

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Niatan seseorang dalam berfilantropi yang berbentuk zakat, shodaqoh maupun wakaf banyak diteliti dalam berbagai perspektif disiplin ilmu, baik ilmu sosial (sosiologi, psikologi dan komunikasi) maupun ilmu bisnis yaitu marketing dan ekonomi (Supphellen & Nelson, 2001: Bartolini, 2005). Ada beberapa hal yang menjadikan alasan bagi seseorang untuk tergerak melakukan niatan dalam mengeluarkan zakat infaq dan sedekah. Pengaruh sosio ekonomi, demografi dan kelompok psikografik menunjukkan bahwa semakin tinggi status ekonomi dan pendidikan akan memberikan sumbangan lebih besar daripada kelompok dengan status ekonomi dan pendidikan yang rendah (Radley & Kennedy, 1995: Bartolini, 2005). Sedangkan menurut Cermak, File dan Prince dikatakan bahwa masyarakat menyumbangkan dananya dengan motivasi karena (a) perasaan bahwa sumbangan yang diberikan akan memberikan efek yang baik bagi lingkungan (b) alasan agama (c) untuk kepentingan pajak dan keuntungan jangka panjang (d) untuk dapat bergabung dengan komunitas sosial tertentu (e) kewajiban yang harus dikeluarkan atas apa yang mereka dapatkan dan terakhir (f) karena tradisi keluarga (Bartolini, 2005). Hal ini sesuai dengan *the theory of planned behavior* (Ajzen, 1985) bahwa dalam melakukan tindakan, orang dapat diprediksi atau dipengaruhi oleh tiga variabel yaitu *attitudes*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control*. Dan ketiga antecedent tersebut dipengaruhi oleh *behaviour*, *normative*, dan *control belief* (Ajzen, 2006, Wu, 2008). Teori ini sering digunakan untuk meneliti tentang niatan seseorang dalam melakukan suatu tindakan, seperti riset niatan manajemen suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan *Corporate Social Responsible* (Wu, Auld, and Lloyd, 2008).

Pembahasan tinjauan pustaka ini akan menerangkan *Theory of Reasoned Action* (TRA) sebagai dasar teori tentang perilaku yang berdasarkan atas kemauan sendiri. Hal ini sesuai dengan kemauan seseorang untuk berfilantropi dimana faktor niat sangat dominan dalam proses berperilaku. Kemudian pengembangan dari TRA yaitu *Theory of Planned Behavior* (TPB) dimana dimasukkan faktor *perceived*

*behavioral control* dan penelitian-penelitian sebelumnya yang menggunakan teori diatas, dimana terdapat penambahan variabel yang disesuaikan dengan subyek yang akan diteliti.

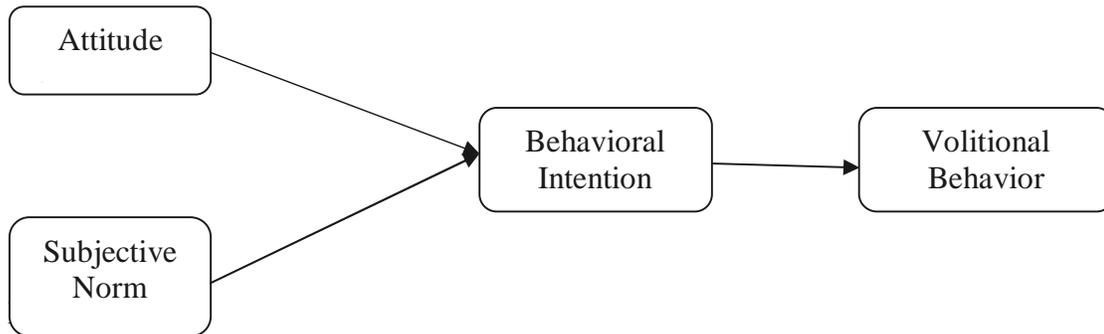
## 2.1 Theory of Reasoned Action

*Theory of reasoned action* (TRA) dicetuskan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen tahun 1975 yang berasal dari penelitian terdahulu yang dikenal sebagai *theory of attitude*, dimana pada teori tersebut digunakan sebagai rujukan untuk studi tentang sikap dan perilaku. Menurut Hale, Householder dan Green yang dikutip di wikipedia.com mengatakan bahwa TRA timbul karena kegagalan riset tradisional tentang sikap dan perilaku, kebanyakan dari mereka menemukan kelemahan hubungan antara penilaian sikap dan perilaku *volitional* (kemauan sendiri).

TRA menyajikan suatu kerangka untuk penekanan pada proses kognitif serta menganggap bahwa manusia adalah makhluk dengan potensi daya nalar dalam memutuskan perilaku apa yang akan diambilnya, yang secara sistematis memanfaatkan informasi yang tersedia disekitarnya. *Theory of Reasoned Action* (TRA) adalah teori yang berhubungan dengan sikap dan perilaku individu dalam melaksanakan kegiatan. Sebagai contoh, seseorang akan mengeluarkan donor dengan alasan akan menghasilkan manfaat bagi dirinya dan lingkungannya. TRA menggunakan sebuah hubungan perspektif untuk mempertimbangkan variabel penentu keputusan. Teori ini mengasumsikan bahwa manusia adalah makhluk yang mampu bertindak atas kemauan diri sendiri dan merencanakan apa yang akan mereka perbuat.

Dalam arti yang lain dikatakan bahwa TRA sebuah teori yang menyatakan bahwa keputusan untuk melakukan tingkah laku tertentu adalah hasil dari sebuah proses rasional dimana pilihan tingkah laku dipertimbangkan, konsekuensi dan hasil dari setiap tingkah laku dievaluasi dan sebuah keputusan sudah dibuat, apakah akan bertingkah laku tertentu atau tidak. Kemudian keputusan ini direfleksikan dalam tujuan tingkah laku, yang sangat berpengaruh terhadap tingkah laku yang tampil (Baron & Byrne, hal 135).

**Gambar 2.1 Theory of Reasoned Action (TRA)**



Sumber : Ajzen, 1991

Dalam pandangan Fishbein dan Ajzen, perkembangan dari suatu niat pada perilaku dipertimbangkan untuk menjadi peramalan yang paling tepat ketika seseorang benar-benar akan berperilaku. Perilaku berniat mencerminkan motivasi dari seseorang, perencanaan yang dibuat secara sadar dan keputusan dalam melaksanakan tindakan. TRA menerangkan ada dua kalimat untuk membentuk niatan dalam berperilaku, "seseorang dalam sifat aslinya dan yang lainnya mencerminkan pengaruh dari lingkungan sosialnya". Yang pertama adalah *Attitude* yang mengarah kepada perilaku yang sesungguhnya. Sebagai contoh, keinginan seseorang untuk berdonor darah berpengaruh kuat ketika seseorang berniat untuk berdonor. Berdasarkan TRA, seorang yang akan berdonor sangat dimungkinkan untuk memperkuat niatan berdonor darah jika ada hal lain yang mendukung untuk berdonor.

#### *Intention*

Intensi merupakan fungsi dari tiga determinan dasar, yaitu pertama sikap individu terhadap perilaku, ke dua adalah persepsi individu terhadap tekanan sosial untuk melakukan atau untuk tidak melakukan perilaku yang bersangkutan, dan yang ke tiga adalah aspek kontrol perilaku yang dihayati (Azwar, 1995; Kurniasari, 2006). Penjelasan mengenai munculnya perilaku spesifik dalam diri individu dijelaskan oleh Ajzen dan Fishbein dalam bentuk teori yang dinamakan teori perilaku terencana (*theory of planned behavior*). Teori ini berusaha untuk memprediksi dan menjelaskan perilaku manusia dalam konteks tertentu. Menurut Ajzen dan Fishbein, sikap dan kepribadian seseorang berpengaruh terhadap perilaku

tertentu hanya jika secara tidak langsung dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berkaitan erat dengan perilaku (Ajzen, 2001)

### *Attitudes*

Ketika pertama kali Fishbein dan Ajzen (1975) mengkonsepkan tentang *attitudes*, sebagian besar peneliti berpendapat bahwa *attitudes reflected the rational aspects or human nature* (Clore, 2001) dan bahwa emosi adalah tidak begitu diperhitungkan dan seharusnya di kontrol secara rasional dan kemampuan kognitif. Hal ini dalam konteks Fishbein dan Ajzen menyarankan bahwa *attitudes* mempunyai dua komponen : (1) respon penilaian tentang keyakinan akan sikap, dan (2) respon penilaian tentang kemungkinan yang diakibatkan jika attitude dilakukan. Dalam hal ini *beliefs* adalah antiseden dari perilaku dan disusun untuk mengandung efek kausal dari perilaku (Ajzen, 1989, 2001). Dengan kata lain, *attitudes toward a behavior* adalah evaluasi positif atau negatif dari tingkah laku yang ditampilkan (apakah seorang berpikir tindakan itu akan menimbulkan konsekuensi positif atau negatif). Sikap seseorang terhadap suatu obyek adalah perasaan mendukung atau memihak. Semakin kuat sikap seseorang, semakin kuat pula dampaknya pada tingkah laku (Petkova, Ajzen & Driver, 1996; Baron & Bryne, 2004). Kata *kekuatan* melibatkan beberapa faktor : *keekstreman* atau intensitas dari sebuah sikap (seberapa kuat reaksi emosional yang berhasil dibangkitkan oleh objek sikap tertentu), *kepentingan* (sejauh mana individu peduli dan secara pribadi dipengaruhi oleh sikap tersebut), pengetahuan (sejauh mana individu mengetahui tentang obyek sikap tersebut), dan kemudahan diakses (semudah apa sikap tersebut diterima oleh akal sehat dalam berbagai situasi, Petty & Krosnick, 1995).

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975), *beliefs* adalah produk dari penentuan subjektif dari perilaku yang positif atau pengaruh negatif baik yang kentara ataupun yang tidak. Sebagaimana yang diharapkan dari keyakinan dapat bermacam-macam, berdasarkan frekwensi dan kondisi dari aktifitas tersebut.

Sikap menurut Robert A Baron dan Bonn Byrne mempunyai beberapa fungsi yaitu sebagai skema atau kerangka kerja mental yang membantu kita menginterpretasi dan memproses berbagai jenis informasi. Penelitian menindikasikan bahwa seseorang memandang informasi yang mendukung sikap kita sebagai informasi yang lebih akurat

dan meyakinkan daripada informasi yang bertolak belakang dengan sikap tersebut walaupun kita tidak ingat informasi yang mendukung pandangan kita (Munro & Ditto, 1997; Baron & Byrne, 2003). Yang kedua fungsi sikap adalah fungsi pengetahuan (*knowledge function*). Contohnya jika memiliki pandangan politik yang liberal merupakan suatu hal yang penting bagi identitas diri, maka penting bagi seseorang untuk bersikap pro terhadap lingkungan. Dalam penelitian oleh PIRAC disebutkan bahwa pemahaman teologis yang sempit dan kurang tepat mempengaruhi ketidakefektifan individu dalam bersikap untuk berfilantropi (Abidin & Kurniawati; 2008).

### *Subjective Norms*

*Subjective Norms* adalah suatu pengukuran dari persepsi individu terhadap reaksi sosial atas perilaku. Persepsi orang apakah orang lain akan menyetujui atau menolak tingkah laku tersebut. *Subjective norms* terdiri dari dua komponen, yaitu *normative belief* dan *motivation to comply* (Ajzen, 1989). *Normative belief* adalah pemahaman tentang sesuatu yang signifikan “*preferences about whether one should or should not engage in the behavior*” (Corner & Artmitage hal 143, 1998). Persepsi tentang penilaian orang lain dipengaruhi oleh suatu motivasi untuk memenuhi / mengikuti yang dipengaruhi oleh penilaian tersebut. Sebagai contoh seorang wanita merasa bahwa orang tuanya akan tidak menyetujui rencananya untuk berdonor, tapi karena mereka tinggal jauh dan tidak akan tahu kegiatannya, maka dia tidak akan mengikuti perasaan kekhawatirannya tersebut. Tetapi di lain pihak, jika dia percaya bahwa pasangannya akan setuju atas keinginannya untuk berdonor dan dia termotivasi untuk mendapatkan persetujuannya, dia akan membangkitkan positif norma subjektif terhadap kegiatan donor darah. (Ajzen, 119). Penelitian tentang tindakan kepatuhan, menunjukkan bahwa teman sejawat mempunyai pengaruh penting untuk memprediksi perilaku (McGraw, 1992 : Mustikasari, 2006). Hanno & Violette (1996) dalam penelitian tentang perilaku membayar pajak telah membuktikan secara empiris bahwa norma subyektif secara positif signifikan mempengaruhi niat ketidakpatuhan Wajib Pajak, dengan indikator yang digunakan adalah anggota keluarga, pimpinan perusahaan, teman dan pasangan.

*Attitudes* dan *subjective norms* adalah dua pemikiran tentang penggunaan pengaruh atau tidak ketika seseorang meniatkan suatu kegiatan. Secara umum riset telah menunjukkan bahwa *attitudes* adalah prediksi yang lebih baik untuk membuat niatan suatu tindakan, daripada *subjective norms* (Ajzen, 2001)

Sebagaimana diterangkan diatas, TRA menyajikan bahwa orang mempertimbangkan *attitudes* dan *subjective norms* sebagai alat untuk memutuskan apakah dia akan melaksanakan suatu tindakan atau tidak. *Attitudes* dan *subjective norms* adalah faktor yang menentukan dari niat akan suatu kegiatan.

#### *Behavioral Intention*

Dalam teori TRA, *behavioral intention* adalah antiseden yang perlu dalam aksi dan hasil dari evaluasi seseorang tentang *attitudes* dan *subjective norms*. Jadi, dianggap bahwa perilaku orang dalam besikap konsisten dengan evaluasi dari *attitudes* dan *subjective norms*. Secara umum, semakin kuat *attitudes* dan *subjective norms* terhadap perilaku, semakin tinggi seseorang mewujudkan keinginan malakukan suatu tindakan. (Ajzen, 1989).

Keterbatasan dari TRA adalah bahwa teori ini tidak dapat mengukur *behavior* yang tidak seluruhnya dalam keinginan yang terkendali. Seseorang mungkin berharap untuk bertindak tetapi tidak mempunyai sumber, motivasi ataupun kesempatan untuk melakukan hal tersebut. Sebagai contoh jika seorang ingin berdonor tetapi tidak mempunyai transpor untuk menuju ke tempat pengambilan darah, pemberian darah dalam hal ini adalah diluar kemauannya. Ajzen (1985) mengembangkan TRA dengan memasukkan konsep *perceived behavioral control* dan membuat teori baru yaitu *the theory of planned behavior* (TPB) untuk mengakomodir isu tentang perilaku /sikap dari kemauan/kehendak (*volitional behavior*).

## **2.2 The Theory of Planned Behavior**

Merupakan perluasan dari TRA yang menyatakan bahwa selain sikap terhadap tingkah laku dan norma-norma subjektif, individu juga mempertimbangkan kontrol tingkah laku yang dipersepsikannya yaitu kemampuan mereka untuk mealakukan tindakan tersebut. Teori ini menyatakan bahwa keputusan untuk menampilkan tingkah laku tertentu adalah proses rasional yang diarahkan pada suatu tujuan tertentu dan

mengikuti urutan berpikir. Pilihan tingkah laku dipertimbangkan, konsekuensi dan hasil dari setiap tingkah laku dievaluasi, dan dibuat sebuah keputusan apakah akan bertindak atau tidak. Kemudian keputusan itu direfleksikan dalam tujuan tingkah laku, dimana menurut Fishbein, Ajzen dan banyak peneliti lain seringkali dapat menjadi prediktor yang kuat terhadap cara kita akan bertingkah laku dalam situasi yang terjadi (Ajzen, 1987, Baron & Byne, hal 135).

Dalam *Theory of Planned Behavior* (TPB), perilaku yang ditampilkan oleh individu timbul karena adanya niat untuk berperilaku. Sedangkan munculnya niat berperilaku ditentukan oleh tiga faktor penentu yaitu :

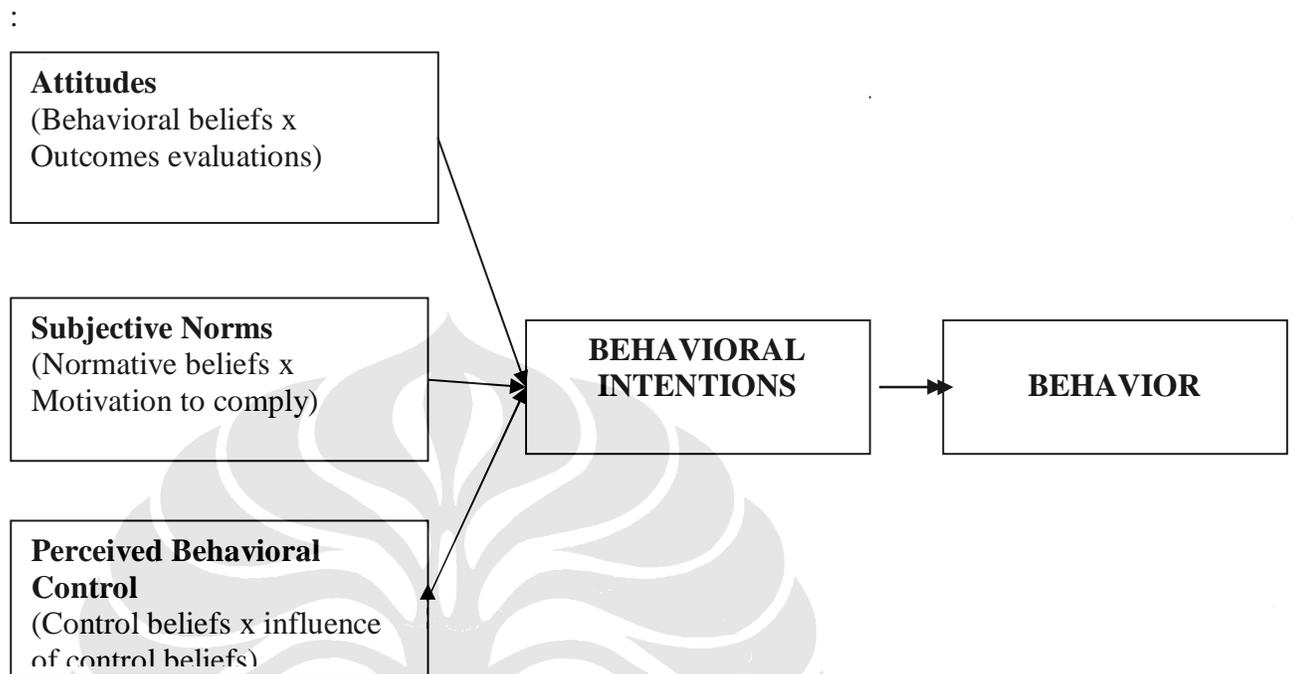
(1) *behavioral beliefs*, yaitu keyakinan individu akan hasil dari suatu perilaku dan evaluasi atas hasil tersebut (*beliefs strenght and outcome evaluation*),

(2) *normatif beliefs*, yaitu keyakinan tentang harapan normatif orang lain dan motivasi untuk memenuhi harapan tersebut (*normative beliefs and motivation comply*), dan

(3) *control beliefs*, yaitu keyakinan tentang keberadaan hal-hal yang mendukung atau menghambat perilaku yang akan ditampilkan (*control beliefs*) dan persepsinya tentang seberapa kuat hal-hal yang mendukung dan menghambat perilakunya tersebut (*perceived power*).

Hambatan yang mungkin timbul pada saat perilaku ditampilkan dapat berasal dari dalam diri sendiri maupun dari lingkungannya. Secara berurutan, *behavioral beliefs* menghasilkan sikap terhadap perilaku positif atau negatif, *normative beliefs* menghasilkan tekanan sosial yang dipersepsikan (*perceived social pressure*) atau norma subyektif (*subjective norms*) dan *control beliefs* menimbulkan *perceived behavioral control* atau kontrol tingkah laku yang dipersepsikan (Ajzen: 2002). Dimana *perceived behavioral control* digunakan sebagai penilaian terhadap kemampuan sikap untuk menampilkan tingkah laku.

**Gambar 2.2. Theory of Planned Behavior**



Sumber : Bartollini, 2007

Dalam teori perilaku terencana, faktor utama dari suatu perilaku yang ditampilkan individu adalah intensi untuk menampilkan perilaku tertentu (Ajzen, 1991). Intensi diasumsikan sebagai faktor motivasional yang mempengaruhi perilaku. Intensi merupakan indikasi seberapa keras seseorang berusaha atau seberapa banyak usaha yang dilakukan untuk menampilkan suatu perilaku.

Sebagai aturan umum, semakin keras intensi seseorang untuk terlibat dalam suatu perilaku, semakin besar kecenderungan ia untuk benar-benar melakukan perilaku tersebut.

Intensi untuk berperilaku dapat menjadi perilaku sebenarnya hanya jika perilaku tersebut ada di bawah kontrol individu yang bersangkutan. Individu tersebut memiliki pilihan untuk memutuskan menampilkan perilaku tertentu atau tidak sama

sekali. (Ajzen, 1991). Sampai seberapa jauh individu akan menampilkan perilaku, juga tergantung pada faktor-faktor non motivasional. Salah satu contoh dari faktor non motivasional adalah ketersediaan kesempatan dan sumber yang dimiliki (misal, uang, waktu dan bantuan dari pihak lain). Secara kolektif, faktor-faktor ini mencerminkan kontrol aktual terhadap perilaku. Jika kesempatan dan sumber-sumber yang dimiliki tersedia dan terdapat intensi untuk menampilkan perilaku, maka kemungkinan perilaku itu muncul, sangatlah besar. Dengan kata lain, suatu perilaku akan muncul, jika terdapat motivasi (intensi) dan kemampuan (kontrol perilaku).

Ada dua hal penting yang mendasari pernyataan tersebut. Pertama, jika intensi dianggap sebagai faktor yang konstan, maka usaha-usaha untuk menampilkan perilaku tertentu tergantung pada sejauh mana kontrol yang dimiliki individu tersebut. Misalkan jika ada dua karyawan (Karyawan A dan B) yang memiliki intensi untuk keluar dari pekerjaan. Jika Karyawan A memiliki keyakinan kuat bahwa kemampuan dan ketrampilan yang dimilikinya akan memudahkan ia mencari pekerjaan baru sementara karyawan B kurang yakin bisa diterima kerja di tempat lain karena ia kurang trampil, maka Karyawan A memiliki kemungkinan terbesar untuk benar-benar mengaktualisasikan intensinya tersebut dalam bentuk perilaku keluar dari pekerjaan (*turnover*). Hal penting kedua yang mendasari pernyataan bahwa ada hubungan langsung antara kontrol terhadap perilaku yang dihayati (*perceived behavioral control*) dan perilaku nyatanya, seringkali dapat digunakan sebagai pengganti atau substitusi untuk mengukur kontrol nyata (*actual control*).

### **2.2.1 Pengaruh sikap terhadap niat berperilaku (*attitude*)**

Sikap adalah suatu bentuk evaluasi atau reaksi perasaan. Sikap seseorang terhadap suatu obyek adalah perasaan mendukung atau memihak (*favorable*) maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak (*unfavorable*) pada obyek tersebut. Sikap

(*attitude*) mempunyai peran yang penting dalam menjelaskan perilaku seseorang dalam lingkungannya, walaupun masih banyak faktor lain yang mempengaruhi perilaku seperti stimulus, latar belakang individu, motivasi dan status kepribadian, secara timbal balik faktor lingkungan juga mempengaruhi sikap dan perilaku.

### **2.2.2 Pengaruh norma subyektif (*subjective norm*) terhadap niat berperilaku**

Norma subyektif adalah persepsi individu tentang pengaruh sosial dalam membentuk perilaku tertentu (Ajzen, 1988). Norma subyektif merupakan fungsi dari harapan yang dipersepsikan individu dimana satu atau lebih orang disekitarnya (misalnya saudara, teman dan sebagainya) menyetujui perilaku tertentu dan memotivasi individu tersebut untuk mematuhi mereka (Ajzen, 1991).

### **2.2.3 Pengaruh kontrol kepribadian yang dipersepsikan (*perceived behavioral control*) terhadap niat berperilaku**

Kontrol keperilakuan yang dipersepsikan ini memiliki dua pengaruh yaitu pengaruh terhadap niat berperilaku dan terhadap perilaku. Ajzen (2002) mengatakan bahwa kontrol keperilakuan mempengaruhi niat didasarkan atas asumsi bahwa kontrol kepribadian yang diperspesikan oleh individu akan memberikan implikasi motivasi pada orang tersebut.

Sedangkan kontrol keperilakuan yang dipersepsikan mempengaruhi secara langsung maupun tidak langsung (melalui niat) terhadap perilaku (Ajzen, 1998). Pengaruh langsung dapat terjadi jika terdapat *actual control* diluar kehendak individu sehingga mempengaruhi perilaku. Semakin positif sikap terhadap perilaku dan norma subyektif, semakin besar kontrol yang dipersepsikan seseorang, maka semakin kuat niat seseorang untuk memunculkan perilaku tertentu. Akhirnya, sesuai dengan kondisi pengendalian yang nyata dilapangan (*actual behavioral control*) niat tersebut akan diwujudkan jika kesempatan itu muncul. Namun sebaliknya, perilaku yang dimunculkan bisa jadi bertentangan dengan niat individu tersebut. Hal tersebut terjadi karena kondisi di lapangan tidak memungkinkan memunculkan perilaku yang telah diniatkan sehingga dengan cepat akan mempengaruhi *perceived behavioral control* individu tersebut. *Perceived behavioral control* yang telah berubah akan

mempengaruhi perilaku yang ditampilkan sehingga tidak sama lagi dengan yang diniatkan.

Sebagai contoh dalam *Social Psychology*, Baron dan Byrne mencontohkan misalnya ada seorang murid sekolah sedang mempertimbangkan untuk menindik bagian tubuhnya. Apakah ia akan sungguh-sungguh melakukannya, berdasarkan Ajzen dan Fishbein, jawabannya tergantung pada intensinya dan pada gilirannya hal ini akan sangat dipengaruhi oleh faktor yang telah disebutkan diatas. Jika murid tersebut percaya bahwa ditindik relatif tidak sakit dan akan membuat tampil menarik (ia memiliki sikap positif terhadap tingkah laku tersebut), orang yang opininya dihormati olehnya akan menyetujui tindakan ini (*subjective norms*), dan sungguh ia dapat melakukannya, intensi yang dimilikinya untuk menindik akan kuat. Sementara disisi lain, jika ia mempercayai bahwa menindik akan menyakitkan dan tidak akan memperbaiki penampilannya, orang-orang tidak akan setuju dengan tindakannya, dan ia akan mengalami kesulitan menemukan ahli yang dapat melakukannya, maka intensi untuk menindik akan lemah.

#### **2.2.4 Faktor Religius**

Dalam penelitian ini, faktor religius dihadirkan sebagai faktor pembentuk yang mempengaruhi seseorang dalam sikapnya, kemudian mempengaruhi lingkungan sehingga terbentuk suatu komunitas yang religi, serta kontrol terhadap perilaku tersebut.

Setiap Muslim wajib menunjukkan identitas dirinya, bahwa dia pemeluk Islam, sehingga religi dalam Islam sangatlah utama, seperti kata Riaz Hassan (hal 1, 2007) *religion is the essence of Muslim identity*. Bagi penganut agama, menjadi religious tidak hanya ritual beribadah saja tetapi juga komitmen untuk beretika yang baik dan dalam seluruh lingkup kehidupan. Peneliti seperti Von Hugel and Pratt, Stark and Glock yang menyatakan bahwa *conceptualize religiosity as a multidimensional rather than a uni-dimensional phenomenon*. Menurut Stark dan Glokc, ada lima dimensi penting dalam beragama yaitu *the ideological, the ritualistic, the experiential, the intellectual and the consequential*.

Dalam penelitian tentang *Muslim Piety* dikemukakan bahwa ada beberapa dimensi dalam ketaatan seorang Muslim (Hassan hal 4, 2007) yaitu :

1. *The Ideological Dimension – Religious Beliefs*

Dimensi *the religious beliefs* bagi seorang ada 3 tipe yaitu (1) *beliefs warrants the existence of the divine*, (2) *the divine purpose dand dines the believer's role with regard to that purpose*, (3) *the ground for the ethical structures of religion*.

2. *The Ritualistic Dimension*

Ritual adalah bagian integral yang penting dalam beragama. Termasuk didalamnya tindakan yang agamis didalamnya terdapat menyembah, ketaatan, dan “*the things people do to carry out their religious commitment*” Analisis untuk *the ritualistic dimension* dapat dilakuakn dengan dua pendekatan (1) frekwensi ibadah dalam keseharian, (2) arti ritual ibadah itu bagi orang yang melaksanakannya.

3. *The devotional dimension*

Dimensi ini sama dengan *ritualistic dimension*. Ritual mempunyai aspek yang tinggi dalam beragama dan berkomitmen. Tekanan dari lingkungan dan pertimbangan *non-religious* dapat memotivasi seseorang untuk berpartisipasi dalam ritual keagamaan. Dalam hal ini ketaatan adalah indikator yang baik dan penting dalam *religious commitment*. Dua ukuran untuk menilai ketaatan dalam penelitian ini adalah : merujuk Al Qur'an untuk pengambilan keputusan sehari-hari, dan kegiatan berdoa.

4. *Experiential Dimension*

Yaitu dimensi tentang kesadaran beragama. Termasuk didalamnya perasaan, pengetahuan dan emosi yang muncul dari atau berhubungan dengan komunikasi atau pengalaman yang bersifat ketuhanan. Termasuk didalamnya *concern, cognition, trust faith* ataupun *fear*. Lima kondisi yang digunakan untuk menakar *experience dimension* adalah : (1) merasa kehadiran Allah, (2) merasa diselamatkan oleh Nabi Muhammad, (2) merasa takut kepada Allah, (3) takut akan dihukum Allah bila melanggar aturanNya, (5) merasa digoda oleh syaitan.

5. *The consequential dimension*

Akibat dari keimanan dan aktivitas ritual agama, para penganutnya merasakan kedamaian, perasaan yang nyaman dan merasa bahagia.

Penelitian Hamidi dkk menyatakan bahwa dorongan sosial yaitu pesantren, asosiasi pesantren, teman, siswa santri, dan alumni pesantren untuk memilih bank yang sesuai dengan syariah Islam adalah 46,7 % dari total responden. Dan penelitian tersebut juga mencatat bahwa responden santri sebanyak 61% memilih bank syariah dengan alasan karyawatnya mengenakan busana sesuai syariah, demikian juga dengan sikap dan perilaku staf sesuai dengan syariah dipilih sebanyak 62%.

Dalam penelitian ini akan diselidiki apakah faktor religius mempengaruhi juga perilaku karyawan dalam besikap, apakah religius mempengaruhi lingkungan yang mempengaruhi, serta religius mempengaruhi control dari perilaku yang dipersepsikan.

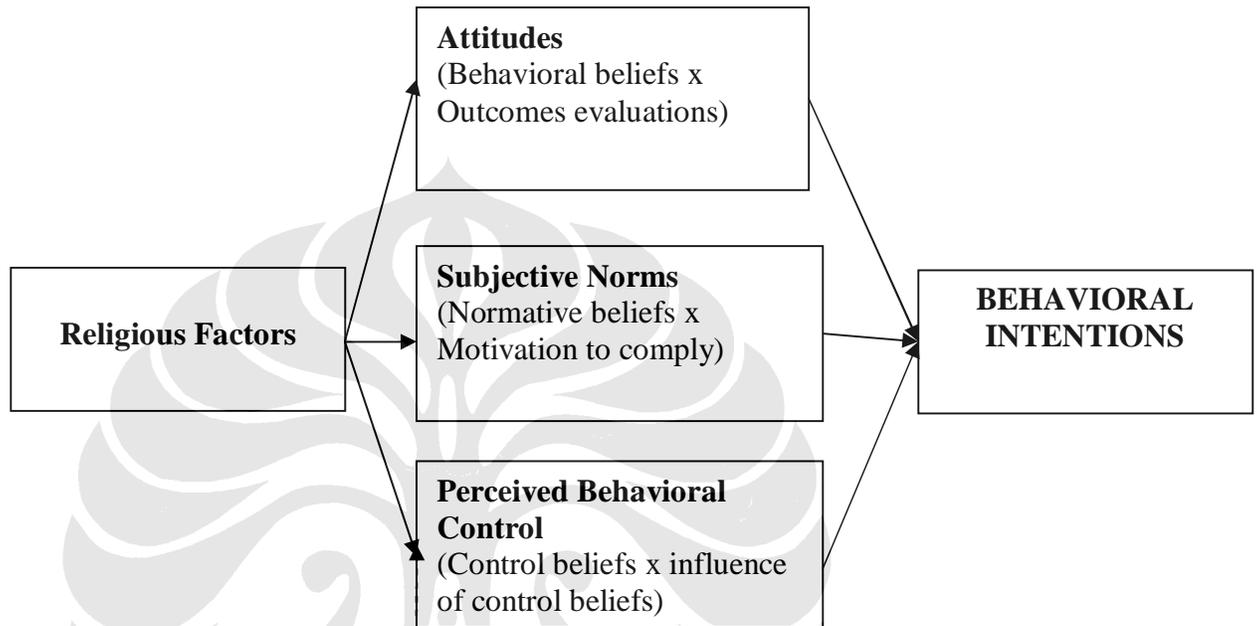
Selain faktor-faktor di atas, ada pula penelitian lain dalam mengukur religius yang dilakukan oleh Safiek Mokhlis, membagi faktor religius menjadi dua yaitu :

*Intrapersonal religiosity* yaitu pengukuran yang digunakan untuk mengukur sejauh mana tingkat pemahaman keimanan dan ketaatan beragama responden.

*Interpersonal religiosity* yaitu pengukuran yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat keimanan yang diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari dan hubungannya dengan manusia (*hablum minannas*).

Gambar 2.3

*Theory planned behavior* dengan pengaruh *religious factors* pada *attitudes*, *subjective norms*, dan *perceived behavior control*



### 2.3 Penelitian-penelitian Sebelumnya

Kedua teori tersebut diatas yaitu *theory of reasoned action* (TRA) dan *theory of planned behavior* (TPB) telah diaplikasikan untuk memprediksikan tingkah laku dalam berbagai keadaan, dan terbukti berhasil. Kedua teori ini digunakan untuk aplikasi berbagai bidang misalnya kesehatan, kecantikan dan lain sebagainya. Sebagai contoh kedua teori ini telah digunakan untuk memprediksi intensi seseorang untuk menggunakan berbagai macam obat, seperti mariyuana, alkohol dan tembakau hal ini dilakukan oleh Morojele & Stephenson, 1994; Corner & McMillan, 1999 (Baron & Byrne, hal 136). Dalam penelitian terbaru menyatakan bahwa kedua teori ini berguna untuk memprediksikan apakah individu akan menggunakan obat terlarang. Seperti

yang dilakukan oleh Orbell (2001). Langkah pertama yang dilakukan adalah menyebar kuesioner yang dirancang untuk mengukur :

1. sikap mereka terhadap obat terlarang (contoh; obat ini nikmat atau tidak nikmat, menyenangkan atau tidak menyenangkan, bermanfaat atau berbahaya dan lain sebagainya),
2. niat mereka untuk menggunakannya dalam dua bulan ke depan,
3. norma-norma subjektif (apakah teman-teman mereka dan orang disekitarnya akan setuju mereka menggunakan obat terlarang),
4. dua aspek kontrol yang mereka persepsikan terhadap penggunaan obat-obatan tersebut - apakah mereka dapat memperolehnya dan menolak menggunakannya bila mereka memiliki obat tersebut.

Dua bulan setelah penyebaran kuesioner, responden yang sama diinterview kembali dan ditanyakan apakah mereka telah menggunakan obat-obat terlarang. Hasilnya mengidentifikasi bahwa sikap (*attitude*) terhadap obat-obatan terlarang, norma-norma objektif (*objective norms*), kontrol terhadap penggunaannya (*perceived behavior control*) merupakan prediktor yang signifikan terhadap intensi penggunaan obat-obatan ini. Sehingga secara keseluruhan, hasil penelitian konsisten dengan *theory of reasond action* dan *theory of planned behavior* dan mengindikasikan bahwa variabel yang digunakan dalam teori ini sangat berguna dalam memprediksikan bahwa variabel yang digunakan dalam teori ini sangat berguna dalam memprediksi apakah orang-orang tertentu akan atau tidak akan menggunakan obat-obatan terlarang.

### **2.3.1 Penelitian Elia Mustikasari tentang kepatuhan wajib pajak badan di Surabaya, disajikan pada Simposium National Akuntansi X 2007**

Penelitian mengenai kepatuhan pajak menggunakan kerangka model *theory of Planned Behavior* (TPB) untuk menjelaskan perilaku kepatuhan pajak wajib pajak orang pribadi. Model TPB yang digunakan dalam penelitian memberikan penjelasan yang signifikan, bahwa perilaku tidak patuh (*noncompliance*) wajib pajak sangat dipengaruhi oleh variabel sikap, norma subyektif dan kontrol berperilaku yang dipersepsikan. Bradley (1994) dan Siahaan (2005) melakukan penelitian kepatuhan wajib pajak badan dengan responden *tax professional*. Penelitian keduanya bukan

merupakan penelitian perilaku. *Tax professional* adalah orang profesional di perusahaan yang ahli dibidang perpajakan. Oleh karena itu, untuk menjelaskan perilaku Wajib Pajak dan yang dalam hal ini diwakili oleh *tax professional* perlu menggunakan teori perilaku individu dan perilaku organisasi.

Peneliti lain menggunakan *Theory of Planned Behavior* (TPB) untuk menjelaskan kepatuhan pajak Wajib Pajak Orang Pribadi (WPOP). Dimana sikap terhadap ketidakpatuhan pajak berpengaruh secara signifikan terhadap niat ketidakpatuhan pajak. Norma subyektif dalam penelitian ini menunjukkan bahwa teman sejawat mempunyai pengaruh penting untuk memprediksi perilaku wajib pajak. Indikator yang dipakai adalah anggota keluarga, pimpinan perusahaan, teman, pasangan. Yang menarik dari penelitian ini adalah penambahan beberapa variabel yang disesuaikan dengan kebutuhan penelitian diluar teori TPB, yaitu :

1. Pengaruh kondisi keuangan terhadap kepatuhan pajak.

Profitabilitas perusahaan (*firm profitability*) telah terbukti merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi kepatuhan perusahaan dalam mematuhi peraturan perpajakan karena profitabilitas akan menekan perusahaan untuk melaporkan pajaknya (Slemrod, 1992, Bradley, 1994 dan Siahaan, 2005). Perusahaan yang mempunyai profitabilitas yang tinggi cenderung melaporkan pajaknya dengan jujur daripada perusahaan yang mempunyai profitabilitas rendah. Perusahaan dengan profitabilitas rendah pada umumnya mengalami kesulitan keuangan dan cenderung melakukan ketidakpatuhan pajak.

2. Pengaruh fasilitas perusahaan terhadap kepatuhan pajak.

Fasilitas yang diberikan oleh perusahaan diharapkan dapat menjamin bahwa *tax professional* akan memiliki kemampuan untuk menyajikan semua informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan dibidang perpajakan.

Dalam penelitian tersebut diketahui bahwa *attitude*, dalam hal ini sikap terhadap ketidakpatuhan pajak berpengaruh positif terhadap *intention behavior* yang digambarkan sebagai niatan *tax professional* untuk berperilaku tidak patuh. Hal ini

terlihat dengan C.R sebesar 60,787 dan probabilitas signifikansi (p) sebesar 0,000 yang lebih kecil dari taraf signifikansi ( $\alpha$ ) yang ditentukan sebesar 0,05. Kemudian ternyata norma subyektif berpengaruh negatif dan signifikan terhadap niat *tax professional* untuk berperilaku tidak patuh, dengan C.R sebesar -63,241 dengan probabilitas signifikansi (p) sebesar 0,000 yang lebih kecil dari taraf signifikansi ( $\alpha$ ) yang ditentukan sebesar 0,05. Kemudian Kewajiban moral berpengaruh negatif dan signifikan terhadap niat tax professional untuk berperilaku tidak patuh. Tercermin dari nilai C.R sebesar -38,512 dan diperoleh probabilitas signifikansi (p) sebesar 0,000 yang lebih kecil dari taraf signifikansi ( $\alpha$ ) yang ditentukan sebesar 0,05. Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa the theory planned behaviour dapat diterapkan untuk pengukuran niatan membayar pajak secara patuh di beberapa perusahaan manufaktur di Surabaya.

### **2.3.2. Penelitian Shafwan Nawawi mengenai perilaku filantropi masyarakat Sumatra Barat, ditulis di PKPU online, 2006**

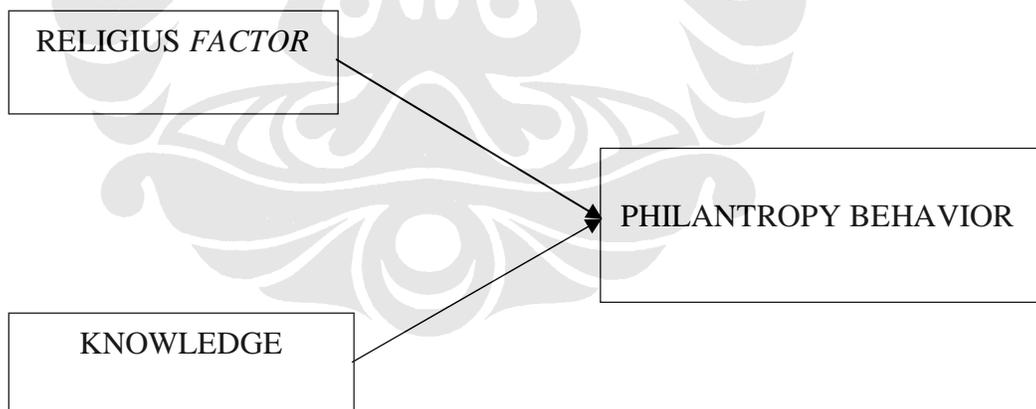
Filantropi sebagai salah satu bentuk kepedulian manusia kepada sesamanya, dengan cara mengeluarkan sebagian dari harta atau hak milik kepada orang yang membutuhkan. Di Indonesia filantropi sering diartikan sebagai pemberian uang kepada orang yang tidak mampu, dalam Islam praktek filantropi terwujud dalam praktek zakat, infak/sedekah dan wakaf. Sedangkan di barat bentuk filantropi lebih luas lagi termasuk dalam bentuk donor darah, serta usaha-usaha yang dilakukan untuk membantu orang lain baik dengan tenaga ataupun pikiran (Bartolini, 2005).

Tradisi filantropi Islam idealnya dapat menjadi modal sosial untuk menyusun suatu pola *civil society* yang kokoh dan bermartabat (CSRC, 2006). Tradisi yang telah berakar ini bukan hanya mencerminkan suatu bentuk ketaatan beragama tetapi juga menjadi bagian yang tak terpisahkan dari perkembangan masyarakat. Sayangnya potensi itu masih terbatas pada isu-isu normatif yaitu kecenderungan retorik memuji keunggulan ajaran filantropi Islam belum kepada upaya-upaya pemberdayaan kaum miskin serta advokasi kebijakan yang berpihak kepada mereka (CSRC, hal 7). Hal yang sama juga ditulis oleh peneliti filantropi Islam, Drs. H. Shafwan Nawawi MA dalam penelitiannya mengenai perilaku filantropi masyarakat Sumatra Barat yang

dimuat di PKPU online, bahwa tradisi filantropi umat Islam nyaris statis baik dalam kualitas maupun kuantitas. Kondisi lapangan yang ditemukan dewasa ini diantaranya filantropi antara semangat ibadah dan mental taqlid. Masalahnya potensi yang ada berada dalam kultur status quo dimana pemahaman, pengamalan, sifat, waktu dan segmen distribusi, serta manajemen kerja berkisar seputar ibadah dalam pengertian sangat terbatas dan bersifat konsumtif semata. Artinya jiwa filantropi yang ada cenderung tradisional dan *taqlid* (mengikuti berdasarkan fanatisme). Berangkat dari dorongan rasa beragama mereka mengeluarkan dana sosial menurut tradisi yang berjalan, tanpa mengkaji ulang apakah pola yang mereka tempuh sudah sesuai dengan syari'at Islam atau tidak.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Nawawi faktor religiusitas dianggap sebagai faktor pertama bagi para mustahik dalam berfilantropi. Kemudian faktor yang kedua adalah tingkat pemahaman terhadap perilaku berfilantropi. Hal ini tersimpulkan pada bagan dibawah ini.

**Gambar 2.4 Faktor Perilaku Berfilantropi di Sumatra Barat**



Sumber : PKPU Online

Dua faktor tersebut ternyata tidak sepenuhnya digunakan oleh para Mustahik di Sumatra Barat, karena :

1. Faktor Religius : ternyata religiusitasnya masih dianggap hanya bersifat spirit semata, tanpa melihat lebih visioner bahwa untuk aplikasi ibadah itu harus

direalisasikan dengan panduan syari'at dan maqashidnya (tujuan yang hendak dicapai dari kewajiban tersebut).

2. Faktor Pengetahuan : ketidakpahaman masyarakat dalam berfilantropi tidak diikuti oleh keingintahuan lebih dari apa yang dipahami selama ini. Karena, mereka mempunyai guru yang mereka anggap sebagai tempat mendapatkan informasi atau ilmu tanpa ada sumber referensi lain.

Hal ini menjadikan pengumpulan filantropi tidak optimal serta sasaran yang dituju yaitu peningkatan keadilan sosial kurang mengena. Akibat dari diabaikannya 2 faktor diatas oleh Nawawi dapat dilihat dari fakta-fakta :

1. Menyalurkan zakat secara langsung, bukan pada amil zakat.
2. Menentukan sendiri Mustahik.
3. Menentukan sendiri takaran kadar yang akan diberikan pada mustahik.
4. Menyalurkan zakat untuk pembangunan masjid.
5. Mengutamakan kerabat sendiri.
6. Dibayarkan umumnya bulan Ramadhan.
7. Sebagian mereka berzakat dengan pakaian atau bahan lainnya.
8. Ada juga yang menyalurkan zakat pada anak yatim.
9. Mustahiq dari asnaf yang lain, seperti gharimin, dan lainnya tidak menjadi perhatian.

Adapun kebalikan dari penilaian masyarakat tentang Filantropi Non Zakat adalah :

1. Kecuali wakaf, jumlahnya lebih sedikit dari zakat
2. Diberikan jika diminta
3. Diberikan karena faktor emosional, misalnya pemberian sesuatu pada korban bencana alam.
4. Memberi jika yang dibantu dilihat sendiri.
5. Yang diberikan itu untuk kepentingan konsumtif.
6. Memberi karena faktor suka tak suka

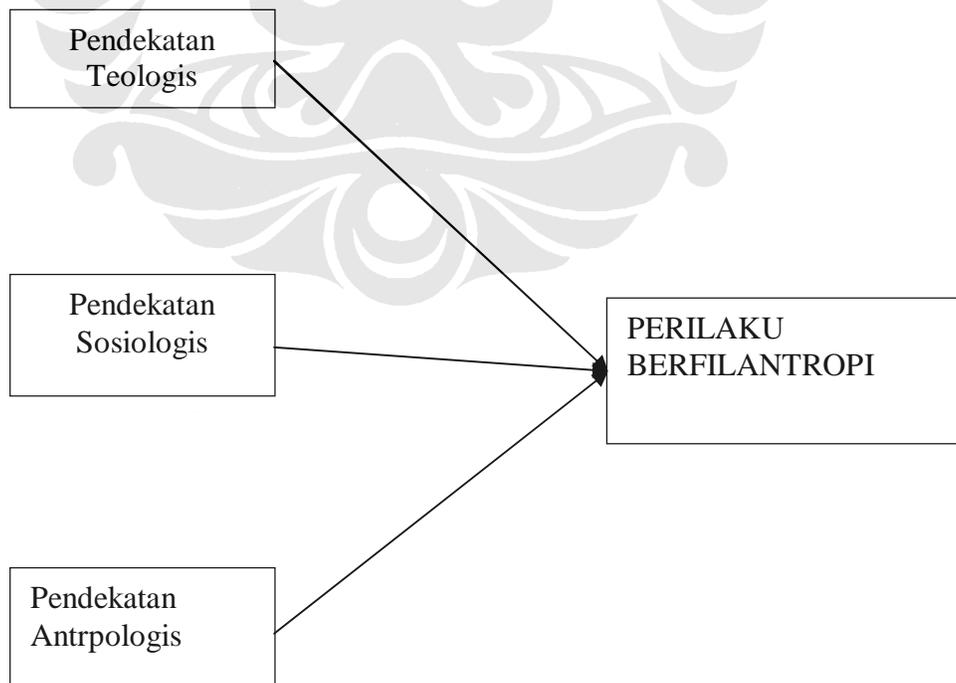
Dalam penelitian yang mencari hubungan antara filantropi dengan proses keadilan sosial Lembaga Peneliti dari *Centre for the Study of Religion and Culture (CSRC)* menyoroti ada dua masalah utama yang menghambat mobilisasi dan optimalisasi dana

filantropi Islam untuk keadilan sosial. Pertama, masalah kultur berderma masyarakat, kedua masalah kapasitas lembaga filantropi Islam.

Sesuai dengan penelitian ini CSRC mengemukakan bahwa faktor yang mempengaruhi pemahaman dan praktik masyarakat dalam berderma tidaklah tunggal, analisis masalah menggunakan multi-pendekatan teologis, sosiologis, dan antropologis. Melalui pendekatan teologis akan dilihat bagaimana keyakinan keagamaan mewarnai pemahaman dan konstruk berpikir kaum Muslim mengenai nilai-nilai dan praktek filantropi Islam yang dianut.

Pendekatan sosiologis menekankan hubungan antara struktur dan kategori sosial dengan persepsi dan praktik filantropi Islam untuk keadilan sosial. Dan pendekatan antropologis berkaitan dengan ekspresi budaya masyarakat dan dialektiknya dengan praktik-praktik berderma yang sudah membudaya. Dapat digambarkan faktor-faktor diatas sebagai berikut :

**Gambar 2.5. Faktor-faktor dalam berfilantropi menurut CSRC**



Sumber: PKPU online

### **2.3.3 Penelitian Bryan J.A. Smale *Leisure Challenges : Bringing People, Resources and Policy into Play*, disajikan pada Sixth Canadian Congress on Leisure Research, 1990**

Penelitian ini menfokuskan pada aspek psikologi terhadap rekreasi *outdoor*, dan hubungan antara variabel psikologi dengan pengukuran nilai ekonomi dalam bentuk kemauan seseorang untuk membayar. Dengan menggunakan *theory of planned behavior*, ditampilkan variabel-variabel sebagai berikut :

1. *The theory of planned behavior as a model of leisure behavior.*

*Predictor Variables* dalam teori TPB digunakan untuk mengukur macam-macam aktivitas rekreasi ( jogging, memanjat gunung, bermain di pantai, mendayung, mengayuh sepeda).

2. *Instrumentality versus effect.*

Sebuah usaha untuk membedakan antara *act's perceived instrumentality* keuntungan yang dirasakan dan biaya, dan gabungan dari penilain tindakan) dari *affective responses toward the act*. *Perceived benefits* didefinisikan sebagai keyakinan tentang kondisi yang terbaik atau keuntungan yang didapat akibat kegiatan rekreasi, sementara *perceived cost* diartikan keyakinan tentang memburuknya kondisi atau merugi disebabkan oleh aktivitas tersebut. Keyakinan sungguh-sungguh yang sesuai dengan instrumen perilaku yang memberikan nilai dan pernyataan positif atau negatif.

3. *Contingent valuation.*

Obyek lain dalam penelitian ini digunakan untuk mengeksplorasi penilaian yang signifikan tentang kuasi ekonomi terhadap nilai psikologi yang diwujudkan ke dalam metode penilaian kesatuan. Kemauan untuk membayar biaya rekreasi dan penilaian ini dihubungkan dengan variabel TPB.

Penelitian ini melibatkan 60 responden ditujukan untuk menyeleksi rekreasi yang tepat untuk suatu populasi mahasiswa, untuk mengidentifikasi usaha-usaha yang dikeluarkan dan keuntungan dari aktivitas ini. Dan juga untuk

memperoleh set yang tepat mengenai perilaku yang menonjol, norma dan keyakinan yang terkontrol.

Hasil dari penelitian tersebut adalah:

1. Niatan dan perilaku rekreasi yang tercatat dapat diprediksi dengan pertimbangan yang akurat dengan variabel independen dari teori TPB.
2. Perbedaan antara *instrumental* dan *affective responses* dibuktikan berguna terutama dalam *the within-subjects analyses*.
3. Kebalikan dari prediksi, kemauan untuk membayar ditemukan tidak berhubungan dengan *attitudes*, *subjective norms*, *perceived behavioral control*, *intention* dan *behavior* yang didata.

Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah bahwa penggunaan *theory of planned behavior* dapat diterapkan untuk mengukur kegiatan rekreasi. Penelitian ini juga menyarankan bahwa paling tidak untuk aktivitas rekreasi, sangatlah penting untuk membedakan antara evaluasi (*instrumental*) dan *affective attitudinal responses*.

#### **2.3.4. Penelitian William F. Bartolini, Kent State University, 2005 tentang *Prospective Donors' Cognitive and Emotive Processing of Charitable Gift Requests*.**

Tulisan Bartolini dalam disertasi untuk mendapatkan gelar Doktor di Kent State University tentang prediksi terhadap perilaku filantropi dalam hal ini disebutnya sebagai

*Charitable Gift Request* yang terdiri dari sumbangan ke orang lain dalam bentuk baik cash maupun barang. Bartolini menggunakan (1) *theory of planned behavior* sebagai dasar penggunaan faktor-faktor yang mempengaruhi orang untuk berdonor dalam penelitian ini, (2) perluasan teori tersebut dengan menambahkan konsep keterlibatan emosi atau *the concept of a prospect's emotional involvement*. *The theory of planned behavior* (Ajzen, 1985) mengatakan bahwa orang mempertimbangkan tiga variabel yaitu *attitudes*, *subjective norms*, dan *perceived behavioral control* untuk membangun niatan untuk berbuat. Variabel ini didefinisikan dan di aplikasikan untuk tindakan berfilantropi. Karena teori ini tidak mempertimbangkan timbulnya emosi, maka Bartolini memasukkan variable emosi kedalamnya.

Riset tentang filantropi dari persepektif ilmu bisnis dimasukan kedalam sosio-ekonomi, demografi dan psikografi untuk meramalkan tindakan mereka. Orang dengan tingkat ekonomi tinggi dan dengan pendidikan yang tinggi memberi lebih banyak daripada yang tingkat ekonomi dan pendidikannya rendah (Radley & Kennedy, 1995: Bartolini, 2005). Kemudian penelitian Schlegelmilch, Diamantopoulos & Love tahun 1997 yang dimuat dalam Bartolini mengemukakan bahwa jumlah yang disumbangkan berkurang setelah pedonor mencapai usia 65 tahun. Dan memberi lebih banyak jika mereka seorang liberal dibandingkan orang yang berideologi konservatif (Wolpert, 1997, Bartolini hal 5, 2005). Penelitian lain menjelaskan bahwa orang yang menyumbang di atas jutaan dolar, sebagai orang yang mempunyai motivasi : (1) mereka percaya bahwa filantropi membuat kesan yang baik di masyarakat, (2) karena alasan agama, (3) pengurang pajak dan keuntungan lainnya yang dibebaskan pajak akibat dari pengeluaran filantropi, (4) alasan aktivitas lingkungan sosial dan kerjasama bisnis, (5) kewajiban atas apa yang telah mereka nikmati , atau (6) karena tradisi yang berlaku dalam keluarga dan masyarakat (Cermak, File & Prince, 1994, Bartolini hal 5, 2005). Dalam Bartolini disebutkan penelitian Hollander (1990) yang menyimpulkan bahwa pedonor memberikan sumbangan karena *social approval*. Untuk alasan “*warm glow*” mereka rasakan ketika memberi sumbangan (Harbaugh, 1998), karena mereka berharap dapat <sup>11</sup>menunjukkan kekayaan mereka (Glaze & Konrad, 1996), karena mereka berharap dapat melihat nama mereka di daftar penyumbang (Harbaugh, 1998), atau karena mereka menghindari dari efek pajak( Barretrt, Mc Guirk, & Steninberg, 1997).

Dalam penelitian ini, Bartolini menyimpulkan bahwa model dari proses menyumbang harus mempertimbangkan (1) *the emotional reaction generated by the message*, (2) *both cognitive and emotive processing*, (3) *processing of variables specific to the altruistic situation*, (4) *delopment of an intention to act or the execution of a behavior as the measurable outcome of message acceptance*. Tidak ada model yang sesuai dengan kriteria tersebut, namun *theory of planned behavior* (Ajzen, 1985) memberikan variabel khusus untuk mempertimbangkan target, fokus pada proses kognitif dan menggunakan niatan dan perilaku sebagai alat ukur hasil.

Seperti yang disebutkan diatas, selain menggunakan *theory of planned behavior* (Ajzen,1985) penelitian Bartolini mengembangkan *emotion theory* sebagai tambahan. Emosi adalah suatu sistem yang kompleks dari mental dan respon biologi terhadap lingkungannya dan membantu untuk mengartikan sisi pengalaman kemanusiaannya (Scherer, 1982, Bartolini hal 30). Emosi menjadikan manusia untuk mengontrol perilaku mereka, sebagai contoh seseorang yang dalam *bad mood* akan mencerna sebuah pesan dengan lebih hati-hati. Bartolini untuk mengklasifikasikan emosi membuat table yang menunjukkan *action tendencies of some basic emotions*.

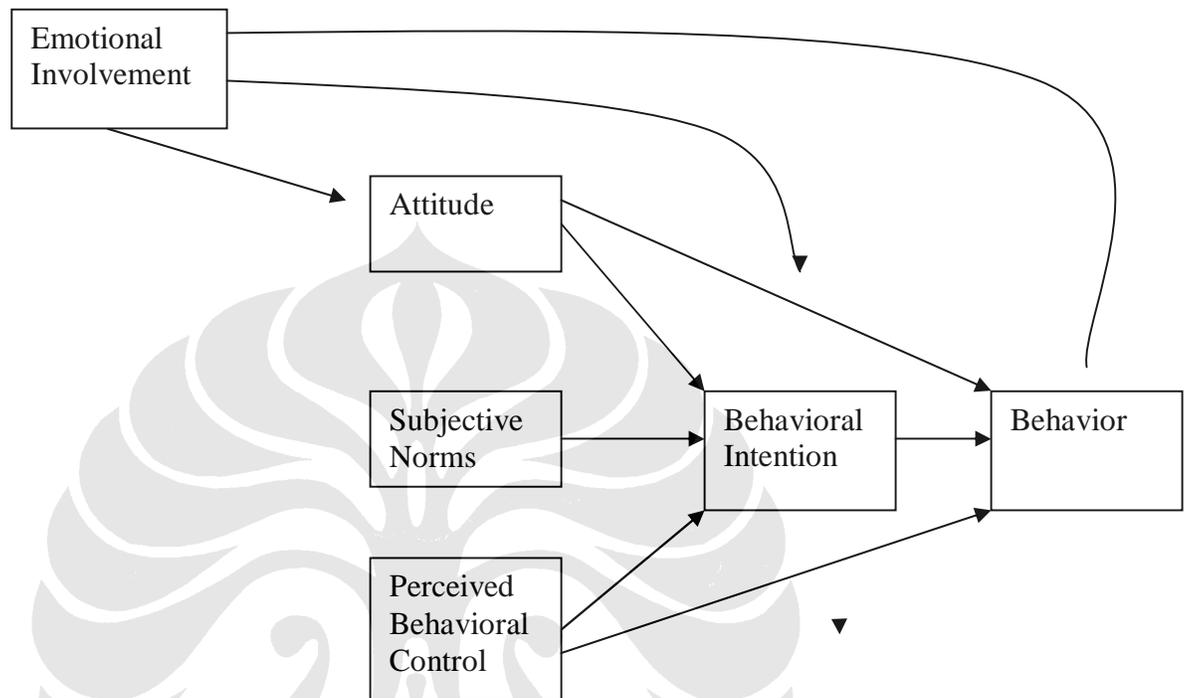
**Tabel 1 Signal values, Functions, and Action Tendencies Associated with Various Emotions**

<i>Emotion</i>	<i>Signal Value</i>	<i>Function</i>	<i>Action Tendency</i>
Surprise	Novelty	Orient	Allocate Attention
Anger	Obstacle	Remove obstacle	Attract/reject
Fear	Danger	Protection	Revise existing plan
Sadness	Failure	Learning/recuperation	Review plan
Guilt	Transgression	Self-sanction	Strive to attain standar
Happiness	Progress toward goal	Self-reward	Bask/bond
Contentment	Absence of threat	Conserve resources	Immobility
Compassion	Plain in others	Develop/maintain relationships	Ameliorate suffering

Sumber : Bartolini, 2005

Sebagai kesimpulan, kerangka pemikiran untuk penelitian tersebut sebagai *extended theory of planned behavior* adalah sebagai berikut :

**Gambar 2.6. *Extended theory of planned behavior* (Bartolini, 2005)**



Sumber : Bartollini, 2005

Dalam mengukur emosi, Bartolini menggunakan media audio visual sebagai dasar untuk mengukur sejauh mana reaksi yang ditimbulkan setelah menyaksikan tayangan yang berhubungan dengan keemosian manusia. Hasil dari penelitiannya adalah *attitude toward behavior* ( $M = 1.20$ ,  $SD = 1.31$ ,  $\alpha = 0.92$ ). Konsistensi internal untuk subjective norms adalah  $M = 0,52$  dengan  $SD 1,32$  sedangkan  $\alpha = 90$ .

### **2.3.5. Penelitian PIRAC “Potensi dan Realita Zakat masyarakat di Indonesia” 2004**

Pirac meneliti mengenai gambaran seberapa besar kesadaran masyarakat sebagai wajib zakat, karena menurut Pirac baha orang yang memiliki kesadaran sebagai muzaki belum tentu menjamin orang tersebut mau membayarkan zakatnya. Survei tersebut

dilakukan di sepuluh kota di Indonesia dan merupakan update data dari kegiatan yang sama tahun lalu. Dengan data sebanyak 1936 yang terjaring melalui metode *face to face interview*, penelitian ini mencoba menggali rata-rata zakat yang diberikan oleh muzaki setiap tahunnya, sehingga dapat diprediksi berapa potensi zakat yang biasa diperoleh. Daerah yang dipilih adalah Medan, Padang, Jakarta, Bandung, Semarang, Surabaya, Balikpapan, Pontianak, Makassar, dan Manado.

Responden dalam survei dipilih secara acak. Teknik penarikan sample yang digunakan adalah kombinasi *multistage random sampling* dan *simple random sampling*. Dengan langkah-langkah :

1. dalam setiap kota yang menjadi lokasi survey akan dipilih secara acak beberapa kelurahan,
2. disetiap kelurahan terpilih akan ditentukan empat Rukun Tetangga (RT) yang dilakukan secara acak,
3. dalam RT terpilih, akan diambil lima kepala keluarga yang dipilih secara acak,
4. dengan menggunakan *Kish Grid*, salah satu anggota dari keluarga terpilih akan menjadi responden.

Informasi yang digali adalah : tingkat zakat yang diberikan, besaran zakat baik tiap pemberi maupun per kapita, penyalur yang dipercaya, penerima zakat, alasan bersedekah, dan metode bersedekah.

Hasil dari survei tersebut diketahui bahwa 49% mengaku sebagai muzaki, dan hanya 7,5% yang tidak mau membayar zakat. Ada tiga alasan orang menyumbang yaitu karena ajaran agama (96%), karena belas kasihan (87%), dan solidaritas sosial (86%). Kemudian metode pemberian sedekah antara lain melalui kotak amal di tempat-tempat umum (95%), *door to door* atau didatangi ke rumah (92%), penggalangan dana melalui tempat kerja (60%).

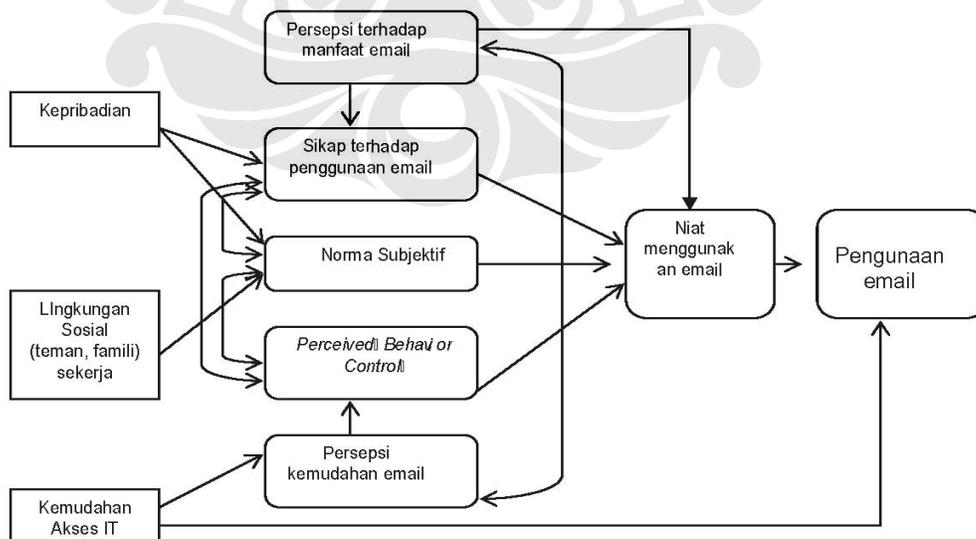
### **2.3.6. Penelitian tentang Model Perilaku Penggunaan IT ‘NR-2007’ sebagai Pengembangan dari *Technology Acceptance Model* (TAM) oleh Neila Ramdhani**

Penelitian ini membahas tentang model teoritik yang menjelaskan dan meprediksi saling hubungan variabel yang terkait dengan penerimaan dan pemanfaatan teknologi

yang dinamakan dengan *Technology Acceptance Model* (TAM), ditambahkan bahwa dalam Theory planned of behavior, yaitu : Latar belakang (background factors), seperti usia, jenis kelamin, suku, status sosial ekonomi, suasana hati, sifat kepribadian, dan pengetahuan) mempengaruhi sikap dan perilaku individu terhadap sesuatu hal.

Penambahan *Background Factors* pada bagan diatas berasal dari faktor-faktor yang terdiri dari dari *Personal General* yang berisikan : *Attitude, Personality trait, values, emotions, intelligence*. Kemudian *Social Factors* yang terdiri dari *Age, gender, race, ethnicity, education, income, dan religion*. Faktor latar belakang pada dasarnya adalah sifat yang hadir di dalam diri seseorang, yang dalam model Kurt Lewin dikategorikan ke dalam aspek O (*organism*). Di dalam kategori ini Ajzen memasukkan tiga faktor latar belakang, yakni Personal, Sosial, dan Informasi. Faktor personal adalah sikap umum seseorang terhadap sesuatu, sifat kepribadian (*personality*), nilai hidup (*values*), emosi, dan kecerdasan yang dimilikinya. Faktor sosial antara lain adalah usia, jenis kelamin (*gender*), etnis, pendidikan, penghasilan, dan agama. Faktor informasi adalah pengalaman, pengetahuan dan ekspose pada media. Adapun bagan penelitian dapat digambarkan sebagai berikut :

**Gambar 2.7. Model Perilaku Penggunaan IT ‘NR-2007’ sebagai Pengembangan dari *Technology Acceptance Model* (TAM)**



Sumber : Neila Ramadhani, 2007

Kesimpulan yang bisa diambil dari penelitian tersebut adalah penambahan faktor ‘kepribadian’ yang mempengaruhi variabel sikap dan norma subyektif terhadap niat menggunakan email, ‘lingkungan sosial’ berupa teman, kerja dan family yang mempengaruhi norma subyektif. Serta faktor ‘kemudahan akses IT’ yang mempengaruhi persepsi kemudahan email.

### **2.3.7. Penelitian *The Effect of Religiosity on Shopping Orientation: An Exploratory Study in Malaysia*, oleh Safek Mokhlis, University College of Science and Technology Malaysia**

Penelitian ini meneliti tentang efek dari faktor religious terhadap orientasi berbelanja di Malaysia. Hasil dari penelitian tersebut diketahui bahwa diindikasikan terdapat tiga faktor yang mempengaruhi orientasi belanja responden yang di sebut ‘sadar kualitas’, belanja berdasar keinginan hati, dan kesadaran kan tingkat harga yang secara konsisten berhubungan dengan faktor religious. Sehingga disarankan bahwa faktor religious dapat dipertimbangkan sebagai model perilaku berbelanja konsumen. Efek dari faktor religius berasal dari dua sumber. Pertama adalah larangan (ketabuan) dan aturan yang dianut dan diikuti oleh ajaran agama yang dilakukan sehari-hari, contoh dalam Islam melarang minum arak dan makan daging babi. Yang kedua perilaku yang dipengaruhi adalah gabungan antara fakta bahwa kontribusi agama kedalam *culture, norms, attitudes* dan nilai-nilai kemasyarakatan. Dalam Pengukuran faktor religious digunakan dua faktor :

- a. *Intrapersonal religiosity*, dengan pengukuran sebagai berikut :
  - Agama adalah sesuatu sangat penting bagi saya, karena menjawab berbagai pertanyaan tentang arti hidup.
  - Sangat penting buat saya untuk menghabiskan waktu pribadi secara khusus untuk beribadah.
  - Faktor agama sangat berpengaruh dalam pengambilan keputusan dalam hidup saya.
  - Saya menghabiskan waktu untuk meningkatkan pemahaman agama.

- Saya sering membaca buku dan majalah tentang agama.
- b. *Interpersonal religiosity*, terdiri dari :
  - Saya dikenal baik dalam lingkungan kelompok agama dan mempunyai pengaruh dalam pengambilan keputusan.
  - Saya menikmati bergabung dalam aktivitas organisasi agama.
  - Saya memberikan kontribusi kepada organisasi agama.
  - Saya menikmati kebersamaan dengan sesama dalam lingkungan organisasi agama.

Dan pertanyaan-pertanyaan diatas cukup signifikan untuk mengukur faktor religius dalam menganalisa efek agama dalam berbelanja.

