

KERANGKA KONSEPTUAL MODEL GELAGAT PEMBERIAN HIBAH DI MALAYSIA

Conceptual Framework: Model Of Hibah Giving Behavior in Malaysia

Noor Aznaim Abd Latib^{1a*} dan Mohd Khairul Izwan Riffin^{2b}

^aAkademi Pengajian Islam Kontemporari, Universiti Teknologi MARA,
40450 Shah Alam, Selangor, MALAYSIA.

Emel: aznaim@uitm.edu.my

^bAkademi Pengajian Islam Kontemporari, Universiti Teknologi MARA,

Emel: khairulizwan@uitm.edu.my

*Corresponding Author: aznaim@uitm.edu.my

Received: 18 Januari 2023

Accepted: 5 April 2023

Published: 22 May 2023

DOI: <https://doi.org/10.33102/jfatwa.vol.28no2.529>

Abstrak	Abstract
<p><i>Ilmu pengetahuan, kesedaran dan sikap merupakan di antara faktor yang mendorong kepada amalan perancangan harta. Namun, masih ramai masyarakat yang tidak menyedari tentang keperluan dan kepentingan pengurusan harta. Dianggarkan sebanyak 95 peratus umat Islam masih tidak sedar berkaitan kepentingan menguruskan harta semasa hidup. Perkara sebegini merupakan sesuatu yang sangat merisaukan kerana harta pusaka yang tidak diuruskan dengan sebaiknya akan mengundang kepada implikasi negatif dari segi undang-undang, ekonomi dan sosial. Justeru, adalah sangat penting untuk memahami faktor-faktor seperti faktor tahap pengetahuan, kesedaran dan sikap yang mempengaruhi masyarakat Islam supaya mereka sedar akan kepentingan pengurusan hartanah. Oleh itu, tujuan kajian ini dilaksanakan bagi mencadangkan satu model untuk mengukur gelagat pemberi hibah berdasarkan kepada Teori Tindakan Bersebab (TBK). Selain itu, kajian ini dapat membantu institusi terlibat sama ada</i></p>	<p><i>Knowledge, awareness and attitude are among the factors that drive the practice of estate planning. Yet, many people are still unaware of the need and importance of property management. An estimated 95 percent of Muslims are still unaware of the significance of personal property management. This kind of thing is very worrying because an estate that is not managed properly will invite negative legal, economic and social implications. Thus, the factors of their level of knowledge, awareness and attitudes that influence the Muslim community so that they are aware of the importance of property management. Therefore, the purpose of this study is to propose a model to measure the behavior of grantors based on the Theory of Causal Action (TBK). In addition, this study can help the institutions involved whether involving the government or the private sector to formulate specific strategies and policies to encourage Muslims to implement</i></p>

melibatkan pihak kerajaan mahupun swasta bagi merangka strategi dan dasar tertentu bagi menggalakkan umat Islam melaksanakan hibah. Kedua, kajian ini juga dilihat dapat membantu dalam memahami sebab masyarakat Islam masih kurang merancang harta melalui hibah. Metodologi kajian ini berbentuk kualitatif menggunakan kaedah analisa isi kandungan. Artikel ini telah membincangkan keperluan untuk meneroka dengan lebih mendalam mengenai gelagat pemberi hibah yang diwujudkan bagi menyelesaikan masalah harta pusaka yang tidak diurus dengan baik. Hasil dari analisa kandungan yang dijalankan, tiga hipotesis telah dicadangkan bagi melihat hubungan di antara tahap pengetahuan, kesedaran dan sikap dengan gelagat pemberi hibah. Kajian ini diharapkan dapat membantu institusi terlibat sama ada melibatkan pihak kerajaan mahupun swasta bagi merangka strategi dan dasar tertentu bagi menggalakkan masyarakat Islam melaksanakan hibah.

Kata kunci: Kesedaran Hibah, Sikap, Pengurusan Harta, Teori Tindakan Bersebab

hibah. Secondly, this study is also seen to be helpful in understanding why the Muslim community still lacks property planning through hibah. The methodology of this study is qualitative using the method of content analysis. This article has discussed the need to explore in more depth the behaviors of grantors created to solve the problem of poorly managed estates. As a result of the content analysis conducted, three hypotheses were proposed to explain the relationship between the level of knowledge, awareness and attitude with the behavior of the grantor. It is hoped that this study can help the institutions involved, whether involving the government or the private sector, formulate specific strategies and policies to encourage the Muslim community to implement hibah.

Keywords: Grant Awareness, Attitude, Property Management, Causal Action Theory

1. PENDAHULUAN

Perancangan dan pengurusan perwarisan harta pusaka seharusnya dilaksanakan dengan teliti dan bijak. Islam sebagai agama yang syumul telah meletakkan garis panduan dalam membimbing umatnya menyelesaikan perkara-perkara berkaitan pembahagian harta pusaka secara adil (Zulkifli, 2011). Seorang pemilik harta dibenarkan untuk memberikan hartanya kepada bukan ahli waris melalui pelbagai alternatif seperti hibah berdasarkan syarat-syarat yang tertentu (Ainan Husna & Muhammad Saifullah, 2019). Secara umumnya, konsep pengurusan harta secara Islam meliputi lima elemen utama (Alias et. al, 2014):

- i. Penghasilan harta dengan usaha dan tenaga (Al-Jumu'ah: 10, al-Qasas:77)
- ii. Pengumpulan harta melalui cara penyimpanan dan pelaburan (Yusuf: 47-48)

- iii. Perlindungan harta demi keselesaan masa depan (al-Hasyr: 18)
- iv. Pengagihan harta melalui instrumen wasiat (Al-Baqarah: 180), hibah (Al-Baqarah:177), wakaf (Ali Imran: 920) dan lain-lain.
- v. Penyucian harta melalui zakat dan amal jariah (Al-Baqarah: 195).

Hibah merupakan elemen yang keempat, daripada salah satu elemen pengagihan harta yang terkandung dalam konsep pengurusan harta secara Islam. Ia juga adalah satu alternatif pengurusan harta semasa hidup. Hibah ialah satu pemberian daripada pemberi kepada penerima yang dibuat atas dasar kasih sayang (Ibn Rush, 1989). Secara prinsipnya, pemilik harta boleh memberikan hartanya sebagai hibah kepada sesiapa sahaja yang dikehendakinya. Hibah boleh diberikan kepada ahli waris atau bukan ahli waris. Kuat kuasa pindah milik adalah serta merta semasa pemberian atau semasa hidup (Alias, 2014). Tambahan lagi, hukum hibah adalah sunat dan digalakkan dalam Islam terutama hibah yang diberikan kepada kaum keluarga terdekat. Antara ayat al-Quran yang menggalakkan amalan hibah ialah sebagaimana firman Allah S.W.T:

وَأْتُوا النِّسَاءَ صَدُقَاتِهِنَّ نِحْلَةً فَإِنْ طِبْنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِّنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَّرِيًّا

Dan berikanlah kepada perempuan-perempuan itu maskahwin-maskahwin mereka sebagai pemberian yang wajib. 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

(Surah al-Nisa': 4).

Walaupun amalan hibah digalakkan dalam Islam, namun masih ramai dalam kalangan masyarakat di negara ini yang dilihat masih kurang berminat untuk membuat perancangan rapi, terutamanya dari sudut persiapan pengagihan harta sebelum mereka meninggal dunia. Masalah ini timbul berikutan ramai yang tidak menyedari tentang keperluan dan kepentingan untuk membuat perancangan awal pengagihan harta (Rusnadewi, 2006). Tambahan lagi, masalah kejahilan waris (Rusnadewi, 2006), kurangnya pengetahuan dan kefahaman mengenai hukum faraid (Mujani et. al, 2011), sikap dan pengabaian waris untuk menguruskan harta pusaka (Mohd Fitri et. al 2016), kelemahan sistem pentadbiran harta pusaka, kelewatan proses dalam pengurusan harta pusaka dan kewujudan pelbagai bidang kuasa dalam pentadbiran pusaka yang mengelirukan waris (Wan Noraini et. al; 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, 2016; Rasyid & Ahmad, 2013).

2. PENYATAAN MASALAH

Statistik harta pusaka yang tidak dituntut di Malaysia adalah sebanyak 70 bilion nilai hartanah yang belum diuruskan waris (Berita Harian, 2021). Kebanyakan harta tersebut adalah terdiri daripada harta tidak alih seperti rumah, tanah dan bangunan (Berita Harian, 2021). Dianggarkan sebanyak 95 peratus umat Islam masih tidak sedar berkaitan kepentingan menguruskan harta semasa hidup (Berita Harian, 2021). Ini kerana masyarakat masih berpegang kepada persepsi pengurusan harta semasa hidup tidak perlu disegerakan. Persepsi negatif ini telah menyumbang kepada kegagalan dalam pengurusan harta pusaka disebabkan ketiadaan persefahaman dalam kalangan ahli keluarga ketika pembahagian dijalankan selain faktor undang-undang yang rumit menyebabkan ada waris yang sudah buntu (Berita Harian, 2021). Perkara sebegini merupakan sesuatu yang membimbangkan kerana ia boleh memberi impak negatif kepada nama baik masyarakat Islam Malaysia keseluruhannya. Ini adalah kerana harta pusaka yang tidak diuruskan dengan sebaiknya akan mengundang implikasi dari segi undang-undang, ekonomi dan sosial (Ghazali, 2008). Sebagai contoh, kegagalan para waris menyelesaikan tuntutan harta pusaka secara baik sehingga mampu membawa kepada perbalahan dan perpecahan keluarga. Perancangan dan pengurusan perwarisan harta pusaka seharusnya dilaksanakan dengan teliti dan bijak. Islam sebagai agama yang syumul telah meletakkan garis panduan dalam membimbing umatnya menyelesaikan perkara-perkara berkaitan pembahagian harta pusaka secara adil (Zulkifli, 2011). Seorang pemilik harta dibenarkan untuk memberikan hartanya kepada bukan ahli waris melalui pelbagai alternatif seperti hibah berdasarkan syarat-syarat yang tertentu (Saifullah, 2019).

Permasalahan yang timbul dari sudut ketidakfahaman masyarakat terhadap instrumen hibah secara mendalam yang mengakibatkan berlaku pemberian hibah tanpa dipindah milik harta atau pertukaran nama di dalam hak milik. Selepas kematian pemberi hibah, para waris akan mula mempertikaikan hibah tersebut (Rusnadewi et al., 2013). Justeru itu, bagi mengelakkan berlakunya perbalahan waris yang hidup selepas kematian ahli keluarga, pengetahuan dan gambaran yang jelas tentang pengurusan dan manfaat hibah perlu disebar luaskan. Ini kerana proses tuntutan harta tanpa wasiat atau hibah akan mengambil tempoh masa yang panjang serta memerlukan kos yang tinggi. Selain itu, ketiadaan dokumen hibah akibat daripada kurangnya pendedahan

berkaitan amalan hibah ini boleh membatalkan hibah yang telah dibuat. Ini kerana apabila berlaku sebarang pertikaian para hakim akan merujuk kepada apa-apa bukti yang ada untuk mengesahkan pemberian hibah dan dalam sesetengah keadaan ia boleh menafikan hak penerima hibah yang sepatutnya diserahkan kepada penerima hibah. Namun, hanya kerana hibah tidak dapat dibuktikan melalui dokumen bertulis atau apa-apa bukti yang lain hakim terpaksa membatalkan hibah yang didakwa telah berlaku (Rosmiza et al., 2020). Justeru itu, satu kajian perlu dilaksanakan bagi menilai apakah faktor yang mendorong seorang individu Muslim melaksanakan deklarasi hibah. Ini kerana, kegagalan dalam pengurusan hartanah semasa hidup merupakan indikasi kepada pengurusan harta dalam masyarakat Islam yang berada pada tahap yang rendah. Kajian-kajian terdahulu turut memperlihatkan gelagat pemberian hibah yang mengecewakan apabila masyarakat Islam di Malaysia masih kurang merancang pengurusan harta melalui hibah (Sahari, 2022; Bakar, 2020; Rositah, 2019; Kamarudin & Alma'mum, 2013; Rasyid & Ahmad, 2013; Rasyid & Yaakub, 2010). Amalan pemberian hibah dalam masyarakat Islam yang masih rendah telah menimbulkan persoalan mengenai faktor penentu kepada gelagat pemberian hibah. Sedangkan, amalan pemberian hibah adalah digalakkan dalam Islam dan terdapat kajian mendedahkan kepentingan memberi hibah (Said, 2019; Muda, 2008; Rasyid & Ahmad, 2013). Namun, kajian berkaitan gelagat pemberian hibah masih gagal difahami. Justeru, melalui kajian ini, satu kerangka model konseptual akan dibina bagi memahami faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat pengguna memilih hibah sebagai instrumen pengurusan harta. Kajian ini dilaksanakan bagi membantu pihak kerajaan mahupun institusi swasta bagi merangka strategi serta dasar untuk menggalakkan masyarakat Islam melaksanakan hibah.

3. KAJIAN TERDAHULU

Seksyen ini berkaitan dengan perbincangan mengenai karya-karya lepas berkaitan subjek kajian, iaitu gelagat pemberian hibah. Terdapat dua bahagian dalam seksyen ini, iaitu kajian terdahulu berkaitan Teori Gelagat Terancang (TPB). Melalui teori ini, akan menjelaskan berkaitan faktor-faktor yang mendorong individu untuk melaksanakan hibah.

3.1 Teori Tindakan Bersebab

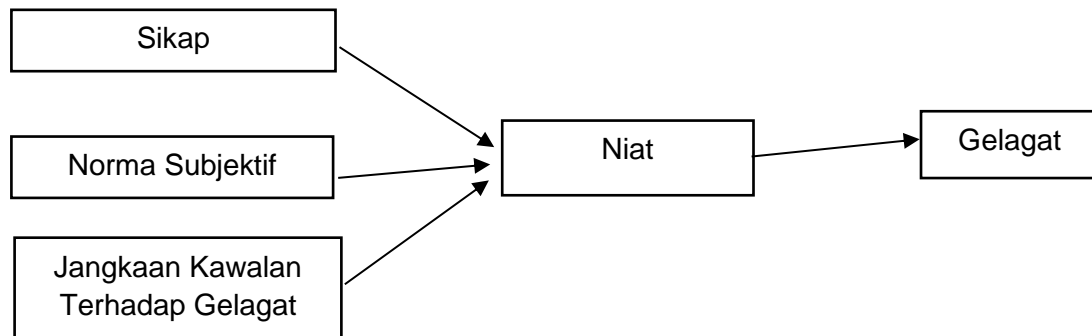
Teori gelagat terancang adalah teori yang dikemukakan Ajzen dan Fishbein pada tahun 1975. Teori ini sering digunakan bagi menerangkan mengenai tingkah laku individu. Tambahan lagi, TBK adalah sebuah teori umum dan boleh diaplikasikan dalam pelbagai persekitaran dan dijangka

mampu menerangkan gelagat pemberian hibah ini dengan baik. Ini dibuktikan melalui kajian lepas yang mana teori gelagat terancang ini telah diuji dalam persekitaran gelagat beragama dan persekitaran gelagat tidak beragama dan hasil kajian memberikan keputusan yang baik dalam menjelaskan gelagat. Antara kajian persekitaran gelagat tidak beragama ialah nilai dan tingkah laku pengguna hijau dalam membangunkan kelestarian (Bayu Retno, 2019), amalan merokok (Ben Natan, Golubev, & Shamrai, 2010; Kovač, Rise, & Bobo Kovač, 2011), amalan pemakanan dan kesihatan (Currie, 2010; Mullan & Wong, 2010; Wong & Mullan, 2009), undang-undang jalan raya (Bamberg, Fujii, Friman, & Gärling, 2011; Elliott, 2010) dan penipuan dalam perakaunan (Carpenter & Reimers, 2005; Hays, 2013). Dalam persekitaran beragama pula, kesedaran Muslim terhadap pensijilan halal (Shamshuritawati Sharif, 2018), persekitaran pemilihan perbankan Islam (Wahyuni, 2012) dan pembelian makanan halal (Alam & Sayuti, 2011). Kepelbagaian persekitaran yang menguji teori gelagat terancang menunjukkan bahawa teori ini sesuai diaplikasikan dalam pelbagai keadaan sama ada dalam persekitaran beragama mahupun bukan dalam persekitaran beragama.

Dalam teori gelagat terancang, pemboleh ubah sikap, norma subjektif dan jangkaan kawalan terhadap gelagat merupakan pemboleh ubah terpenting yang akan mempengaruhi niat. Pemboleh ubah sikap didefinisikan sebagai satu bentuk penilaian atau pandangan terhadap gelagat seseorang sama ada baik atau buruk terhadap tingkah laku (Ajzen, 1991). Manakala, pembolehubah norma subjektif merujuk kepada tekanan sosial yang ditanggap (*perceived*) oleh individu sama untuk melakukannya atau tidak bagi sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Akhir sekali, pembolehubah jangkaan kawalan tingkah laku adalah darjah kawalan seseorang terhadap sesuatu tingkah laku dan bagaimana kemampuannya untuk melakukan sesuatu tingkah laku itu. Darjah kawalan dan kemampuan seseorang itu pula adalah berdasarkan sumber dan peluang yang wujud dari dalam atau luar diri seseorang itu (Ajzen, 2012).

Menurut Ajzen (2005), tujuan utama tiga pembolehubah TPB ini digunakan adalah untuk melihat pengaruh pembolehubah ini terhadap niat gelagat seseorang (Ajzen, 2005). Secara keseluruhannya, ketiga-tiga faktor iaitu sikap, norma subjektif dan jangkaan kawalan tingkah laku dicadangkan akan menentukan kesediaan individu untuk melakukan tingkah laku masing-masing (niat tingkah laku), yang seterusnya, telah dibuktikan menjadi peramal yang kuat bagi tingkah laku sebenar. Niat adalah suatu bentuk motivasi yang mendorong seseorang untuk bertindak (Ajzen, 1991). Selain itu, niat juga merupakan kesediaan dan petunjuk sejauhmana kesanggupan seseorang berusaha untuk melakukan sesuatu. Semakin kuat niat seseorang untuk

melakukan gelagat, semakin kuat kemungkinan gelagat tersebut dilakukan. Dalam konteks melaksanakan hibah, keputusan untuk menguruskan harta menggunakan instrumen hibah bergantung kepada niatnya. Semakin kuat niat pemilik harta untuk menguruskan harta menggunakan instrumen hibah, semakin kuat kebarangkalian pemilik harta tersebut untuk melaksanakan deklarasi hibah. Sebaliknya, niat pemilik harta yang lemah akan mengurangkan kemungkinan pemilik harta untuk berbuat demikian (Saad et. al, 2010). Niat pula merujuk kepada keinginan individu untuk melaksanakan sesuatu tingkah laku dan merupakan keadaan sebelum mereka bertingkah laku (Thrasher et. al, 2007; Suraya Ishak et. al, 2020). Rajah 1 menunjukkan ilustrasi model asas di mana faktor-faktor yang menentukan gelagat manusia dalam TPB.



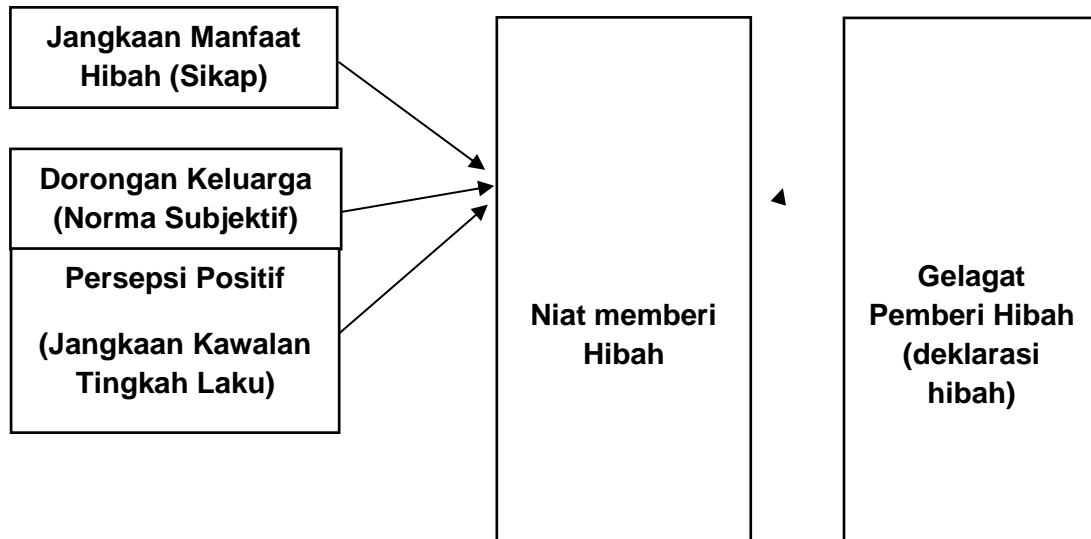
Sumber: (Ajzen, 1991)

Rajah 1: Teori Gelagat Terancang

Walaupun teori gelagat terancang telah diguna pakai secara meluas oleh ramai penyelidik, tetapi para penyelidik telah mencadangkan bahawa faktor sikap, norma subjektif dan jangkaan kawalan tingkah laku dalam teori gelagat terancang mungkin tidak mencukupi untuk menjelaskan sepenuhnya niat dan tindakan individu (Armitage & Conner, 1999; Conner & Armitage, 1998; Terry, Hogg, & White, 1999). Oleh itu, beberapa konstruk tambahan mungkin berguna jika ditambah kepada model (Conner & Armitage, 1998). Berdasarkan kelompongan teori gelagat terancang, faktor-faktor persekitaran lain seperti faktor sendiri, jangkaan manfaat hibah yang bakal di terima oleh waris selepas kematian pemilik harta terhadap niat melaksanakan hibah mungkin boleh diambil kira untuk menjelaskan tingkah laku seseorang individu dengan lebih baik. Ini kerana walaupun teori tingkah gelagat terancang mengambil kira faktor normatif tetapi ia tidak mengambil kira faktor-faktor persekitaran yang lain.

4. KERANGKA MODEL KONSEPTUAL

Kerangka model konseptual berdasarkan teori gelagat terancang, terdapat tiga faktor utama yang mempengaruhi tingkah laku individu melaksanakan hibah iaitu jangkaan manfaat daripada hibah (sikap), dorongan keluarga (norma subjektif) dan efikasi sendiri (jangkaan kawalan tingkah laku). Kerangka model konseptual adalah seperti di Rajah 2.



Rajah 2: Model Konseptual Gelagat Pemberian Hibah

4.1 *Jangkaan Manfaat Hibah (Sikap)*

Sikap sebagai penilaian yang baik (*favorable*) atau tidak baik (*unfavorable*) yang ada pada seseorang individu (Ajzen, 1991). Sikap dipengaruhi oleh kepercayaan ke atas hasil atau akibat (*outcome belief*) yang pemberatnya diukur melalui penilaian ke atas sesuatu hasil (*outcome evaluation*) (Ajzen, 1991). Jadi, faktor pertama pendorong kepada niat individu untuk melaksanakan hibah adalah jangkaan manfaat hibah yang bakal diperolehi apabila melaksanakan deklarasi hibah. Situasi ini dapat digambarkan melalui kajian yang dijalankan oleh Adilah Mohd Sa’afie dan Mohd Zamro (2018) menunjukkan terdapat peningkatan kes berkaitan hibah telah dibicarakan di Mahkamah Syariah (Adilah, 2018). Peningkatan kes berkaitan hibah menunjukkan masyarakat telah mula peka dan sedar terhadap perancangan dan pengurusan harta melalui hibah (Rosmiza, 2020). Selain itu, pelbagai institusi menyediakan perkhidmatan hibah kepada masyarakat sama ada institusi kerajaan mahupun swasta juga bukti kepada permintaan perkhidmatan hibah mula mendapat permintaan daripada masyarakat. Ini kerana, perkhidmatan hibah yang disediakan pada hari ini lebih terjamin jika dibandingkan pada zaman awal 90-

an apabila perkhidmatan hibah disediakan melalui dokumen hibah (Rosmiza, 2020). Dokumen hibah ini memainkan peranan penting dalam menentukan kesahihan hibah pada masa akan datang. Dalam dokumen tersebut, dinyatakan segala rukun dan syarat hibah, persetujuan dan penerimaan oleh kedua-dua pemberi dan penerima hibah yang mana secara tidak langsung memudahkan proses pengesahan hibah di Mahkamah Syariah kelak. Oleh itu, melalui dokumen hibah mereka boleh menghibahkan harta mereka kepada orang yang dikehendaki tanpa perlu kepada mematuhi had yang ditentukan oleh bahagian faraid, tanpa perlu kepada persetujuan ahli waris dan hak pemilikan boleh beralih tangan ketika mereka masih hidup (Rosmiza, 2020). Kesan daripada perkhidmatan yang ditawarkan hari ini akan meningkatkan keyakinan pemilik harta untuk melaksanakan deklarasi hibah.

Situasi ini turut disokong dalam kajian yang dijalankan oleh Mohd Khairy Kamarudin (2017) berkaitan faktor pemberian hibah menurut perspektif pentadbir tanah. Kajian dijalankan ini melalui pendekatan kualitatif di mana temu bual separa berstruktur dilakukan. Hasil kajian menunjukkan pemberian hibah semasa hidup dapat mengelakkan harta tersebut dituntut melalui pusaka. Hal ini disebabkan tuntutan pusaka mengambil masa yang panjang dan memerlukan kos. Dengan melakukan pindah milik ini, harta tersebut tidak lagi menjadi milik kepada pemilik yang asal iaitu pemberi hibah. Maka, harta tersebut tidak lagi menjadi harta pusaka. Selain itu, terdapat juga ibu bapa menghibahkan harta mereka bagi menjamin anak-anak mereka mendapat hartanya tanpa menjadi hak milik waris-waris yang jauh. Perkara ini kebiasaannya terjadi kepada ibu bapa yang tidak mempunyai waris asabah iaitu waris-waris yang menghabiskan pusaka (Kamarudin, 2017). Berdasarkan kepada dapatan ini, jelas menunjukkan faktor melaksanakan hibah adalah disebabkan jangkaan manfaat hibah yang bakal diperolehi waris selepas kematian pemilik harta. Kajian lain yang turut menyokong pembolehubah sikap berhubungan dengan niat secara positif dan signifikan adalah Salahudin Suyorno et al. (2014) menunjukkan sikap mempunyai hubungan positif dengan gelagat berwaqaf. Manakala Alam & Sayuti (2011) menunjukkan faktor sikap berhubungan dengan niat secara signifikan dalam persekitaran produk halal. Selain itu, dalam persekitaran perbankan Islam, Amin (2011) turut melaporkan faktor sikap mempengaruhi niat untuk menggunakan perbankan Islam (Amin, 2011).

H1: Jangkaan manfaat hibah akan mempengaruhi niat pemilik harta untuk melaksanakan deklarasi hibah.

4.2 Pengaruh Interpersonal (Norma Subjektif)

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 jangkauan sosial itu menggalakkan seseorang itu melaksanakan tingkah laku berkenaan, maka seseorang itu akan lebih cenderung untuk melaksanakannya (Nadzirah, 2016). Dapatan ini turut disokong oleh Berne (1964) menyatakan tingkah laku manusia pada asasnya tidak terlepas daripada pengaruh-pengaruh persekitaran, terutama sekali oleh harapan dan desakan yang dibuat oleh orang yang rapat dengan diri mereka seperti rakan sebaya, keluarga dan masyarakat dewasa. Pengaruh persekitaran ini mempengaruhi seseorang dalam membuat keputusan. Walau bagaimanapun, manusia tidak semestinya terkongkong dengan keputusan itu. Manusia mempunyai keupayaan memahami keputusan yang telah mereka buat dan menggantikan dengan keputusan yang baru yang lebih sesuai dengan diri mereka dan persekitaran mereka pada masa itu. Tetapi dalam banyak keadaan, manusia selalunya tidak mempunyai keupayaan memilih dan hanya segelintir sahaja yang mempunyai kesedaran membuat pilihan sendiri (Berne, 1964). Dapatan ini turut di sokong oleh kajian Ram Al Jaffri Saad et. al (2010), mendapati faktor kesedaran dapat ditingkatkan melalui ceramah-ceramah agama sama ada melalui media massa atau secara langsung, promosi dan bulan kesedaran membayar zakat perlu digerakkan. Ini kerana, faktor kesedaran akan mempengaruhi peniaga bagi mempunyai niat yang kuat untuk membayar zakat. Untuk itu, adalah wajar bagi institusi hibah mahupun kerajaan mempertingkatkan kesedaran dan keyakinan masyarakat untuk membuat hibah dengan menggunakan medium penyebaran melalui media massa ini. Institusi hibah bolehlah menggunakan sama ada iklan berbayar mahupun iklan percuma dalam mempromosikan hibah kepada masyarakat Islam di Malaysia. Selain itu, institusi yang menawarkan perkhidmatan professional hibah sama ada institusi milikan kerajaan mahupun swasta perlu berusaha untuk memperkenalkan produk dan perkhidmatan baru selaras dengan perubahan kehendak pelanggan melalui media massa, promosi serta kempen pengurusan harta melalui hibah. Kesannya, jika kefahaman setiap anggota keluarga dalam masyarakat islam meningkat, maka ia secara langsung akan mempengaruhi niat pemilik harta untuk melaksanakan hibah. Memandangkan hibah ini bersifat lebih terbuka, maka ia tidak hanya terhad kepada orang

Islam, bahkan hibah ini boleh dipromosikan kepada orang bukan Islam dan dianggap sebagai salah satu medium dakwah.

H2: Pengaruh interpersonal akan mempengaruhi niat pemilik harta untuk melaksanakan deklarasi hibah.

4.3 *Persepsi positif (Jangkaan Kawalan Tingkah Laku)*

Selain daripada pembolehkan konstruk sikap dan norma subjektif, pemboleh ubah kawalan gelagat ditanggap juga merupakan pemboleh ubah penting dalam memahami sesuatu gelagat dalam pelbagai persekitaran (Ajzen, 1991). Kawalan gelagat ditanggap ialah darjah kawalan seseorang terhadap sesuatu tingkah laku dan bagaimana kemampuannya untuk melakukan sesuatu tingkah laku itu. Darjah kawalan dan kemampuan seseorang itu pula adalah berdasarkan sumber dan peluang yang wujud dari dalam atau luar diri seseorang itu (Ajzen, 2012). Pernyataan ini turut disokong oleh Ahmad Tarmizi Jusoh (2021), dalam kajian beliau menunjukkan jangkaan kawalan tingkah laku turut mempengaruhi niat pemberian hibah secara positif dan signifikan terhadap tindakan individu melaksanakan hibah. Keadaan ini menunjukkan bahawa kesediaan seseorang untuk membuat hibah adalah dipengaruhi oleh faktor luaran dan dalaman yang wujud dalam persekitaran hibah. Misalnya, pemahaman seseorang tentang hibah mampu mengubah pertimbangan seseorang dalam memberi hibah. Seseorang yang mempunyai pandangan yang positif mengenai manfaat pemberian hibah semasa hidup kepada ahli keluarga akan berasa positif untuk membuat hibah berbanding seseorang yang mempunyai persepsi negatif tentang hibah. Seperti contoh, jika beliau mengambil keputusan untuk melaksanakan deklarasi hibah, beliau terpaksa mengeluarkan wang untuk melaksanakan hibah. Sama juga dengan persepsi berkaitan faraid bahawa faraid dapat menyelesaikan masalah pembahagian harta selepas meninggal dunia (Ahmad, 2021).

Justeru itu, bagi meningkatkan persepsi positif dalam masyarakat Islam di Malaysia, institusi hibah perlulah menganjurkan bengkel dan ceramah mengenai kesedaran perancangan pengurusan harta secara berterusan di seluruh Malaysia. Bengkel dan ceramah ini boleh dilakukan sama ada di pejabat-pejabat kerajaan dan swasta, mahupun masjid-masjid dan surau-sarau di seluruh Malaysia. Selain itu, bantuan khidmat nasihat secara percuma turut dilakukan secara berterusan dalam membantu masyarakat memahami dan mengetahui kepentingan menguruskan harta dengan kaedah yang terbaik mengikut kesesuaian masyarakat itu sendiri. Penganjuran bengkel-bengkel, ceramah kesedaran dan bantuan khidmat nasihat ini sekurang-kurangnya

meningkatkan tahap kebolehpercayaan seseorang itu mengenai kemampuannya untuk melakukan perancangan harta melalui hibah ini. Tahap keyakinan diri ini adalah penting untuk meningkatkan niat mereka untuk melaksanakan hibah. Oleh itu, pihak institusi hibah perlu terus mempertingkatkan usaha dalam mempelbagaikan program-program seperti di atas (Nadzirah, 2016). Tambahan lagi, hasil kejayaan daripada pengurusan hibah yang baik perlu diketengahkan agar ianya menjadi sumber inspirasi kepada pihak lain untuk melaksanakan dan menyebarkan aplikasi hibah dalam masyarakat, dan secara tidak langsung ianya bakal menyuntik minat masyarakat untuk melakukan hibah yang lebih strategik dan berkesan.

H3: Persepsi yang positif berkaitan hibah akan mempengaruhi niat untuk melaksanakan deklarasi hibah.

5. KESIMPULAN

Kajian ini menggunakan tiga pembolehubah yang tidak bersandar iaitu jangkaan manfaat hibah, pengaruh interpersonal dan persepsi positif berkaitan hibah. Kesemua hipotesis itu telah membentuk satu kerangka konsep bagi menilai faktor-faktor yang mempengaruhi niat untuk melaksanakan deklarasi hibah. Ketiga-tiga pembolehubah tidak bersandar itu mengandaikan bahawa ia mempunyai perhubungan langsung yang positif terhadap niat. Ini menunjukkan sikap seseorang individu menjadi penentu kepada amalan hibah, jika individu yang mempunyai pengetahuan berkaitan manfaat hibah, maka ia cenderung untuk melaksanakan hibah dan sebaliknya. Begitu juga dengan norma subjektif, jika seseorang dipengaruhi oleh rakan-rakannya dan keluarga untuk melakukan hibah maka ia cenderung untuk melakukan amalan tersebut dan begitulah sebaliknya. Seterusnya kawalan gelagat ditanggap juga mempunyai pengaruh terhadap amalan hibah. Ia diwakili oleh persepsi yang positif terhadap hibah maka, individu itu akan berkecenderungan tinggi serta berhajat untuk melakukan hibah dan begitulah sebaliknya. Justeru, kajian lanjut seterusnya perlu dilakukan bagi mengukur faktor penentu kepada gelagat pemberian hibah. Ini kerana kerangka kerja yang dicadangkan ini perlu disahkan menggunakan kaedah empirikal.

6. PENGHARGAAN

Kajian ini dibiayai oleh dana penyelidikan UiTM Geran Lestari 600-RMC/GPM SS 5/3 (079/2021).

7. RUJUKAN

- Ahmad, Hamid dan Samsudin Wahab. (2021). Kajian Empirikal Pengaruh Teori Gelagat Terancang Terhadap Niat Untuk Membuat Hibah. *Jurnal Dunia Pengurusan* Vol 3(4), 20-3.
- Ainan Husnaa Muhammad Saifullah. (2019). Isu-Isu Berbangkit Dalam Pengurusan Harta Pusaka Ringkas Secara Berwasiat Dan Tidak Berwasiat Di Amanah Raya Berhad (Arb). *Journal of Shariah Law Research* (2020) vol. 5 (2) 207-230.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planeed 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. Bagozzi, R.P. & Warshaw, P.R (1990) Trying to consume. *Journal of Consumer Research* 17: 127-140.
- 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.
- Alias Azhar. (2014). Pengurusan Harta Dalam Islam Perspektif Hibah di Malaysia. *Journal of Human Development and Communication* Vol. 3.
- 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.
- Berne, Eric. (1964). *Games people play: The psychology of human relationships*. New York: Ballantine Books.
- Ibn Rush. (1989). *Bidayata al-Mujtahid wa Nihayat al-Muqtasid*. Beirut: Dar al-Jil.
- Mohammad Ehsan Ahmad Sokri et al. (2016). Pengurusan Harta Hibah Semasa Hidup Sebagai Alternatif Pembangunan Ekonomi Umat Islam. *International Seminar on Tarbiyah 2016 (ISoT2016)*, pada pada 26-29 Mei 2016 Universitas Pendidikan Indonesia (UPI) Bandung Indonesia.

- Mohd Fitri Abdul Rahman, Kamarudin Ngah, Jamaludin Mustaffa, Rozita Abdul Mutalib, Mohd Hilmi Hamzah. (2016). Kelewatan Dalam Pembahagian Harta Pusaka. Dlm. *Journal Of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSA)* Vol. 2: No. 3 (2016).
- Mohamad, M. S. (2007). Knowledge Awareness and Utilisation Pattern on Sosial Work Services among Patient: Case Study in UKM Hospital. *Journal e Bangi*, Volume 2, Number 2, 2007.
- Mohamad Zaini Yahaya et al. (pnyt.). *Isu Syariah dan Undang-undang Siri 12*, hlm. 89 – 105. Bangi: Jabatan Syariah, Fakulti Pengajian Islam, Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Muhammad Musa Sarip et.al (2017). Tahap Pengetahuan Hibah Hartanah Dalam Perancangan Harta Orang Islam. *Journal of Islamic Islamic, Social, Economic and Development* Vol2.
- Mujani M.K, Wan Hussain W.M.H., Yaakub N.I. & Abdul Rashid R. (2011). Construction of Failure Ad Delay Under Islamic Estate Management. *International Business Management* 5(6):326-330.
- Nadzirah Mohd Said dan Ram Al Jaffri Saad. 2016. Sikap, Norma Subjektif Dan Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Gelagat Pemberian Hibah. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)* Vol 1(1) :136–141
- Rusnadewi Abdul Rashid. 2006. Masalah Kegagalan dan Kelewatan Pengagihan Harta Pusaka di Malaysia. Universiti Kebangsaan Malaysia.
- S. Salahudin Suyorno et al. (2014). Gelagat Berwaqaf di Kalangan Pejawat Awam di UiTM Melaka in Terengganu *International Business and Economic Conference 2014 – Tibec IV*.
- Saad, R. A. J. (2010). Gelagat kepatuhan zakat perniagaan: Apakah Penentunya? In *The 4th ISDEV International Islamic Development Management Conference*.
- Saad, R. A. J. (2010). *Gelagat Kepatuhan Zakat Perniagaan Di Negeri Kedah*. Thesis Ph.D tidak diterbitkan, Universiti Utara Malaysia, Sintok.

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.

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.

Wan Baharudin Wan Mahmood Zulkifli, Mohamad Al-Bakri. (2011). *Pengurusan Harta Pusaka dalam FiqhSyafi'i*. Selangor: Percetakan Mesbah Sdn Bhd.

Wan Baharudin Wan Mahmood Zulkifli. (2016). Teori Tingkah Laku Berencana dan Tingkah Laku Menyokong Perubahan: Satu Sorotan. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*, Vol. 1(4): 27 - 36.

Wan Noraini Mohd Salima, Muhammad Amrullah bin Drs Nasrul. (2015). Delay in Administration of Estates: Causes and Implications. Dlm *e-Proceedings of the 4th International Conference on Law and Society 2015 (ICLAS IV)*, Universiti Sultan Zainal Abidin, 10 – 11 May 2015.

Penafian

Pandangan yang dinyatakan dalam artikel ini adalah pandangan penulis. Jurnal Pengurusan dan Penyelidikan Fatwa tidak akan bertanggungjawab atas apa-apa kerugian, kerosakan atau lain-lain liabiliti yang disebabkan oleh / timbul daripada penggunaan kandungan artikel ini.