memperbaiki prestasi kutipan zakat emas perhiasan di Selangor.

Antara cadangannya ialah:

1. Kempen penerangan kepada golongan sasaran yang tepat.
Kajian mendapati dua faktor demografi yang signifikan ialah tahap pendapatan dan jenis pekerjaan. Maka kempen pembayaran zakat emas boleh diperluaskan kepada golongan berpendapatan tinggi dan tidak semestinya golongan profesional. Semakin tinggi pendapatan semakin tinggi kebarangkalian untuk membayar zakat emas. Manakala faktor jenis pekerjaan menunjukkan pembayar zakat emas dari kalangan profesional lebih cenderung patuh membayar zakat emas.
2. Meningkatkan kefahaman masyarakat melalui kepelbagaian medium.
Tahap kesedaran secara umum adalah tinggi namun masih ramai pembayar berpotensi tidak mendapat maklumat asas mengenai zakat emas seperti kadar 'uruf semasa. LZS perlu mempelbagaikan cara penyampaian maklumat termasuklah aplikasi mudah alih, ceramah yang interaktif dan keberkesanan media sosial bagi mendekati golongan sasaran.
3. Menjaga persepsi masyarakat terhadap kredibiliti LZS
Persepsi dan kepuasan terhadap LZS dari aspek agihan dilihat faktor yang signifikan dan mampu meningkatkan prestasi kutipan. Oleh itu penting bagi LZS menjaga imejnya sebagai pihak berwajib yang cekap dalam mengutip dan mengagihkan zakat. Promosi dari sudut agihan perlu disebarluaskan kepada umum bagi mengekalkan persepsi yang baik terhadap LZS.
4. Pendidikan moral kepada masyarakat umum
Faktor sikap dan dorongan social dari faktor TGT menunjukkan masyarakat perlu dididik untuk melakukan perkara positif dan memberi pengaruh positif kepada orang disekelilingnya (*soleh wa musleh*). Oleh itu, program-program dakwah dan tarbiyah yang interaktif amat bersesuaian bagi memupuk nilai-nilai ini di kalangan masyarakat.

RUJUKAN

- Abdul Rahim Abdul Rahman. 2004. *'Menangani Cabaran Semasa Institusi Zakat di Malaysia: Satu Analisis'*. IKIM Jurnal. 12/1: 103-115.
- Abidin, Z., dan Md. Idris, K. 2009. *Sikap, Norma Subjektif Dan Kawalan Gelagat Ditanggung Terhadap Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Pendapatan Gaji*. IJMS, 16 (1), 31– 55.

- Adibah Abdul Wahab¹ Joni Tamkin Borhan. *Determinant Factors for Zakah Payment by Business Entities in Malaysia: A Theoretical Review*. Shariah Journal, Vol. 22, No. 3 (2014) 295-322
295
- 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. Elsevier Inc Press.
- Ajzen, I. 1991 *The Theory of Planned Behaviour Organization Behaviour and Human Decision Processes*, 50, 179-211. Elsevier Inc Press.
- 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.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Nor (2010) *Kesedaran Membayar Zakat*. *International Journal of Management Studies*, Universiti Utara Malaysia. IJMS 12 (2) 171, 172-188
- Kamil Md Idris, Chek Derashid, & Engku Ismail Engku Ali. 1997. *Zakat penggajian: Suatu tinjauan terhadap pengetahuan dan amalan Muslimin negeri Perlis*, Kertas kerja dibentangkan di Seminar Penyelidikan Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah.
- Kamil Md Idris. 2002. *Gelagat kepatuhan zakat gaji di kalangan kakitangan awam. (Tesis Ph.D tidak diterbitkan)*. Universiti Utara Malaysia, Malaysia.
- Nur Ain Afiqah. 2016. *Kefahaman Dan Kesediaan Pengusaha IKS Terhadap Pelaksanaan Perjanjian Perkongsian Trans-Pasifik (TPPA): Kajian Kes di Kawasan Hulu Langat Selangor*. Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor.
- Rhodes RE1, Courneya KS. (2003) *Relationships between personality, an extended theory of planned behaviour model and exercise behaviour*. University of Victoria, Canada NCBI
- 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.
- Sanep Ahmad & Hairunnizam Wahid. 2009. *Potensi dan Cabaran Terhadap Perluasan Sumber Zakat Sektor Pertanian*. Kumpulan Kajian Ekonomi & Kewangan Islam Pusat Pengajian Ekonomi, UKM.
- Sanep Ahmad & Zulkifli. (2010). *Model Gelagat Pemuatan dan Pengelakan Zakat: Suatu Tinjauan Teori*. In Seventh International Conference – The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy (pp. 501–516).
- Sanep Ahmad, Hairunnizam Wahid & Adnan. 2006. “*Potensi dan Cabaran Terhadap Perluasan Sumber Zakat Sektor Pertanian di Malaysia*.” *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 12, no. 1: 65-75.
- 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.
- Zainol, B., & Kamil, M. I. 2007. *A Confirmatory Analysis Of Zakah Compliance Behavioural Intention On Employment Income*. *Malaysian Management Journal*. 11(1&2), 101– 112.
- Laporan Tahunan Lembaga Zakat Selangor (Pelagai Tahun)