

SIKAP DAN PENGARUHNYA TERHADAP GELAGAT PEMBERIAN HIBAH

ATTITUDES AND ITS INFLUENCES TOWARDS HIBAH GIVING BEHAVIOR

Nadzirah Mohd Said¹
Zabidi Abu Hasan²

¹ Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan, Universiti Malaysia Kelantan
(E-mail: nadzirah.ms@umk.edu.my)

² Institut Matematik Kejuruteraan, Universiti Malaysia Perlis
(Email: zabidi@unimap.edu.my)

Accepted date: 1-12-2019

Published date: 15-1-2020

To cite this document: Mohd Said, N., & Abu Hasan, Z. (2019), Sikap Dan Pengaruhnya Terhadap Gelagat Pemberian Hibah. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development (JISED)*, 4(27), 1-7.

Abstrak: Kepentingan hibah sebagai salah satu perancangan pengurusan harta di Malaysia tidak dapat dinafikan lagi. Namun begitu, kajian mengenai faktor yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah masih kurang dijalankan. Justeru, kajian ini mencadangkan model kerangka konseptual berkenaan faktor sikap yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah dalam masyarakat Islam di Malaysia. Faktor sikap yang mempunyai dua dimensi dijangka akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah di Malaysia. Implikasi terhadap teori dan kajian pada masa akan datang turut dibincangkan dalam kajian ini.

Kata kunci: sikap, gelagat, pemberian hibah

Abstract: The importance of the hibah as one of property management planning in Malaysia cannot be denied. However, studies on the factors that influence the behavior of hibah are still lacking. Therefore, this study proposes a conceptual model of the factors that influence the hibah behavior of Muslims in Malaysia. The two-dimensional attitude factor is expected to influence the hibah behavior in Malaysia. Implications for future theory and research are also discussed in this study.

Keywords: attitude, behaviour, hibah giving

Pengenalan

Hibah didefinisikan sebagai suatu pemberian kepada seseorang tanpa mengharapkan sebarang balasan. Islam menggalakkan pemberian hibah kepada sesama Muslim. Selain daripada wasiat, zakat dan waqaf, hibah juga merupakan salah satu kaedah pengurusan harta dalam Islam.

Pemberian hibah merupakan salah satu kaedah pengurusan harta yang membantu mengurangkan masalah harta pusaka terbeku dan terbengkalai. Hal penggalakkan amalan hibah ini telah disebut di dalam al-Quran sepertimana firman Allah yang bermaksud:

“Kemudian jika mereka dengan suka hatinya memberikan kepada kamu sebahagian dari maskahwinnya maka makanlah (gunakanlah) pemberian (yang halal) itu sebagai nikmat yang lazat, lagi baik kesudahannya”

(Terjemahan Surah an-Nisa ayat 4).

Ayat penggalakkan amalan hibah ini menunjukkan bahawa hibah memberi manfaat kepada masyarakat. Sejak kebelakangan ini, isu mengenai kesedaran pemberian hibah sering dibincangkan oleh pelbagai pihak di Malaysia. Isu mengenai kepentingan kesedaran perancangan harta melalui hibah telah menarik perhatian masyarakat, ahli akademik dan institusi-institusi hibah.

Kepentingan hibah sebagai perancangan pengurusan harta semasa hidup dilihat mampu mengurangkan masalah-masalah kegagalan dan kelewatan pengagihan harta pusaka (Daud, Redzuan, & Yakob, 2017; Said & Saad, 2016; Rashid, Hassan, & Yaakub, 2013; Kamarudin & Alma'mum, 2013; Rasyid & Ahmad, 2013; Yusof & Ahmad, 2013).

Antara masalahnya ialah kejahilan waris, kurangnya pengetahuan dan kefahaman mengenai hukum faraid, sikap dan pengabaian waris untuk menguruskan harta pusaka, kelemahan sistem pentadbiran harta pusaka, kelewatan proses dalam pengurusan harta pusaka dan kewujudan pelbagai bidang kuasa dalam pentadbiran pusaka yang mengelirukan waris (Mujani, Hussein, Yaakub, & Rashid, 2011; Rasyid & Yaakub, 2010).

Apabila masalah-masalah ini dapat dielakkan dengan merancang harta melalui hibah, ini dapat mengurangkan statistik harta pusaka tertunggak dan tidak dapat diselesaikan yang dilihat meningkat dari setahun ke setahun (Said & Saad, 2016b; Rasyid & Ahmad, 2013).

Bagi kajian ini, faktor sikap dikaji dan dikenalpasti boleh mempengaruhi masyarakat dalam memberi hibah. Justeru, melihat kepada kajian-kajian lepas, kajian ini cuba meneroka faktor sikap yang mempengaruhi gelagat pemberian hibah menggunakan dua dimensi sikap iaitu sikap instrumental dan sikap afektif.

Sorotan Literatur

Model Gelagat Pemberian Hibah

Gelagat pemberian hibah dalam kalangan masyarakat Islam masih berada pada tahap yang rendah. Rekod harta pusaka tertunggak di Malaysia yang meningkat dari tahun ke tahun merupakan salah satu indikasi dan gambaran bahawa gelagat perancangan harta melalui hibah ini masih mengecewakan.

Statistik daripada Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia turut menunjukkan situasi yang sama dengan peratusan bilangan perintah hibah adalah sangat rendah jika dibandingkan dengan jumlah permohonan di Mahkamah Syariah di negeri-negeri di Malaysia (Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia, 2015b).

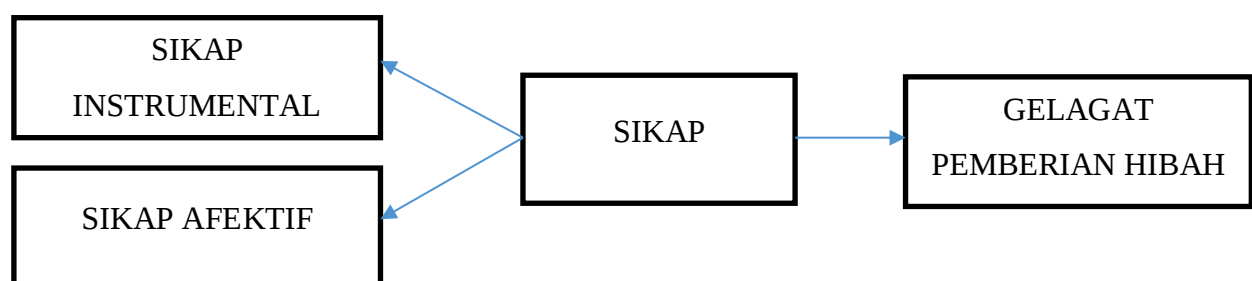
Walaupun hibah penting sebagai salah satu alternatif dalam perancangan harta bagi menangani isu dan masalah harta pusaka tertunggak, namun gelagat pemberian hibah di Malaysia masih berada pada tahap yang rendah (Said & Saad, 2016; Abdullah et al., 2010; Azizan et al., 2007; Kamarudin & Alma'mum, 2013; Muhammad, 2012; Mutohar, 2010; Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid & Yaakub, 2006).

Justeru, kajian mengenai gelagat pemberian hibah adalah penting bagi membantu institusi terlibat sama ada melibatkan pihak kerajaan mahupun swasta bagi merangka strategi dan dasar tertentu bagi menggalakkan umat Islam melaksanakan hibah. Kajian ini juga dilihat dapat membantu dalam memahami punca mengapa masyarakat masih kurang merancang harta melalui hibah.

Pembangunan model gelagat pemberian hibah dalam kalangan masyarakat Islam bagi menerangkan faktor sikap 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 kelompondan 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 diwakili oleh dua dimensi sikap iaitu sikap afektif dan sikap instrumental. Kemudian, faktor sikap akan mempengaruhi gelagat pemberian hibah. Rajah 1.0 menunjukkan model gelagat pemberian hibah yang dibentuk berdasarkan sorotan literatur lepas dan menjadi kerangka konseptual dalam kajian ini.



Rajah 1.0 Konseptual Model Gelagat Pemberian Hibah

Faktor Sikap Sebagai Penentu Gelagat Pemberian Hibah Dan Pembentukan Hipotesis

Penguraian Sikap Terhadap Pemberian Hibah

Penguraian sikap kepada beberapa komponen dan dimensi adalah penting bagi mendapatkan pemahaman secara khusus dan menyeluruh (Bidin & Idris, 2009). Ini adalah kerana sikap merupakan konstruk yang tidak boleh dilihat secara terus dan perlu dinilai berdasarkan maklum balas yang boleh diukur (Ajzen, 2005).

Sikap merupakan satu konstruk yang kompleks dan luas (Hagger & Chatzisarantis, 2005). Kajian-kajian lepas turut menguraikan sikap kepada beberapa komponen. Misalnya Hsu & Chiu (2004) menguraikan sikap kepada tiga komponen iaitu tanggapan kebergunaan (perceived usefulness), tanggapan menyeronokkan (perceived enjoyment) dan tanggapan risiko (perceived risk) dalam meramalkan faktor yang mempengaruhi seseorang dalam menggunakan perkhidmatan elektronik.

Selain itu, Bidin & Idris (2009) menguraikan sikap kepada enam komponen iaitu sikap secara am, sikap positif, sikap bersyarat, sikap was-was, sikap tidak bersyarat dan sikap berkaitan perkara teknikal dalam kajian berkaitan gelagat kepatuhan zakat pendapatan.

Kajian oleh Hagger & Chatzisarantis (2005) pula menguraikan sikap kepada dua dimensi iaitu sikap afektif dan sikap instrumen terhadap gelagat bersenam dan mengamalkan makanan seimbang. Justeru, kajian ini akan meneroka pelbagai dimensi dalam sikap terhadap pemberian hibah seterusnya membentuk hipotesis seperti di bawah.

H1 Sikap terhadap hibah adalah konstruk berbilang dimensi.

Konstruk Aras Kedua Sikap

Konstruk sikap merupakan konstruk utama dalam teori gelagat terancang dan menurut Ajzen (1991), teori ini akan ditolak jika sikap tidak dapat meramalkan niat. Kajian ini akan menggunakan konstruk aras kedua sikap kerana menurut Hagger & Chatzisarantis (2005), konstruk-konstruk yang mempengaruhi niat boleh dirumuskan secara berkesan menggunakan faktor aras kedua. Model dua aras ini akan memberikan pengaruh paling berhemah (parsimonious) terhadap niat.

Model hierarki sikap oleh Rosenberg & Hovland (1960) merupakan antara kajian terawal yang menggunakan konstruk aras kedua sikap, di mana model ini memasukkan konstruk afektif, kognitif dan gelagat sebagai konstruk aras kedua mewakili konstruk aras pertama sikap. Selain itu, Hagger & Chatzisarantis (2005) turut menggunakan konstruk aras kedua sikap.

Kajian ini meletakkan sikap afektif dan sikap instrumen sebagai konstruk aras kedua mewakili aras pertama sikap. Dimensi-dimensi sikap yang akan digunakan bagi kajian ini adalah bergantung kepada keputusan analisis faktor penerokaan (exploratory faktor analysis) yang diuji terhadap konstruk aras pertama dalam H1.

Kemudian, analisis faktor penerokaan dilakukan sekali lagi terhadap konstruk aras kedua bagi menguji dimensi-dimensi ini bagi melihat adakah konstruk-konstruk ini boleh mewakili konstruk aras kedua konstruk sikap atau tidak. Seterusnya, hipotesis di bawah dibentuk:

H1a-1b Dimensi a hingga b mewakili konstruk aras kedua sikap.

Pengaruh Sikap Terhadap Gelagat

Menurut Hagger & Chatzisarantis (2005), sikap merupakan konstruk paling utama dalam meramalkan gelagat dan tujuan utama teori gelagat terancang adalah untuk memperoleh penjelasan mengenai hubungan antara sikap dan gelagat.

Menurut Ajzen (2005), konstruk sikap boleh dinilai dalam pelbagai kumpulan sasaran, seperti organisasi mahupun institusi, kumpulan etnik atau agama, atau individu tertentu yang berinteraksi dengan individu lain.

Sikap dalam pelbagai kumpulan sasaran ini biasanya untuk meramalkan satu atau lebih tingkah laku seseorang itu. Banyak kajian lepas telah melaporkan hubungan antara sikap dan niat gelagat dalam pelbagai persekitaran. Sebagai contoh, berdasarkan kajian berkaitan etika dan penipuan laporan kewangan, sikap merupakan konstruk paling berpengaruh dalam meramalkan niat dan mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap niat (Carpenter & Reimers, 2005).

Dalam persekitaran penggunaan teknologi pula, kajian-kajian oleh Teo & Lee (2010) dan Mishra (2014) menunjukkan sikap berhubungan secara signifikan dengan niat gelagat. Selain itu, dalam memahami niat untuk berhenti merokok Rise, Kovac, Kraft, & Moan (2008) melaporkan hubungan signifikan sikap terhadap niat.

Dalam persekitaran keusahawanan, Kautonen et al., (2013) dan Malebana (2014) turut melaporkan sikap berhubungan secara signifikan terhadap niat gelagat.

Selain itu, dalam persekitaran zakat, kajian oleh Bidin & Idris (2009) melaporkan wujudnya hubungan positif sikap terhadap niat kepatuhan zakat gaji manakala kajian berkenaan gelagat kepatuhan zakat perniagaan pula turut melaporkan hubungan yang sama (Saad et al., 2009).

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

Seterusnya, hipotesis seperti berikut dibentuk:

H1c Konstruk aras kedua sikap terhadap pemberian hibah mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan niat memberi hibah.

Kesimpulan

Kajian mengenai faktor pengaruh sikap terhadap gelagat pemberian hibah masih kurang dijalankan. Justeru, kajian ini cuba meneroka faktor sikap menggunakan dua dimensi dalam mempengaruhi gelagat pemberian hibah.

Kajian ini akan menggunakan pemboleh ubah sikap mempengaruhi gelagat pemberian hibah dalam persekitaran pemberian hibah. Kajian ini hanya berbentuk konseptual atau pembangunan modal tanpa sebarang data kajian. Penyelidik merancang untuk meneruskan kajian ini dengan membuktikan hipotesis dengan data empirikal pada masa akan datang.

Rujukan

- 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.
- Daud, N. N., Redzuan, H., & Yakob, R. (2017). Hibah dalam perancangan harta dan takaful. *Journal of Islamic, Social, Economics and Development*, 2(5), 30–39.
- 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.
- Said, N. M., & Saad, R. A. J. (2016a). A Conceptual Model of Hibah Giving Behavior. *International Review of Management and Marketing*, 6(S8), 1–4.
- Said, N. M., & Saad, R. A. J. (2016b). Determinants of Hibah Giving Behavior. *The European Proceedings of Social & Behavioural Sciences*, 437–442.
- 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.