

Peranan Korporat Kredibiliti terhadap Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Pendapatan Gaji

ZAINOL BIDIN
KAMIL MD. IDRIS

Abstrak

Kajian ini mengaplikasikan teori gelagat terancang dengan memasukkan angkubah kredibiliti korporat bagi meramal niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. Objektif kajian ini adalah untuk menentukan hubungan antara angkubah sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, dan kredibiliti korporat dengan niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. Data dikumpul daripada 250 individu Muslim dalam kalangan organisasi awam dan swasta. Kajian ini menggunakan teknik permodelan persamaan berstruktur bagi model pengukuran dan model berstruktur dalam mengukur angkubah sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat, dan niat. Keputusan kajian menunjukkan teori gelagat terancang menunjukkan kebagusuaian padanan model yang baik. Keputusan kajian juga memaparkan angkubah asal dalam teori dan juga kredibiliti korporat memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat. Implikasi terhadap teori dan pembuat dasar juga turut dibincangkan.

Kata kunci: *Norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat.*

Abstract

This study applies the theory of planned behavior by adding corporate credibility in an attempt to predict compliance intention behaviour towards zakat on employment income. The objective of this study is to determine the relationship between attitude, subjective norm, perceived behavioural control, and corporate credibility with zakah compliance intention on employment income. Data were generated from 250 Muslim individual in public and private organizations. This study uses structural equation technique as measurement model and structural model in measuring attitude, subjective norm, perceived behavioral control, corporate credibility, and intention. The results suggest that TPB revealed a better goodness of fit model. The results also indicated that the original variable of TPB and corporate credibility play important

roles in influencing zakat compliance intention. Implication towards theory and policy makers is also discussed.

Keywords: *Subjective norm, perceived behavioural control, corporate credibility.*

Pengenalan

Zakat merupakan salah satu rukun Islam dan begitu penting dalam pembangunan ummah. Dalam Islam, zakat bertujuan mewujudkan masyarakat yang adil dan bersatu padu. Dana kutipan zakat diperoleh daripada mereka yang layak dan diagihkan kepada asnaf yang telah ditetapkan oleh syarak. Sumber dana zakat datanganya daripada pendapatan (gaji), wang simpanan, perniagaan, ternakan, saham, emas, padi dan sebagainya. Antara sumber-sumber zakat yang disebut ini, gaji merupakan sumber yang selalu diperdebatkan. Sehingga kini zakat pendapatan gaji ini masih menjadi isu negara. Isu atau persoalan hukum wajib zakat terhadap pendapatan gaji telah lama dibincangkan dan diperdebatkan di pelbagai peringkat. Hasilnya, pada tahun 1997 Majlis Fatwa Kebangsaan telah memutuskan bahawa pendapatan hasil daripada penggajian adalah wajib. Bagaimanapun, sebelum fatwa kebangsaan ini diumumkan, beberapa Baitulmal negeri telah lama mewajibkan zakat pendapatan gaji kepada individu Muslim di negeri masing-masing. Negeri Kedah umpamanya telah mewartakan wajib zakat gaji pada 19 April 1986 dengan menggunakan seksyen 38(2) Undang-Undang Pentadbiran Islam Kedah 1962 dalam Warta Kerajaan No. 146 (Mujaini Tarimin, 1995). Negeri Perlis telah memfatwakan zakat pendapatan gaji wajib pada 20 Oktober 1991 (Jawatankuasa Syariah Negeri Perlis, 1996). Sementara Jawatankuasa Perunding Hukum Syarak (Fatwa) Negeri Selangor telah memutuskan wajib membayar zakat gaji dan telah mewartakan fatwa ini pada 16 Oktober 2001 di bawah Enakmen Pentadbiran Perundangan Islam, 1989 [Pindaan 2003 seksyen 49 (i) dan (ii)]. Kini, semua Baitulmal negeri di Malaysia telah menerima dan memfatwakan bahawa zakat terhadap pendapatan gaji sebagai wajib.

Seperti juga zakat lain, zakat gaji juga tidak terlepas daripada masalah kutipan yang rendah dalam kalangan pekerja Islam yang layak (Kamil & Ahmad Mahdzan, 2002) walaupun fatwa wajib zakat gaji telah lama dikeluarkan. Sungguhpun pelbagai kempen yang telah dilaksanakan oleh pejabat zakat bagi meningkatkan kutipan zakat gaji didapati memberi kesan terhadap peningkatan kutipan zakat, tetapi peningkatan ini tidak signifikan. Sambutan yang agak dingin ini dipercayai mungkin berpunca daripada tanggapan sesetengah masyarakat tentang ketidakcekapan pengurusan dan pengagihan wang zakat. Tanggapan demikian berpunca daripada beberapa kes ketidakcekapan pengurusan yang terjadi sebelum ini seperti pecah amanah,

agihan yang tidak saksama dan sebagainya (Aidit, 1989). Tanggapan negatif ini telah memberi kesan terhadap kutipan zakat. Sebagai langkah susulan, pengurusan kutipan zakat telah diswastakan bagi mengatasi kelemahan tersebut. Hasilnya, wujudlah beberapa pusat urus zakat, seperti Pusat Urus Zakat Pulau Pinang (PUZ), Pusat Pungutan Zakat (PPZ) Wilayah Persekutuan, Pusat Zakat Selangor (PZS), dan lain-lain.

Dengan wujudnya pusat-pusat pengurusan zakat di kebanyakan negeri di Malaysia sekarang, pengurusan zakat secara umumnya boleh dikatakan mempamerkan prestasi yang baik dari segi kutipan zakat. Laporan prestasi kutipan keseluruhan zakat termasuk zakat pendapatan bagi negeri-negeri di Malaysia menunjukkan peningkatan dari setahun ke setahun. Hal ini dapat dilihat melalui pencapaian kutipan zakat secara keseluruhan dan zakat pendapatan gaji. Umpamanya, negeri maju seperti Selangor keseluruhan kutipan zakat yang berjumlah RM8.43 juta pada tahun 2000 meningkat kepada RM52.05 juta pada tahun 2004. Daripada jumlah ini, sumbangan zakat pendapatan meningkat daripada 26.93 peratus pada tahun 2000 kepada 52.51 peratus pada tahun 2004 (Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Noor, 2006). Di Kedah kedudukan kutipan zakat juga turut meningkat daripada RM7.22 juta pada tahun 2000 kepada RM38.40 juta pada tahun 2006 (Laporan Zakat Negeri Kedah, 2006). Pada tahun 2006, sumbangan zakat pendapatan adalah yang tertinggi iaitu sebanyak RM16.19 juta atau 42 peratus daripada keseluruhan kutipan zakat negeri Kedah. Begitu juga kutipan zakat gaji di Malaysia, zakat pendapatan merupakan peratusan yang tertinggi berbanding kutipan daripada sumber-sumber lain bagi keseluruhan pungutan zakat (Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Noor, 2006). Bagaimanapun, kajian menunjukkan tahap kepatuhan zakat masih lagi rendah (Kamil, 2002; Kamil, Chek Derashid & Engku Ismail, 1997).

Walaupun langkah penubuhan pusat pungutan zakat dapat meningkatkan jumlah kutipan zakat, namun kedudukan dana zakat ini masih boleh dipertingkatkan lagi sekiranya individu Muslim menyedari tanggungjawab mereka dalam menunaikan zakat. Menurut Kamil (2002) masih terdapat individu yang tidak membayar zakat dan ada juga yang masih lagi terus membayar zakat kepada satu-satu golongan asnaf. Ini jelas menunjukkan bahawa tahap kepatuhan untuk menunaikan tanggungjawab berzakat terutama sumber pendapatan gaji di kalangan individu Muslim masih rendah. Aras kepatuhan zakat gaji yang rendah ini merupakan suatu fenomena yang perlu diselidiki. Umpamanya, di negeri Kedah, iaitu negeri yang terawal mengeluarkan fatwa wajib zakat gaji, tahap kepatuhan masih rendah (Kamil, 2002; Kamil & Ahmad Mahdzan, 2002). Rekod pejabat zakat negeri Kedah menunjukkan bahawa jumlah pembayar zakat gaji yang terdiri daripada kakitangan awam dan swasta di negeri tersebut adalah sebanyak 6,794 orang sehingga 31 Disember 2004 (Sheikh Ghazali Yaacob, komunikasi peribadi, 24 Mac, 2005).

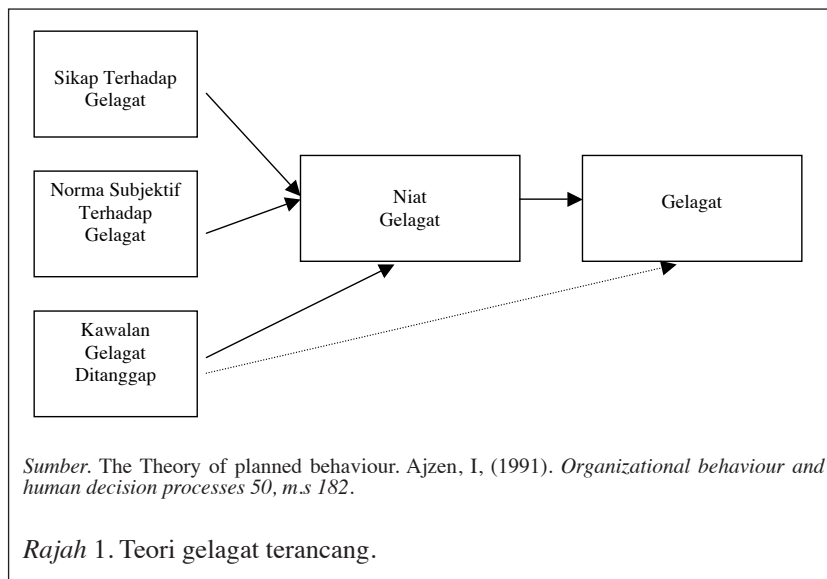
Daripada jumlah tersebut, 4,396 orang adalah kakitangan awam, manakala 2,398 orang adalah kakitangan swasta. Jumlah pembayar zakat di negeri tersebut adalah kurang daripada separuh berbanding dengan individu yang layak berzakat. Menurut maklumat daripada Jabatan Zakat Negeri Kedah, pendapatan gaji minimum bulanan yang wajib dikeluarkan zakat adalah RM600 sebulan (Jabatan Zakat Negeri Kedah, 2005). Sementara itu, rekod daftar potongan cukai berjadual (PCB) negeri Kedah berjumlah 40,000 orang (Ismail Mohd Ariff, komunikasi peribadi, 15 April, 2005). Jika hanya sebahagian sahaja daripada jumlah tersebut terdiri daripada individu Muslim, iaitu 20,000 orang, maka kadar kepatuhannya masih berada ditahap yang rendah. Kajian yang dibuat di negeri Perlis juga menunjukkan aras kepatuhan yang rendah (Kamil et al., 1997). Di Pulau Pinang bilangan pekerja Islam yang membayar zakat gaji hanyalah sekitar 39 peratus iaitu 18,552 daripada 50,000 orang yang layak mengeluarkan zakat gaji ("50,000 pekerja", 2000). Pembayar zakat gaji di negeri Sabah pula hanya terdiri daripada 411 orang (307 orang kakitangan awam dan 104 orang kakitangan swasta) pada tahun 2004 (Mohd. Zaratkhan Abd. Rahman, komunikasi peribadi, 10 Mac, 2005).

Berbagai kempen telah dilaksanakan oleh pejabat zakat bagi meningkatkan kutipan zakat gaji dan didapati memberi kesan terhadap peningkatan kutipan zakat, namun peningkatan ini tidak signifikan. Sambutan yang agak dingin ini dipercayai mungkin berpunca daripada tanggapan sesetengah masyarakat tentang ketidakcekapan pengurusan dan pengagihan wang zakat. Tanggapan sedemikian berpunca daripada beberapa kes ketidakcekapan pengurusan yang terjadi sebelum ini seperti pecah amanah, agihan yang tidak saksama dan sebagainya (Aidit, 1989). Tanggapan negatif ini telah memberi kesan terhadap prestasi kutipan zakat. Fenomena aras kepatuhan yang rendah ini walaupun telah dijelaskan oleh Kamil (2002), namun penjelasannya masih tidak konklusif. Ini adalah kerana unsur niat (unsur yang memainkan peranan utama dalam gelagat kepatuhan) mematuhi pembayaran zakat terhadap pendapatan zakat gaji masih tidak dijelaskan. Tambahan lagi, beberapa aspek atau faktor yang boleh mempengaruhi kepatuhan zakat tidak diterangkan dalam kajian tersebut. Sebelum gelagat kepatuhan zakat dilaksanakan oleh pembayar zakat, niat terhadap kepatuhan merupakan faktor yang penting kerana sebelum sesuatu gelagat dilaksanakan ia perlu bermula dengan niat. Rasulullah S.A.W. bersabda di dalam hadis baginda: *قُلْ كُلْ يَعْمَلْ عَلَى شَاكِلَتِهِ* (khul kulluyaqhmalu 'alaa syaa kilatih) yang bermaksud "Katakanlah: Setiap orang itu beramal menurut bentuk kehendaknya, iaitu menurut apa yang menjadi niatnya" (Terjemahan Hadis Shahih Bukhary, 1989, m.s. 74). Jelaslah di sini bahawa tidak ada amal (perbuatan) kecuali dengan niat atau bahawa amal itu tidak sah kecuali dengan niat atau amal itu tidak diqabulkan oleh Allah s.w.t melainkan dengan niat sahaja. Sehubungan itu, kajian ini cuba menyingkap faktor-faktor penting yang perlu dikaji yang dijangka dapat mempengaruhi niat kepatuhan zakat pendapatan gaji tersebut.

Sorotan Literatur

Teori Gelagat Terancang

Terdapat banyak kajian yang dijalankan mengenai niat gelagat kepatuhan dalam berbagai bidang termasuk niat gelagat kepatuhan cukai. Bagaimana pun, kajian dalam aspek niat gelagat kepatuhan zakat masih lagi kurang. Walaupun Kamil, (2002) menjalankan kajian tentang zakat, namun kajiannya berpaksikan gelagat kepatuhan zakat gaji dan tidak memfokuskan peranan niat sebagai elemen penting dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Ini kerana niat merupakan faktor yang utama bagi setiap individu sebelum melaksanakan sesuatu gelagat (Ajzen, 1985). Satu model teoritikal yang popular daripada sosial psikologi yang dikenali sebagai teori gelagat terancang (Ajzen, 1985,1991) telah banyak diaplikasi dalam berbagai situasi gelagat (Bobek & Hatfield, 2003; Rhodes & Courneya, 2003; Taylor & Todd, 1995; Umeh & Patel, 2004). Teori gelagat terancang (*theory of planned behavior*) diperkenalkan oleh Ajzen (1985) merupakan lanjutan daripada teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*) (Fishbein & Ajzen, 1975). Hubungan teoritikal bagi teori gelagat terancang (TGT) ditunjukkan dalam Rajah 1.



TGT menegaskan bahawa niat untuk melaksanakan sesuatu gelagat adalah dipengaruhi oleh sikap terhadap gelagat, norma subjektif, dan kawalan gelagat ditanggap. Menurut Ajzen (1991), TGT ini sesuai digunakan dalam meramalkan gelagat di mana individu tidak dapat mengawal sepenuhnya (*incompleted volitional control*) terhadap sesuatu gelagat. Dengan itu, adalah

wajar teori ini diaplikasikan dalam persekitaran yang kompleks seperti zakat di mana kepatuhan zakat adalah bergantung berbagai faktor dalaman dan luaran pembayar zakat. Sebagai suatu model yang umum dan boleh diaplikasikan dalam berbagai bidang, maka adalah munasabah bagi menjangkakan model ini boleh menerangkan niat gelagat kepatuhan dalam bidang zakat. Justeru, berbagai hasil kajian lepas terutama dalam aspek pencukaian dijadikan sebagai panduan bagi membentuk rangka kerja niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Hubungan Sikap dan Niat Gelagat

Dalam TGT, sikap dicadangkan mempunyai kesan secara langsung ke atas niat gelagat. Ajzen dan Fishbein (1980) mendefinisikan bahawa sikap merupakan darjah seseorang individu mempunyai penilaian yang baik (*favourable*) atau tidak baik (*unfavourable*) ke atas sesuatu gelagat. Sikap dipengaruhi oleh kepercayaan terhadap hasil atau akibat (*outcome belief*) yang mana pemberatnya diukur melalui penilaian ke atas sesuatu hasil (*outcome evaluation*). Kajian-kajian terdahulu menunjukkan bahawa sikap merupakan peramal yang signifikan dengan niat gelagat. Dalam persekitaran cukai, Hanno dan Violette (1996) melaporkan bahawa sikap mempunyai hubungan yang signifikan ke atas niat kepatuhan cukai. Bobek dan Hatfield (2003) juga mendapati sikap turut memberi kesan yang signifikan terhadap niat gelagat. Dalam bidang zakat, Kamil et al. (1997) dan Kamil dan Ahmad Mahdzan (2002) mendapati sikap mempunyai hubungan yang signifikan dengan gelagat kepatuhan zakat gaji. Namun, kajian mereka tidak menggunakan teori gelagat terancang dan tidak memfokus niat gelagat seperti mana yang dicadangkan oleh TGT. Satu lagi kajian tentang zakat yang menggunakan TGT yang dijalankan oleh Zainol (2008) juga mendapati keputusan yang sama, iaitu hubungan antara sikap terhadap pendapatan gaji berkait secara positif dan signifikan dengan niat gelagat zakat gaji. Berdasarkan perbincangan di atas, adalah wajar hipotesis berikut diuji.

H_1 *Sikap terhadap zakat pendapatan gaji mempunyai hubungan yang positif dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji*

Hubungan Norma Subjektif dan Niat Gelagat

Menurut TGT, angkubah norma subjektif (kumpulan rujukan) mempengaruhi niat gelagat secara langsung. Norma subjektif merujuk kepada tekanan sosial yang ditanggap (*perceived*) oleh individu untuk melaksanakan atau sebaliknya terhadap sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Kepercayaan yang menggariskan norma subjektif dikenali sebagai kepercayaan normatif (*normative belief*), iaitu seseorang akan mencuba untuk melaksanakan sesuatu gelagat bilamana ianya melihat atau menerima bahawa pentingnya orang lain melaksanakannya.

Bobek dan Hatfield (2003) melaporkan bahawa norma subjektif adalah kepercayaan seseorang terhadap kumpulan rujukan (*referent group*) sama ada individu atau kumpulan tertentu membenarkan atau sebaliknya bagi individu tersebut melaksanakan sesuatu gelagat. Sehubungan itu, kesannya dapat dilihat sejauh manakah individu tersebut dimotivasikan bagi menyesuaikan (*conform*) dengan norma-norma sosial kumpulan rujukan tersebut. Norma-norma sosial ini akan mempengaruhi kepatuhan kerana individu cenderung untuk mencari persetujuan, pendapat, sokongan dan nasihat daripada orang lain. Kajian-kajian terdahulu menunjukkan angkubah norma subjektif memberikan kesan yang signifikan ke atas niat gelagat (Chu & Wu, 2004; Hanno & Violette, 1996; Taylor & Todd, 1995; Rhodes & Courneya, 2003). Norma subjektif tersebut secara tidak langsung meramalkan gelagat tetapi meramalkan niat gelagat. Dalam persekitaran zakat, Zainol dan Kamil (dalam terbitan) mendapati pengaruh norma subjektif memberi kesan yang positif dan signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat. Justeru, hipotesis kajian diuji seperti berikut:

H_2 *Norma subjektif mempunyai hubungan yang positif dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji*

Hubungan Kawalan Gelagat Ditanggap dan Niat Gelagat

Selain sikap dan norma subjektif, TGT juga menekankan perihai kawalan gelagat ditanggap, iaitu merujuk kepada darjah kawalan seseorang individu ke atas sesuatu gelagat yang akan dilakukan. Kawalan gelagat ditanggap berperanan penting dalam TGT kerana ianya mencerminkan persepsi individu terhadap kekangan dalaman dan luaran ke atas sesuatu gelagat (Ajzen, 1985, 1991). Di samping itu, kawalan ini juga berperanan sebagai kepercayaan kawalan di mana seseorang individu tidak mempunyai sepenuhnya faktor kawalan, iaitu faktor-faktor kawalan dalaman dan luaran ke atas gelagat. Faktor kawalan dalaman meliputi kemahiran, keupayaan, maklumat, dan emosi manakala faktor kawalan luaran pula datangnya daripada persekitaran. Kawalan gelagat ditanggap ini akan berhubungan dengan gelagat apabila adanya penerimaan antara kawalan ditanggap (*perceived control*) dan kawalan sebenar individu ke atas gelagat tersebut.

Seseorang mungkin mungkin mempunyai niat yang kuat untuk melaksanakan gelagat tetapi masih tidak melaksanakannya kerana disebabkan kurangnya keupayaan, kekangan luaran atau lain-lain angkubah (Trafimow, Sheeran, Conner & Finlay, 2002). Sekiranya seseorang ingin melakukan sesuatu gelagat tetapi dihadkan dengan kawalan kemahuannya (*volitional control*), maka kawalan gelagat ditanggap menjadi faktor yang penting terhadap niat bagi melaksanakan gelagat tersebut. Banyak kajian yang menggunakan asas TGT mendapati hubungan yang signifikan antara kawalan gelagat ditanggap

dengan niat gelagat seperti dalam persekitaran zakat (Zainol, 2008; Zainol & Kamil, dalam terbitan), pematuhan cukai (Bobek & Hatfield, 2003), aktiviti masa lapang (Ajzen & Driver, 1991), kitar semula (Taylor & Todd, 1995), pematuhan had laju (Elliott, Armitage & Baughan, 2003), internet (Fang & Shih, 2004), dan perkhidmatan elektronik (Hsu & Chiu, 2004). Rangka kerja TGT dibangunkan dengan memberi tumpuan terhadap angkuh kawalan gelagat ditanggap sebagai satu peramal ke atas niat dan gelagat sebenarnya. Dalam konteks zakat pendapatan gaji adalah dijangkakan dapat menjelaskan bahawa seseorang yang mempunyai kawalan gelagat ditanggap tinggi seharusnya mempunyai niat yang tinggi untuk membayar zakat daripada mereka yang rendah kawalan gelagat ditanggapnya. Sehubungan itu, hipotesis dicadangkan bagi kajian ini:

H_3 *Kawalan gelagat ditanggap mempunyai hubungan yang positif dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji*

Hubungan Kredibiliti Korporat dan Niat Gelagat

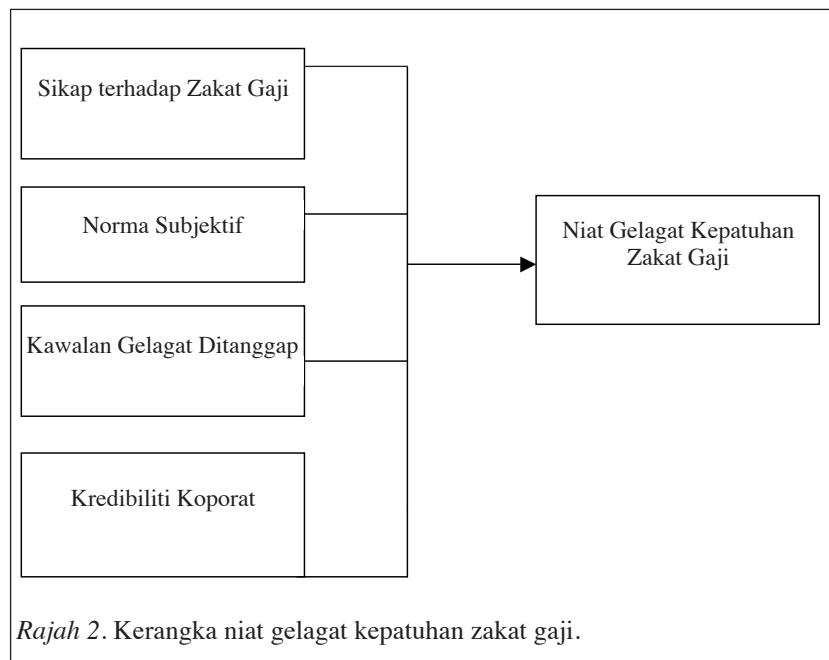
Institusi zakat merupakan satu organisasi yang mengendalikan pengurusan dan pentadbiran hal ehwal zakat. Sebagai satu badan yang penting, amatlah mustahak memelihara kredibiliti korporat dari kaca mata pembayar zakat. Prestasi pengurusan wang zakat perlu dipelihara agar tidak tercalar dan menimbulkan rasa kurang senang di kalangan pembayar zakat. Ini kerana kredibiliti korporat membentuk bahagian yang positif reputasi korporat (Fombrun, 1996; Keller, 1998). Kredibiliti merujuk kepada kedudukan yang mana para pengguna, atau pelabur percaya sesebuah organisasi boleh dipercayai dan pakar atau mahir (Fombrun, 1996). Menurut Ohanian (1990), elemen boleh dipercayai dan mahir dalam kredibiliti sebagai paling sesuai diaplikasikan kepada persepsi tentang sesuatu syarikat. Ini kerana pengguna yang menganggap syarikat berkredibiliti lebih cenderung untuk membeli produk syarikat tersebut (Keller, 1998). Keller turut menekankan kredibiliti korporat sebagai reputasi korporat dan menjelaskan berkemahiran dan boleh dipercayai sebagai elemen penting kredibiliti korporat.

Kajian lepas mendapati hubungan yang positif, iaitu semakin tinggi kredibiliti firma semakin meningkat niat untuk membeli (Goldsmith, Lafferty & Newell, 2000; Lafferty & Goldsmith, 1999; Newell & Goldsmith, 2001). Kajian yang menggunakan pendekatan TGT yang mempunyai hubungan kait dengan kredibiliti korporat, iaitu tentang reputasi korporat, mendapati hubungan yang positif dan signifikan dengan niat (Caruana, Cohen, & Krentler, 2005). Justeru itu, pejabat zakat juga tidak terlepas daripada tanggapan pembayar zakat tentang kredibiliti korporatnya. Tahap kebolehpercayaan dan berkemahiran mencerminkan kredibiliti pejabat zakat. Sehubungan

itu, pertimbangan terhadap kredibiliti korporat mempengaruhi niat gelagat untuk membeli atau sebaliknya. Kredibiliti korporat pejabat zakat dijangka mempengaruhi masyarakat Muslim sama ada akan membayar zakat di pejabat zakat atau sebaliknya. Kajian ini meramalkan semakin kredibiliti pejabat zakat semakin meningkat niat gelagat kepatuhan zakat gaji di kalangan individu Muslim. Perbincangan ini menjurus kepada hipotesis berikut:

H_4 Kredibiliti korporat pejabat zakat mempunyai hubungan yang positif dengan niat gelagat kepatuhan zakat gaji

Rangka kerja kajian ini dicadangkan seperti dalam Rajah 2.



Metodologi Kajian

Pensampelan

Unit analisis bagi kajian ini terdiri daripada individu Muslim yang berkhidmat di organisasi kerajaan dan swasta di Negeri Kedah. Kedah dipilih kerana negeri ini adalah negeri yang pertama memfatwakan wajib ke atas pendapatan gaji melebihi 20 tahun dan telah diwartakan sejak 1986 (Mujaini Tarimin,

1995). Oleh itu, Kedah mempunyai undang-undang zakat dan berhak melaksanakan penguatkuasaan bagi mengambil tindakan ke atas mereka yang gagal membayar zakat. Di samping itu, pentadbiran institusi zakat di Kedah agak unik kerana ditadbir terus di bawah Sultan berbanding dengan negeri-negeri lain. Kaedah persampelan kelompok (*cluster*) digunakan sebagai teknik persampelan. Prosedur persampelan bermula dengan menyenarai semua organisasi yang mempunyai bilangan pekerja yang tertakluk kepada potongan cukai berjadual melebihi 20 orang di negeri Kedah. Faktor ini kerana mereka yang layak membayar cukai adalah layak membayar zakat. Senarai organisasi yang dipilih adalah berasaskan senarai yang diperolehi daripada pejabat Zakat negeri Kedah.

Kaedah persampelan rawak dilaksanakan di setiap organisasi yang terpilih. Saiz sampel yang digunakan dalam kajian ini adalah sebanyak 250 responden. Jumlah saiz sampel tersebut memadai seperti yang dicadangkan oleh Hair, Anderson, Tatham dan Black (1998), di mana saiz sampel antara 15 hingga 20 adalah sesuai bagi setiap angkubah bebas. Sementara itu, bagi analisis yang menggunakan pendekatan pemodelan persamaan berstruktur (*structural equation modeling*), saiz sampel yang sesuai berada dalam lingkungan 200 (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1998).

Pengukuran Variabel

Niat Gelagat Kepatuhan Zakat Gaji

Niat gelagat didefinisikan sebagai sejauh manakah seseorang itu sanggup mencuba atau sebanyak manakah usaha yang dilakukan untuk melaksanakan tanggungjawab menunaikan bayaran zakat gaji kepada baitulmal atau pejabat zakat. Seperti yang disarankan oleh Ajzen (1991), niat gelagat diukur melalui persamaan dengan ciri-ciri gelagat seperti tindakan, sasaran, konteks dan masa. Niat gelagat kepatuhan zakat gaji diukur menggunakan skel *Likert 5* mata. Item niat gelagat diadaptasikan daripada Zainol (2008) yang terdiri daripada 4 item. Niat gelagat diukur secara berjeda (*interval*), iaitu mengandungi 4 item yang mengandungi kenyataan positif seperti “Saya akan membayar zakat gaji” dan “Saya akan membayar zakat gaji pada tiap-tiap tahun”.

Sikap

Sikap terhadap fatwa zakat gaji didefinisikan sebagai meliputi perasaan menyokong atau menentang, penilaian, suka atau benci, atau perasaan positif atau negatif terhadap zakat gaji. Item-item yang diuji adalah mengenai pandangan orang ramai tentang gelagat kepatuhan zakat gaji yang dibangunkan oleh Kamil (2002) dalam kajian beliau mengenai gelagat kepatuhan zakat gaji. Sebanyak 4 item digunakan dalam kajian ini yang terdiri daripada kenyataan

positif. Item-item yang dikemukakan seperti seperti “saya gembira membayar zakat gaji kerana dapat memenuhi tanggungjawab” dan “saya yakin bahawa gaji wajib dikeluarkan zakat apabila cukup syaratnya”. Kesemua item diukur secara berjeda dengan menggunakan skel *Likert 5* mata.

Norma Subjektif

Norma subjektif merujuk kepada pendapat yang ditanggap daripada sesuatu kumpulan rujukan. Angkubah ini diukur secara berjeda dengan menggunakan skel *Likert 5* mata. Semua item diadaptasi daripada instrumen yang digunakan oleh Zainol (2008) yang terdiri daripada empat item. Item-item tersebut diukur secara berjeda dan menggunakan skel *Likert 5* mata. Antara kenyataan bagi item-item yang diuji tersebut seperti “Ibu bapa saya menasihati saya supaya membayar zakat gaji” dan “Ibu bapa saya menyokong saya supaya membayar zakat gaji”.

Kawalan Gelagat Ditanggap

Kawalan gelagat ditanggap didefinisikan sebagai kepercayaan individu terhadap susah atau senang melaksanakan sesuatu gelagat. Kawalan gelagat ditanggap ini diukur dengan mengadaptasikan instrumen yang digunakan oleh Hsu and Chiu (2004). Angkubah ini terdiri daripada empat item yang diukur secara berjeda dan menggunakan skel *Likert 5* mata. Kenyataan-kenyataan yang diajukan seperti “Bila berhadapan dengan tugas yang sukar seperti dalam pengiraan zakat penggajian, saya pasti bahawa saya boleh menyempurnakannya” dan “Saya mampu untuk membayar zakat kerana saya telah membayar cukai sebelum ini”.

Kredibiliti Korporat

Kredibiliti korporat didefinisikan sebagai persepsi pekerja Muslim terhadap kredibiliti institusi zakat dari aspek boleh dipercayai dan berkemahiran. Angkubah ini diukur melalui skel kredibiliti korporat yang diadaptasikan daripada instrumen yang digunakan oleh Newell dan Goldsmith (2001). Sebanyak empat item digunakan dalam kajian ini yang terdiri daripada kenyataan positif. Item-item yang dikemukakan seperti seperti “Pejabat zakat mempunyai pengalaman yang luas” dan “Pejabat zakat adalah jujur”. Kesemua item diukur secara berjeda dengan menggunakan skel *Likert 5* mata.

Analisis Data

Analisis data bagi kajian ini menggunakan pendekatan pemodelan persamaan berstruktur (*structural equation modeling*) dengan program statistik AMOS IV (Arbuckle, 1999). Kebaikan pendekatan ini adalah dapat menguji

pengukuran model (*measurement model*) dan model berstruktur (*structure model*) secara serentak (Hair et al., 1998). Tiga kategori indeks digunakan bagi menilai kebugusuaian padanan model (*Goodness of fit model*) yang dicadangkan, iaitu padanan mutlak (*absolute fit*), padanan peningkatan (*incremental fit*) dan padanan berhemah (*parsimony fit*) (Hair et al., 1998). Terdapat lima indeks ukuran padanan yang digunakan sebagai tanda aras dalam menentukan kebugusuaian padanan sesuatu model. Antaranya termasuk indeks padanan mutlak terdiri daripada *chi-square* (χ^2); *root mean-square error of approximation* (RMSEA) (Bollen, 1989; Browne & Cudeck, 1993; Hair et al.; Hu & Bentler, 1999; Joreskog & Sorbom, 1993). Indeks padanan peningkatan terdiri daripada *tucker-lewis index* (TLI) dan *normed fit index* (NFI) (Hair et al., 1998; Hu & Bentler, 1999). Indeks padanan berhemah pula terdiri daripada indeks perbandingan padanan *comparative fit index* (CFI) dan *normed chi-square* (χ^2/df) (Hair et al.).

Bagi memastikan instrumen kajian berkedudukan yang baik dari aspek konsistensi dalamnya (*internal consistency*), maka dua jenis ukuran diaplikasikan. Pertama, kaedah Cronbach's alpha di mana menurut Nunnally (1978) nilai alpha seharusnya melebihi 0.70. Kedua, kaedah kebolehppercayaan komposit (*composite reliability*) di mana nilai sekurang-kurangnya 0.70 (Hair et al.). Bagi memantapkan kedudukan bagi setiap konstruk kajian, ujian kesahan konstruk (*construct validity*) dilakukan. Kesahan konstruk ini terdiri daripada kesahan memusat (*convergent validity*) dan kesahan pendiskriminan (*discriminant validity*). Menurut Churchill (1979), kesahan memusat dan kesahan pendiskriminan haruslah dinilai bagi menentukan kesahan sesuatu konstruk. Kesahan memusat melibatkan penentuan koefisien setiap item berbeban secara signifikan dan juga purata varian dipetik (*average variance extracted*) bagi sesuatu angkubah pendam (*latent variable*) (Anderson & Gerbing, 1988; Fornell & Larcker, 1981). Nilai purata varian dipetik yang melebihi 0.50 menandakan kesahan memusat berada pada posisi yang baik (Fornell & Larcker, 1981). Kesahan pendiskriminan pula dinilai dengan membandingkan korelasi kuasa dua di antara dua angkubah pendam dengan purata varian dipetik masing-masing. Jika purata varian dipetik melebihi korelasi kuasa dua tersebut, maka ini menunjukkan kesahan pendiskriminan dicapai (Fornell & Larcker, 1981).

Hasil Kajian

Komposisi Responden

Sebanyak 250 sampel yang terdiri daripada 48.4 peratus bagi lelaki dan 51.6 peratus perempuan dalam kajian ini. Bagi menentukan sama ada terdapat perbezaan yang signifikan di antara peratusan kumpulan lelaki dan perempuan

terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji, ujian t dilaksanakan. Keputusan ujian tersebut memaparkan nilai t adalah 0.615 (Sig. = 0.539). Ini bermaksud bahawa peratusan antara lelaki ($P_L = 48.4$ peratus) dan perempuan ($P_w = 51.6$ peratus) tidak berbeza secara signifikan. Bagi memastikan peratusan kakitangan di sektor kerajaan dan swasta sama ada mempunyai perbezaan yang signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji, ujian t turut dilaksanakan. Keputusan ujian menunjukkan nilai t adalah 1.057 (Sig. = 0.293). Ini menandakan bahawa peratusan antara kakitangan di sektor kerajaan ($P_k = 65.5$ peratus) dan swasta ($P_s = 35.5$ peratus) tidak berbeza secara signifikan.

Analisis Kebolehpercayaan

Semua angkuh dibuat penilaian terhadap kebolehpercayaan dengan mengikut kaedah konsistensi dalaman. Nilai *Cronbach Alpha* yang berada di antara 0.70 hingga 0.90 dianggap mencukupi dan 0.55 hingga 0.70 dianggap sederhana bagi konstruk yang luas (Nunnally, 1978). Nilai alpha yang diperoleh bagi semua konstruk dalam kajian ini melebihi 0.70. Nilai alpha sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat, dan niat gelagat masing-masing adalah 0.78, 0.92, 0.88, 0.92 dan 0.91.

Analisis Faktor Pengesahan

Analisis faktor pengesahan (*confirmatory factor analysis*) dengan pendekatan permodelan persamaan berstruktur diaplikasikan terlebih dahulu terhadap konstruk sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat, dan niat gelagat. Ini bertujuan memastikan setiap konstruk dalam kajian berkedudukan unidimensi, kebolehpercayaan dan kesahan konstruk yang baik (Anderson & Gerbing, 1988). Tahap unidimensi dinilai berasaskan ukuran kebagusuaian padanan (*goodness of fit measure*) terhadap model yang dicadangkan dalam kajian ini. Sesuatu model berkedudukan baik jika nilai bagi NFI, CFI, dan TLI melebihi daripada 0.90 (Hair et al., 1998; Arbuckle, 1999). Di samping itu, χ^2/df seharusnya berada di bawah 2.0 dan nilai RMSEA tidak melebihi 0.08 (Hair et al., 1998; Arbuckle, 1999). Keputusan analisis faktor pengesahan yang terdiri daripada 20 indikator memaparkan kedudukan kebagusuaian padanan yang baik ($\chi^2 = 235.194$, $p < 0.000$; $\chi^2/df = 1.470$; NFI = 0.988; CFI = 0.996; TLI = 0.995; RMSEA = 0.043). Walaupun nilai χ^2 signifikan, namun lain-lain indeks ukuran menunjukkan kedudukan model yang boleh diterima. Adalah sukar mendapatkan nilai χ^2 yang tidak signifikan sekiranya model adalah kompleks. Ini kerana χ^2 begitu sensitif jika sesuatu model melibatkan bilangan indikator yang banyak dan saiz sampel melebihi 200 (Hair et al., 1998). Lain-lain indeks umum boleh digunakan bagi menentukan kedudukan kebagusuaian padanan model yang baik (Fan, Thompson, & Wang, 1999; Hu & Bentler, 1999).

Dalam analisis faktor pengesahan, kebolehppercayaan diukur dengan berpandukan nilai kebolehppercayaan komposit. Sesuatu skel adalah baik sekiranya nilai kebolehppercayaan komposit melebihi 0.70 (Anderson & Gerbing, 1988; Fornell & Larcker 1981; Hair et al., 1998). Fornell and Larcker (1981) mengesyorkan bahawa kebolehppercayaan komposit melebihi 0.70 menunjukkan kesahan memusat berada pada tahap yang baik. Nilai kebolehppercayaan komposit bagi setiap angkubah pendam, iaitu norma subjektif, sikap, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat, dan niat gelagat berada melebihi nilai 0.70 seperti dipaparkan dalam Jadual 1. Norma subjektif, sikap, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat dan niat gelagat masing-masing mempunyai nilai kebolehppercayaan komposit 0.94, 0.79, 0.89, 0.92, dan 0.92. Ini menandakan semua angkubah berada pada tahap kesahan memusat yang baik.

Dalam Jadual 1 juga menunjukkan nilai purata varian dipetik bagi norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat dan niat gelagat berada pada tahap melebihi 0.50, manakala sikap pula menunjukkan nilai purata varian dipetik mencapai tahap marginal, iaitu 0.49. Di samping itu, kesahan memusat juga dinilai berdasarkan nilai beban faktor terpiawai (*standardized factor loading*) setiap indikator di bawah setiap angkubah pendam adalah signifikan. Sementara itu, beban faktor setiap indikator berada pada julat 0.58 hingga 0.98 sekaligus menunjukkan kesahan memusat dicapai (Anderson & Gerbing, 1988). Justeru, dengan berpandukan pada nilai kebolehppercayaan komposit, purata varian dipetik dan beban faktor tersebut, maka kesahan memusat bagi kelima-lima angkubah dalam kajian telah mencapai tahap yang boleh diterima (Anderson & Gerbing, 1988; Fornell & Larcker, 1981; Hair et al., 1998). Bagi menilai kesahan pendiskriminan pula, perbandingan nilai korelasi kuasa dua (*squared correlations*) di antara dua konstruk dengan purata varian dipetik menunjukkan purata varian dipetik melebihi korelasi kuasa dua tersebut. Kedudukan purata varian dipetik dan korelasi kuasa dua ditunjukkan dalam Jadual 2. Dengan itu, kesahan pendiskriminan telah dicapai (Anderson & Gerbing, 1988; Fornell & Larcker, 1981).

Jadual 1

Beban Faktor Terpiawai, Kebolehppercayaan Komposit dan Purata Varian

Faktor	Kebolehppercayaan Komposit	Purata varian Beban dipetik	Beban Faktor ^a
Sikap	0.79	0.49	
SIK1			0.78
SIK2			0.66

(sambungan)

Faktor	Kebolehpercayaan Komposit	Purata varian Beban dipetik	Beban Faktor ^a
SIK3			0.77
SIK4			0.58
Norma subjektif	0.94	0.79	
RUJ1			0.90
RUJ2			0.97
RUJ3			0.98
RUJ4			0.66
Kawalan gelagat ditanggap	0.89	0.66	
KGD1			0.74
KGD2			0.76
KGD2			0.83
KGD4			0.81
Kredibiliti Korporat	0.92	0.75	
KRED1			0.72
KRED2			0.91
KRED3			0.90
KRED4			0.92
Niat gelagat	0.92	0.74	
NIAT1			0.98
NIAT2			0.94
NIAT3			0.88
NIAT4			0.58

^aSemua beban faktor adalah signifikan pada $p = 0.05$

Jadual 2

Korelasi antara Angkubah Pendam dalam Analisis Faktor Pengesahan

Angkubah pendam	1 ^a	2	3	4	5
1. Norma subjektif	-				
2. Sikap	0.36 (0.13)	-			

(sambungan)

Angkubah pendam	1 ^a	2	3	4	5
3. Kawalan gelagat ditanggap		0.57 (0.32)	0.54 (0.29)	-	
4. Kredibiliti korporat	0.22 (0.05)	0.10 (0.01)	0.27 (0.07)		
5. Niat gelagat	0.57 (0.32)	0.57 (0.35)	0.59 (0.35)	0.26 (0.07)	-

^aSemua beban faktor adalah signifikan pada $p = 0.05$
 Nilai dalam kurungan adalah nilai korelasi kuasa dua.

Model Berstruktur

Bagi model berstruktur (*structural model*), analisis menggunakan pendekatan pemodelan persamaan berstruktur melibatkan penilaian bagi hubungan antara angkubah pendam. Rajah 3 memaparkan model berstruktur bagi niat gelagat kepatuhan zakat gaji yang telah dispesifikasikan berasaskan TGT. Berpandukan teknik anggaran kebolehdjian maksima (*maximum likelihood*), model tersebut dispesifikasikan bagi melihat kesan hubungan langsung (*direct effect*) diantara sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, kredibiliti korporat dengan niat gelagat. Keputusan menunjukkan kebagusuaian padanan model kajian yang dicadangkan adalah baik dengan data kajian di mana $\chi^2 = 374.944$, $p < 0.000$; $\chi^2/df = 2.259$; NFI = 0.981; CFI = 0.990; TLI = 0.987; RMSEA = 0.071. Jadual 4 menunjukkan nilai koefisien terpiawai (*standardized coefficient*) pemodelan berstruktur bagi model yang telah dispesifikasikan. Corak hubungan antara sikap dengan niat (H_1), norma subjektif dengan niat (H_2), kawalan gelagat ditanggap dengan niat (H_3), dan kredibiliti korporat dengan niat (H_4) adalah signifikan ($p < 0.05$). Model ini dapat menerangkan 41% varian bagi niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Jadual 4

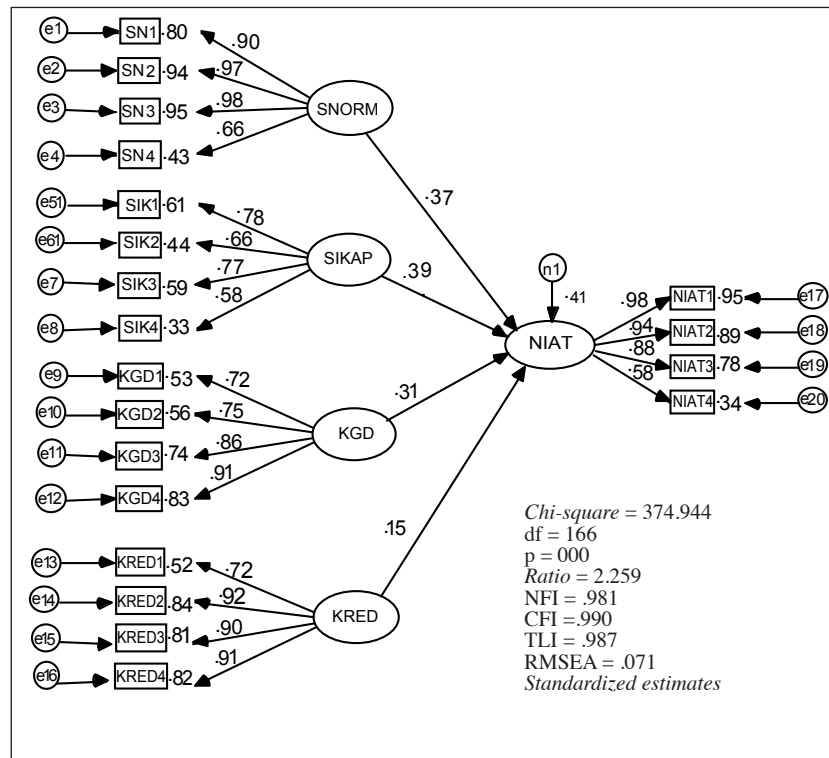
Lintasan Koefisien Terpiawai

Lintasan	Koefisien
NS – NIAT	0.365*
SIK – NIAT	0.393*
KGD – NIAT	0.314*
KRED – NIAT	0.146*

Nota: SIK = Sikap, NG = Niat Gelagat, NS = Norma Subjektif, KGD = Kawalan Gelagat Ditanggap, KRED = Kredibiliti Korporat.

* $p < 0.05$

Rajah 3. Spesifikasi model niat gelagat kepatuhan zakat gaji.



Perbincangan

Kajian ini menyediakan landasan bahawa TGT boleh diaplikasikan dalam konteks persekitaran zakat. Dengan memasukkan angkubah kredibiliti korporat dalam TGT, pengaruh angkubah ini turut memberi kesan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat. Berpandukan kepada objektif kajian, angkubah-angkubah seperti sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, dan kredibiliti korporat memberi kesan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji dalam kalangan pembayar zakat. Angkubah sikap dalam kajian mempengaruhi dengan signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Keputusan ini konsisten dengan penemuan terdahulu oleh beberapa penyelidik dalam persekitaran zakat dan juga cukai (Bobek, 1997; Eriksen & Fallan, 1996; Hanno & Violette, 1996; Zainol & Kamil, dalam terbitan; Zainol, Kamil & Faridahwati, dalam terbitan). Ini menunjukkan kepentingan sikap terhadap zakat pendapatan gaji perlulah dititik berat oleh pihak berkuasa zakat. Pendekatan yang bersungguh-sungguh

bagi memastikan pembayar zakat bersikap positif terhadap zakat gaji seperti menyalurkan maklumat melalui saluran media elektronik, atau media cetak haruslah ditingkatkan. Faktor ini penting memandangkan isu berkaitan zakat jenis ini masih lagi diperdebatkan dan langkah proaktif perlu dilaksanakan untuk menarik mereka yang layak menunaikan tanggungjawab berzakat.

Angkubah norma subjektif memberi kesan yang signifikan seperti juga angkubah sikap. Ini menandakan niat gelagat terhadap zakat dalam pembayar zakat tidak terlepas dipengaruhi oleh tekanan sosial di mana mereka merujuk kepada kumpulan tertentu dalam menunaikan zakat. Keputusan kajian ini selari dengan saranan yang dibuat oleh Bandura (1977) dan Ajzen dan Fishbein (1980) di mana kumpulan rujukan tertentu merupakan rujukan bagi seseorang dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Pandangan pembayar zakat terhadap kumpulan rujukan memotivasikan mereka dalam menyesuaikan dengan norma-norma sesuatu kumpulan (Bobek, 1997). Ini turut disokong oleh kajian lampau dalam bidang zakat (Zainol, 2008). Keputusan kajian dalam persekitaran zakat ini juga konsisten dengan beberapa kajian dalam bidang lain seperti Chu dan Wu (2004) dan Taylor dan Todd (1995). Justeru, semakin positif pandangan kumpulan yang dirujuk terhadap zakat gaji semakin positif niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Angkubah kawalan gelagat ditanggap dalam TGT turut berperanan penting dalam mempengaruhi niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Seperti mana saranan oleh Ajzen (1991), angkubah ini dikaitkan dengan susah atau senang yang ada pada seseorang dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Keputusan kajian disokong oleh keputusan kajian yang lepas (Chu & Wu, 2004; Elliott, Armitage & Baughan, 2004; Taylor & Todd, 1995; Zainol & Kamil, dalam terbitan). Kajian ini menjelaskan bahawa kemampuan dari aspek susah atau senang pembayar zakat seperti kedudukan sumber kewangan, keyakinan terhadap pihak berkuasa zakat, kemahiran seperti pengetahuan dan kefahaman tentang zakat dan sebagainya berperanan penting dalam mempengaruhi niat individu dalam menunaikan zakat. Kedudukan pengaruh kawalan gelagat ditanggap ini menunjukkan pembayar zakat tidak mempunyai kawalan yang sepenuhnya dalam menunaikan hukum berzakat. Oleh itu, disarankan pihak berkuasa zakat perlulah mencari jalan bagi meningkatkan keupayaan pembayar zakat dalam menuntut mereka melaksanakan zakat. Sebagai contoh, pendekatan mendidik seperti dilakukan oleh Lembaga Hasil Dalam Negeri dengan menghantar nota pendidikan bersama-sama dengan borang nyata pendapatan. Disarankan juga diadakan lebih kerap pertemuan atau dialog di setiap organisasi kerajaan mahupun swasta dalam memberi gambaran sebenar tentang zakat pendapatan gaji.

Kekurangan kajian tentang kredibiliti korporat terutama terhadap pejabat zakat menjadikan kajian ini sebagai satu langkah awal dalam usaha menentukan

kedudukan sebenar kredibiliti institusi ini dari kaca mata anggota masyarakat Muslim. Sebagai organisasi yang berperanan mengendalikan pentadbiran hal ehwal berkaitan dengan zakat, maka adalah wajar dipelihara imej atau kredibilitinya supaya tidak tercemar sekaligus menimbulkan rasa tidak puas hati dalam kalangan pembayar zakat. Keputusan kajian menunjukkan angkubah kredibiliti korporat memberi kesan yang positif dan signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Keputusan beberapa kajian lepas turut konsisten dengan dapatan kajian ini. Goldsmith, Lafferty dan Newell (2000) dan Lafferty dan Goldsmith (1999) mendapati bahawa kredibiliti korporat mempunyai hubungan yang positif ke atas niat untuk membeli. Begitu juga Lafferty et al. (2002) dan Newell dan Goldsmith (2001) mengesahkan bahawa syarikat yang berkredibiliti mempunyai hubungan secara positif dengan niat membeli. Sementara itu, kajian yang berlandaskan TGT juga menunjukkan keputusan angkubah kredibiliti korporat, iaitu reputasi korporat mempunyai hubungan yang kuat dengan niat (Caruana, Cohen & Krentler, 2005). Ini kerana kredibiliti korporat boleh membentuk tanggapan yang positif terhadap reputasi korporat (Fombrun, 1996; Keller, 1998). Berkaitan dengan kredibiliti pejabat zakat, angkubah kredibiliti korporat ini dianggap penting dalam mempengaruhi niat gelagat pembayar zakat bagi memastikan kesetiaan mereka agar terus membayar zakat kepada pejabat zakat. Faktor ini menandakan pejabat zakat, iaitu organisasi yang berkaitan dengan keagamaan, elemen-elemen seperti kejujuran, ketelusan, dan kecekapan menjadi keutamaan pembayar zakat dalam menilai kredibiliti korporat. Justeru, sebarang usaha bagi meningkatkan niat kepatuhan seterusnya gelagat kepatuhan dalam kalangan pembayar zakat harus menitikberatkan angkubah kredibiliti korporat ini.

Menurut saranan Ajzen (1991), angkubah kawalan gelagat ditanggap dalam TGT merupakan suatu konstruk yang luas iaitu sebarang angkubah boleh dimuatkan jika dapat memberi kesan ke atas gelagat. Justeru itu, adalah dicadangkan supaya kajian di masa depan dimuatkan angkubah-angkubah lain terutama dalam situasi yang kompleks seperti persekitaran zakat yang dilihat berbagai faktor persekitaran dijangka mungkin mempengaruhi pembayar zakat. Keputusan kajian ini hanya bersandarkan pembayar zakat yang berada di negeri Kedah sahaja. Maka, darjah sandaran am (*generalization*) dapatan kajian ini adalah terhad. Disarankan pada masa depan pembayar zakat di negeri-negeri lain di Malaysia turut diambil kira. Hal ini kerana bidang kuasa zakat terletak di bawah sultan atau negeri masing-masing.

Kesimpulan

Kajian ini menyokong teori gelagat terancang yang dibangunkan oleh Ajzen (1985) dalam meramal atau menerang niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. Kajian ini berupaya membuktikan bahawa TGT oleh diaplikasikan

dengan jayanya dalam pesekitaran zakat. Empat-empat angkubah, iaitu sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap, dan kredibiliti korporat menunjukkan kesan yang positif dan signifikan terhadap niat gelagat. Dengan memasukkan angkubah baru, iaitu kredibiliti korporat dalam kajian ini terbukti menunjukkan bahawa wujudnya kesan yang signifikan dalam niat gelagat kepatuhan zakat. Ini memberi implikasi bahawa selain daripada angkubah asal dalam TGT, angkubah kredibiliti korporat perlu diberi perhatian yang serius dalam menentukan niat gelagat kepatuhan zakat gaji.

Rujukan

- 50,000 pekerja Islam dikesan layak bayar zakat. (2000, 15 Sept). *Utusan Malaysia*, Utara.
- Aidit Ghazali. (1989). Fenomenon pembayaran zakat melalui saluran tidak rasmi-satu analisis empirik. Dlm. Mohd. Ali Baharom. *Zakat ditinjau dari perspektif sosial, undang-undang dan taksiran* (Hlm. 1–27). Kuala Lumpur: Dewan Pustaka Islam.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhi & J. Beckmann (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11–39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I., & Driver, B.L. (1992). Application of the theory of planned behavior to leisure choice. *Journal of Leisure Research*, 24(3), 207–224.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Anderson, J., & Gerbing, D. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411–423.
- Arbuckle, J. L., & Wothke, W. (1999). *AMOS users' guide version 4.0*. Chicago IL: Smallwaters Corporation.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bobek, D. D. (1997). Tax fairness: *How do individuals judges fairness and what effects does it have on their behavior* (Unpublished doctoral dissertation). University of Florida, Gainesville.
- 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.
- Bollen, K. A. (1989). *Structural equations with latent variables*. New York: John Wiley & Sons.
- Browne, M. W., & Cudeck, R. (1993). Alternative ways of assessing model fit. In K. A. Bollen & J. S. Long (Eds.), *Testing structural equation models*. N. Park, CA: Sage Publications.

- Caruana, A., Cohen, C., & Krentler, K. A. (2005). Corporate reputation and shareholders's intentions: An attitudinal perspective. *Brand Management*, 13(6), 429–440.
- Chu, P. Y., & Wu, T. Z. (2004). *Factors influencing tax-payer information usage behavior: Test of an integrated model*. The Eighth Pacific-Asia Conference on Information Systems, Shanghai, China.
- Churchill, G. A. Jr. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64–73.
- Elliott, M. A., Armitage, C. J., & Baughan, C. J. (2003). Driver's compliance with speed limits: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Applied Psychology*, 88(5), 964–972.
- Eriksen, K., & Fallan, L. (1996). Tax knowledge and attitudes towards taxation: A report on a quasi-experiment. *Journal of Economic Psychology*, 17(3), 387–402.
- Fan, X., Thompson, B., & Wang, L. (1999). The effects of sample size, estimation methods and model specification on sem fits indices. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6, 56–63.
- Fang, K., & Shih, Y. (2004). The use of a decomposed theory of planned behavior to study internet banking in Taiwan. *Internet Research*, 14(3), 213–223.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behaviour: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fombrun, C. J. (1996). *Reputation*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Fornell, C., & Larcker, D. (1981). Evaluating structural equation models with unobserved variable and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39–50.
- Goldsmith, R. E., Lafferty, B. A., & Newell, S. (2000). The impact of corporate credibility and celebrity credibility on consumer reaction to advertisements and brands. *Journal of Advertising*, 29(3), 43–54.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis*. New Jersey: Prentice Hall.
- Hairunnizam Wahid, Sanep Ahmad & Mohd Ali Mohd Noor. (2006). *Kesedaran membayar zakat pendapatan di Malaysia*. Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia, Pusat Pengajian Ekonomi, Fakulti Ekonomi & Perniagaan.
- Hanno, D., & Violette, G. R. (1996). An analysis of moral and social influences on taxpayer behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 57–75.
- Hsu, M. H., & Chiu, C. M. (2004). Predicting electronic service continuance with a decomposed theory of planned behaviour. *Behaviour & Information Technology*, 23(5), 359–373.
- Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cut off criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6, 1–55.

- Jabatan Zakat Negeri Kedah. (2005). *Zakat pendapatan/gaji*. Pamphlet Zakat. Alor Setar: Jabatan Zakat Negeri Kedah.
- Jabatan Zakat Negeri Kedah. (2006). *Laporan zakat 2006*. Alor Setar: Jabatan Zakat Negeri Kedah.
- Jawatankuasa Syariah Negeri Perlis. (1996). *Fatwa negeri Perlis*. Kangar: Majlis Agama Islam dan Adat Istiadat Negeri Perlis.
- Joreskog, K. G., & Sorbom, D. (1993). *LISRELL VIII user's reference guide*. Lawrence Erlbaum, Hillsdale, PA.
- Kamil. (2002). *Gelagat kepatuhan zakat gaji di kalangan kakitangan awam* (Tesis Ph.D tidak diterbitkan). Universiti Utara Malaysia, Malaysia.
- Kamil, Chek Derashid & Engku Ismail (1997, Nov.). *Zakat penggajian: Suatu tinjauan terhadap pengetahuan dan amalan Muslimin negeri Perlis*. Kertas kerja dibentangkan di Seminar Penyelidikan Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah.
- Kamil & Ahmad Mahdzan. (2002). Peranan sikap dalam gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *Analisis*, 9(1&2), 171–191.
- Keller, K. L. (1998). *Strategic brand management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Lafferty, B. A., & Goldsmith, R. E. (1999). Corporate credibility's role in consumers' attitudes and purchase intentions when a high versus a low credibility endorser is used in the advertisement. *Journal of Business Research*, 37, 115–120.
- Mujaini Tarimin. (1995). *Zakat penggajian: Satu penilaian terbaru di Malaysia* (Tesis Phd tidak diterbitkan). Universiti Malaya, Malaysia.
- Newell, S. J., & Goldsmith, R. E. (2001). The development of a scale to measure perceived corporate credibility. *Journal of Business Research*, 52, 235–247.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Ohanian, R. (1990). Construction and validation of a scale to measure celebrity endorser's perceived expertise, trustworthiness, and attractiveness. *Journal of Advertising*, 19(3), 39–52.
- Rhodes, R. E., & Courneya, K. S. (2003). Investigating multiples components of attitude, subjective norm, and perceived control: An examination of the theory of planned behavior in the exercise domain. *British Journal of Social Psychology*, 42, 129–146.
- Taylor, S., & Todd, P. (1995). Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions. *International Journal of Research in Marketing*, 12, 137–55.
- Terjemahan Hadis Shahih Bukhary, Jilid I, II, III. (1989). Kuala Lumpur: Victoria Agencie.
- Trafimow, D., Sheeran, P., Conner, M., & Finlay, K.A. (2002). Evidence that perceived behavioral control is a multidimensional construct: Perceived

- control and perceived difficulty. *British Journal of Social Psychological*, 41, 101–121.
- Umeh, K., & Patel, R. (2004). Theory of planned behaviour and ecstasy use: An analysis of moderator-interactions. *British Journal of Health Psychology*, 9, 25–38.
- Zainol. (2008). *Faktor-faktor penentu niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji* (Tesis Ph.D tidak diterbitkan). Universiti Utara Malaysia, Malaysia.
- Zainol, & Kamil. (2007). The role of attitude and subjective norm on intention to comply zakah on employment income. *IkaZ International Journal of Zakat*, 1(1).
- Zainol, & Kamil. (2009). Sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji. *International Journal of Management Studies*, Vol. 16(1), 31–35.
- Zainol, & Kamil (2010). Ramalan niat gelagat kepatuhan zakat pendapatan gaji: Perbandingan teori tindakan beralasan dan teori gelagat terancang. *International Journal of Management Studies*, Vol. 16(2), 1–19

Zainol Bidin
Kamil Md Idris
Pusat Pengajian Perakaunan & Percukaian
UUM College of Business,
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok, Kedah, MALAYSIA
b.zainol@uum.edu.my
kamil@uum.edu.my