

# Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

## Analisis Intensi Muzakkî dalam Membayar Zakat Profesi

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Journal volume
Authors	Huda, Nurul;Gofur, Abdul
Publisher	UIN Jakarta
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-06-17 14:15:47
Link to Item	<a href="http://hdl.handle.net/20.500.12424/238407">http://hdl.handle.net/20.500.12424/238407</a>

# ANALISIS INTENSI *MUZAKKÎ* DALAM MEMBAYAR ZAKAT PROFESI

Nurul Huda & Abdul Gofur\*

**Abstract:** *Intention Muzakkî Analysis in Fulfilling Zakâh of Profession.* The aims of this research is to determine the influence of attitude, *subjective* norm, behavioral control, *muzakkî* income, *muzakkî* education, and *muzakkî* knowledge to the *muzakkî* intention of paying profession *zakâh*. The method of the research is a quantitative method while data analysis techniques use multiple regression analysis. Number of samples analyzed are 150 respondents drawn at random from all areas of Jakarta. Based on multiple regression analysis, it can be seen that the variables together attitudes, *subjective* norms, behavior control, income, education, and knowledge has significant influence on the variable of *muzakkî* intention.

**Keywords:** *subjective* norms, income, education, intention, *muzakkî*

**Abstrak:** *Analisis Intensi Muzakkî dalam Membayar Zakat Profesi.* Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan *muzakkî*, dan pendidikannya terhadap intensi dalam membayar zakat profesi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan teknik analisis data menggunakan *multiple regression analysis*. Jumlah sampel yang dianalisis sebanyak 150 responden se-DKI Jakarta. Berdasarkan analisis *multiple regression* dapat diketahui bahwa secara bersama-sama variabel sikap, *norma subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Intensi *muzakkî*.

**Kata Kunci:** norma *subjective*, pendapatan, pendidikan, intensi, *muzakkî*

---

Naskah diterima: 3 Maret 2012, direvisi: 23 Juni 2012, disetujui 28 Juni 2012.

\* Fakultas Ekonomi Universitas Yarsi. Jl. Letjen Soeprapto, Cempaka Putih, Jakarta Pusat. E-mail: pakhuda@yahoo.com; Universitas Islam Az-Zahra. Jl. Jatinegara Barat 144, Kampung Melayu, Jatinegara, Jakarta, 13320. E-mail: guf\_tangsel@yahoo.com

## Pendahuluan

Potensi zakat dari masyarakat Indonesia menurut hasil penelitian Baznas dan FEM IPB (2011) sampai tahun 2011 adalah mencapai Rp 217 triliun. Sementara yang sudah terhimpun hanya mencapai Rp 1,8 triliun. Menurut riset Uzaifah, hal tersebut salah satu penyebabnya adalah ketidakpuasan *muzakkî* dalam menggunakan jasa Badan Amil Zakat (BAZ) sebagai sarana dalam menyalurkan kewajiban zakatnya sehingga menimbulkan sebuah perilaku dalam penyaluran zakat yaitu penyaluran zakat yang dilakukan secara individu di mana *muzakkî* akan mencari *mustahiq* secara individu pula. Berdasarkan hasil riset tersebut sebesar 44% *muzakkî* memilih menyalurkan zakatnya secara individual.<sup>1</sup>

Zakat profesi baru dikembangkan di Indonesia oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada 2003<sup>2</sup>. Namun sampai saat ini masih banyak masyarakat yang belum memahami zakat profesi tersebut, sehingga masyarakat lebih banyak membayar zakat *mâl* sekali setahun sesuai nisab. Sehingga realiasi zakat tidak sebesar potensi zakat, terutama masyarakat Muslim yang bekerja di bidang jasa, bukan di bidang pertanian. Sehingga perlu dilakukan penelitian lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi intensi *muzakkî* dalam membayar zakat, khususnya zakat profesi.

Beberapa riset terdahulu telah dilakukan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *muzakkî* dalam membayar zakat. Teori yang digunakan oleh riset terdahulu adalah mengenai perilaku konsumen. Teori tersebut adalah *theory planned behavior* (TPB) yang dikembangkan Fishbein dan Ajzen<sup>3</sup> dan model perilaku konsumen yang dikembangkan Assael<sup>4</sup>. Namun belum ada yang menggabungkan dua model tersebut untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi *Muzakkî* dalam membayar zakat. Sehingga penelitian ini mengajukan pertanyaan penelitian sebagai perumusan masalah: (1) Bagaimana pengaruh sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan *muzakkî*, pendidikan *muzakkî*, dan pengetahuan *muzakkî* terhadap intense *muzakkî* dalam membayar zakat profesi baik secara parsial maupun simultan? (2) Berapa besar

---

<sup>1</sup> Uzaifah, "Studi Deskriptif Prilaku Dosen Perguruan Tinggi Islam DIY dalam Membayar Zakat", *La Riba Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1 No. 1, tahun 2007, h. 127-143.

<sup>2</sup> Dodik Siswanto dan Hanna Siska, "Analysis of Zakat on Income Payers Preference in Indonesia (Potency of Double Zakat)", 3rd International Conference on Business and Economic Research (3<sup>rd</sup> ICBER 2012), Bandung.

<sup>3</sup> M. Fishbein & I. Ajzen, *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, (Reading, MA: Addison-Wesley, 1975).

<sup>4</sup> Henry Assael, *Consumer Behavior and Marketing Action*, Fifth Edition, (South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 1995).

sumbangan sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan *muzakkî*, pendidikan *muzakkî*, dan pengetahuan *muzakkî* terhadap intense *muzakkî* dalam membayar zakat profesi? (3) Sumbangan mana yang paling menentukan dari keenam determinan intense *muzakkî* dalam membayar zakat profesi?

### Esensi Zakat Profesi

Yûsuf al-Qaradhawi, dalam Hafidhuddin<sup>5</sup>, menyatakan bahwa di antara hal yang sangat penting untuk mendapatkan perhatian kaum muslimin saat ini adalah penghasilan atau pendapatan yang diusahakan melalui keahliannya, baik keahliannya yang dilakukan secara sendiri maupun secara bersama-sama. Hal yang dilakukan sendiri misalnya profesi dokter, arsitek, ahli hukum, penjahit, pelukis dan lain sebagainya. Hal yang dilakukan secara bersama-sama misalnya pegawai (pemerintah maupun swasta) dengan menggunakan sistem upah atau gaji. Sementara itu, fatwa ulama yang dihasilkan pada waktu Mukhtar Internasional I tentang Zakat di Kuwait pada 29 Rajab 1404 H atau 30 April 1984 M, bahwa salah satu kegiatan yang menghasilkan kekuatan bagi manusia sekarang adalah kegiatan profesi yang menghasilkan amal yang bermanfaat, baik yang dilakukan sendiri seperti kegiatan dokter, arsitek dan lainnya, maupun yang dilakukan secara bersama-sama, seperti para karyawan atau pegawai.

Semua penghasilan melalui kegiatan profesional tersebut adalah telah mencapai nisab, maka wajib dikeluarkan zakatnya. Dalam Q.s. al-Dzâriyât [51]: ayat 19 dinyatakan, “Dan pada harta-harta mereka ada hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak mendapat bagian.”

Yusuf al-Qaradhâwî menjelaskan zakat profesi menurut ulama fikih dalam pandangan ulama fikih.<sup>6</sup> Pertama, menurut Imam Abû Hanîfah, yakni harta penghasilan dikeluarkan zakatnya bila mencapai masa setahun penuh pada pemilikannya, kecuali jika pemilikannya mempunyai harta sejenis yang harus dikeluarkan zakatnya yang untuk itu zakat harta penghasilan/profesi itu dikeluarkan pada permulaan tahun dengan syarat sudah mencapai nisab. Dengan demikian bila ia memperoleh penghasilan sedikit ataupun banyak, meski satu jam menjelang waktu setahun dari harta yang sejenis tiba, ia wajib mengeluarkan zakat penghasilannya itu bersamaan dengan pokok harta yang sejenis

<sup>5</sup> Didin Hafidhuddin, *Zakat dalam Perekonomian Modern*, (Jakarta: Gema Insani, 2002).

<sup>6</sup> Yûsuf al-Qaradhâwî, *Fiqh al-Zakâh, A Comparative Study of Zakah, Regulations and Philosophy in the Light of Quran and Sunnah* (Volume 1), translated, Monzer Kahf, (Scientific Publishing Centre King Abdulaziz University Jeddah, Kingdom of Saudi Arabia, 2004).

tersebut, meskipun berupa emas, perak, binatang piaraan, atau anak-anak binatang piaraan atau lainnya.

Kedua, Imam Mâlik berpendapat bahwa harta penghasilan tidak dikeluarkan zakatnya sampai penuh waktu setahun, baik harta tersebut sejenis dengan jenis harta pemilikinya atau tidak sejenis, kecuali jenis binatang piaraan. Karena itu orang yang memperoleh penghasilan berupa binatang piaraan bukan anaknya sedang ia memiliki binatang piaraan yang sejenis dengan yang diperolehnya, zakat dikeluarkan bersamaan pada waktu penuhnya batas satu tahun binatang piaraan miliknya itu bila sudah mencapai nisab. Kalau tidak atau belum mencapai nisab maka tidak wajib zakat. Tetapi bila binatang piaraan penghasilan itu berupa anaknya, maka anaknya itu dikeluarkan zakatnya berdasarkan masa setahun induknya baik induk tersebut sudah mencapai nisab ataupun belum mencapai nisab.

Ketiga, Imam Syâfi'î, berpendapat bahwa harta penghasilan atau profesi itu dikeluarkan zakatnya bila mencapai waktu setahun meskipun ia memiliki harta sejenis yang sudah cukup nisab. Tetapi zakat anak-anak binatang piaraan dikeluarkan bersamaan dengan zakat induknya yang sudah mencapai nisab, dan bila tidak mencapai nisab maka tidak wajib zakatnya.

Ketentuan zakat profesi terdapat beberapa pendapat mengenai nisab dan cara mengeluarkannya.<sup>7</sup> Pertama, jika dianalogikan dengan zakat pertanian, baik nisabnya senilai 653 kilogram gabah kering atau gandum, kadarnya 5% dan dikeluarkannya pada saat mendapatkan gaji atau penghasilan. Kedua, jika dianalogikan dengan zakat emas atau perdagangan, maka nisabnya 85 gram dan kadarnya 2,5%, dikeluarkan setahun sekali setelah dikurangi oleh kebutuhan pokok. Ketiga, jika dianalogikan dengan zakat rikaz, maka zakatnya 20% tanpa ada nisab dan dikeluarkannya pada saat menerimanya.

Berdasarkan beberapa pendapat mengenai nisab dan zakat profesi di atas, menurut Muhammad Amin Suma, harus berdasarkan kepada pertimbangan masalah bagi *muzakkî* dan *mustahiq*. Apabila dianalogikan dengan pertanian, maka akan memberatkan *muzakkî* karena zakatnya 5%. Jika dianalogikan dengan zakat emas atau perdagangan maka akan mengurangi masalah bagi *mustahiq* karena tingginya nisab akan mengurangi jumlah orang yang sampai pada nisab. Oleh karena itu diambillah jalan tengah masalah antara *muzakkî*

---

<sup>7</sup> Sapongi, R., Ahmad, N., & Mohamad, M., *A Study On Zakah Of Employment Income: Factors That Influence Academics' Intention To Pay Zakah*, 2nd International Conference On Business And Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding

dan *mustahiq*. Sehingga, zakat profesi dapat dianalogikan pada dua hal secara sekaligus, yaitu zakat pertanian dan zakat pada emas dan perdagangan.

Dari sudut nisab dianalogikan pada zakat pertanian, yaitu lima *wasaq* atau 653 kilogram gabah kering/gandum atau 522 kilogram beras dan dikeluarkan pada saat menerimanya. Dan dari sudut kadar zakat, dianalogikan dengan zakat emas, dan uang karena memang gaji, honorarium, upah, dan yang lainnya, pada umumnya diterima dalam bentuk uang, karena itu kadar zakatnya adalah 2,5%. Misalnya, setiap bulan bagi karyawan yang menerima gaji bulanan langsung dikeluarkan zakatnya (sama seperti zakat pertanian yang dikeluarkan pada saat panen) sebagaimana yang dijelaskan dalam Q.s. al-An'âm [6]: 141aya dan kadarnya 2,5%.<sup>8</sup>

### Beberapa Teori

Pertama, *theory of planned behaviour* (TPB). Teori ini yang awalnya dinamai *theory of reasoned action* (TRA), dikembangkan pada 1967, selanjutnya teori tersebut terus direvisi dan diperluas oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein. Mulai 1980 teori tersebut digunakan untuk mempelajari perilaku manusia dan untuk mengembangkan intervensi yang lebih tepat. Pada 1988, variabel lain ditambahkan pada model *reasoned action* yang sudah ada tersebut dan kemudian dinamai *theory of planned behavior* (TPB), untuk mengatasi kekurangan dan kekuatan yang ditemukan oleh Ajzen dan Fishbein melalui penelitian-penelitian mereka dengan menggunakan TRA. Berawal dari timbulnya kritik terhadap teori dan pengakuan sikap yang seringkali tidak tepat, yaitu tidak dapat memperkirakan perilaku yang akan timbul. Ajzen dan Fishbein, dalam Sarlito, mengemukakan teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*) dengan melihat anteseden atau penyebab perilaku volisional /perilaku yang dilakukan atas kemauan sendiri.<sup>9</sup>

Menurut Ajzen dalam Saifuddin, menambahkan menurut kerangka teori *reasoned action* intensi merupakan kekuatan utama yang menjadi sumber motivasi seseorang untuk bertingkah laku tertentu. Semakin kuat intensi melakukan tingkah laku tertentu, maka semakin besar kemungkinannya untuk melakukan tingkah laku tersebut.<sup>10</sup>

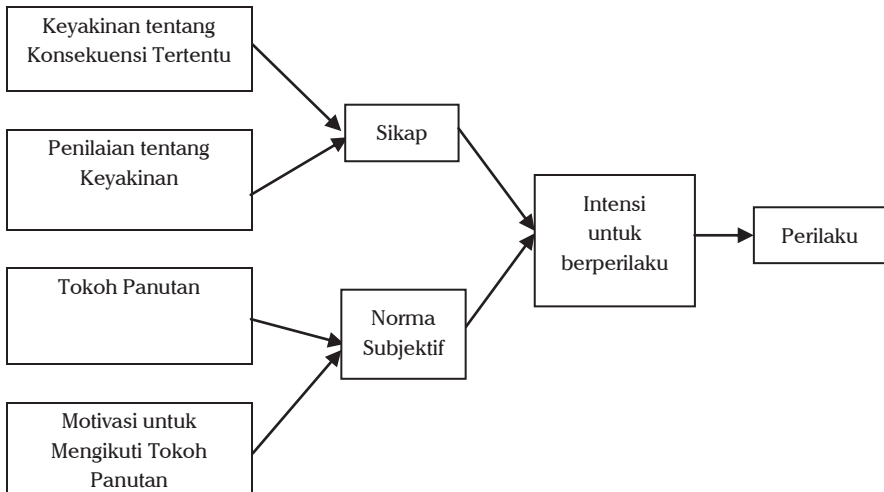
---

<sup>8</sup> Didin Hafidhuddin, *Zakat dalam Perekonomian Modern*, (Jakarta: Gema Insani, 2002).

<sup>9</sup> Sarlito W. Sarwono, *Psikologi Sosial*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2006).

<sup>10</sup> Sarlito W. Sarwono, *Psikologi Sosial*.

Gambar 1  
Hubungan antara sikap, norma *subjective*, dan niat berperilaku menurut teori *Reasoned Action*



Sumber: Fishbein, et al., 1980 dalam Sarlito W. Sarwono, 2006

Sarlito W. Sarwono memaparkan bahwa teori ini mengesampingkan perilaku-perilaku yang menuntut keterampilan atau keahlian, seperti mengecat, melukis, dan sebagainya.<sup>11</sup> Teori ini mengesampingkan kebiasaan (*habit*), keahlian, dan tindakan refleks. Sementara *the theory of planned behavior* menggambarkan integrasi yang menyeluruh dari komponen sikap, norma *subjective*, dan persepsi atas control perilaku ke dalam struktur yang didesain untuk mendapatkan penjelasan dan prediksi yang lebih baik tentang perilaku. Model ini menyarankan bahwa alat prediksi terbaik terhadap perilaku adalah minat untuk membeli (*intention to buy*).

Kerangka pemikiran teori ini dimaksudkan untuk mengatasi masalah *control volisional* yang belum lengkap dalam teori terdahulu. Inti dari teori *planned behavior* tetap berada pada faktor intensi perilaku namun determinan intensi tidak hanya dua (sikap terhadap perilaku yang bersangkutan dan norma-norma *subjective*) melainkan tiga, dimana dengan diikutsertakannya aspek *perceived behavioral control* /PBC.

<sup>11</sup> Sarlito W. Sarwono, *Psikologi Sosial*.

*Theory of planned behavior* secara khusus menghubungkan antara *beliefs* dengan *attitudes*. Berdasarkan model tersebut seseorang akan mengevaluasi sikap terhadap perilaku ditentukan oleh aksesibilitas keyakinan mereka, yang mana keyakinan merupakan probabilitas *subjective* bahwa perilaku tersebut akan menghasilkan hasil yang pasti.<sup>12</sup>

Kedua, konsep perilaku konsumen perpektif umum. Hawkins mengemukakan bahwa perilaku konsumen (*consumer behavior*) adalah studi terhadap individu, kelompok atau organisasi dan proses yang mereka gunakan untuk memilih, mengamankan, menggunakan dan menentukan produk, *service*, pengalaman atau ide untuk memuaskan kebutuhan dan dampak proses tersebut pada konsumen atau masyarakat.<sup>13</sup> Engel menyatakan bahwa perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat untuk mendapatkan, mengonsumsi dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses yang mendahului dan mengikuti tindakan ini.<sup>14</sup>

Menurut Loudon<sup>15</sup> dan Schiffman<sup>16</sup> perilaku konsumen merupakan kegiatan sejak dari mencari, membeli, menggunakan, mengevaluasi dan menghentikan pemakaian dari produk dan jasa yang diharapkan akan dapat memuaskan kebutuhan. Jadi perilaku konsumen bukan hanya dilihat dari apakah seseorang membeli atau tidak suatu produk, melainkan proses yang menyeluruh sejak dari mencari hingga menghentikan pemakaian suatu produk atau jasa.

Model Perilaku Konsumen dari Assael<sup>17</sup>, ada tiga faktor yang memengaruhi konsumen dalam membuat keputusan pembelian yaitu konsumen individu, lingkungan dan penerapan strategi pemasaran. Selengkapannya dapat dilihat pada gambar berikut ini:

---

<sup>12</sup> M. Fishbein & I. Ajzen, *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*.

<sup>13</sup> D. Hawkins, *Consumer Behavior: Building Marketing Strategy*, (7th Edition, New York: McGraw-Hill, 1998).

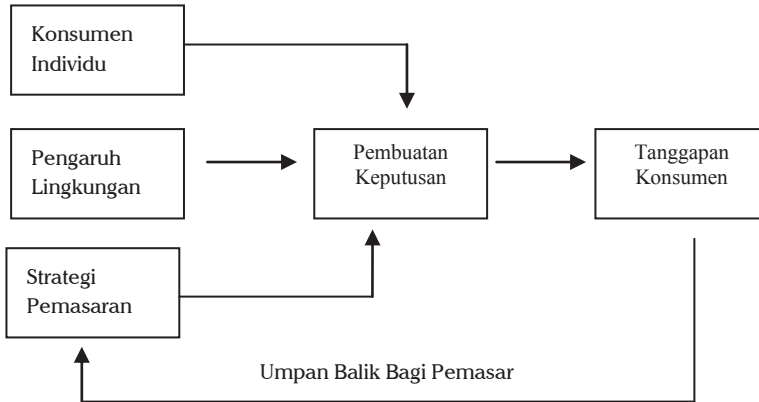
<sup>14</sup> J.F. Engel, *Perilaku Konsumen*, (Edisi Keenam), Alih Bahasa Budijanto, Jakarta: Binarupa Aksara, 1995.

<sup>15</sup> David Loudon and A. J. Della Bitta, *Consumer Behavior, Concept and Application*, Fourth Edition, McGraw-Hill Companies, hic, New York.

<sup>16</sup> Schiffman, Leon G. and Kanuk, Leslie Lazar, *Consumer Behavior*, , Fourth Edition, 1991.

<sup>17</sup> Henry Assael, *Consumer Behavior and Marketing Action*, Fifth Edition, Ohio: South-Western College Publishing, Cincinnati, 1995.

Gambar 2.  
Model Perilaku Konsumen menurut Assael



(Sumber: Assael, 1992)

Gambar 2 di atas dijelaskan bahwa terdapat tiga faktor yang memengaruhi pilihan konsumen dalam membeli barang/jasa yaitu: (1) Konsumen individual, (2) lingkungan, dan (3) penerapan strategi pemasaran. Faktor pertama konsumen individual artinya bahwa pilihan untuk membeli barang/jasa dipengaruhi oleh hal-hal yang ada pada diri konsumen seperti kebutuhan, persepsi, sikap, kondisi geografis, gaya hidup, karakteristik kepribadian individu, pendidikan, dan penghasilan konsumen.

Perubahan sosial ekonomi memengaruhi perilaku konsumen dalam membeli, baik untuk kebutuhan primer maupun sekunder. Perubahan sosial ekonomi meliputi pendapatan dan tingkat pendidikan yang merupakan karakteristik pembeli. Terdapat korelasi langsung antara tingkat pendidikan, pendapatan dan kemampuan membeli seseorang. Pendidikan secara langsung berkaitan dengan kemampuan membeli karena terdapat korelasi yang kuat antara pendidikan dan pendapatan. Pendidikan memengaruhi konsumen dalam membuat keputusan, konsumen yang pendidikannya tinggi mempunyai pandangan yang berbeda terhadap alternatif merk dan harga dibandingkan dengan konsumen berpendidikan yang lebih rendah.

Faktor kedua, yaitu lingkungan. Artinya bahwa pilihan konsumen terhadap barang/jasa dipengaruhi oleh lingkungan yang mengitarinya. Ketika konsumen membeli barang/jasa mereka didasari oleh banyak pertimbangan misalnya karena meniru temannya, karena tetangganya telah membeli lebih dulu, dan

sebagainya. Dengan demikian, interaksi sosial yang dilakukan oleh seseorang akan turut memengaruhi pilihan produk yang akan dibeli.

Faktor ketiga, yaitu penerapan strategi pemasaran ini merupakan stimuli pemasaran yang dikendalikan oleh pemasar/pelaku bisnis. Dalam hal ini pemasar berusaha memengaruhi konsumen dengan menggunakan stimuli pemasaran seperti iklan, dan sejenisnya agar konsumen bersedia memilih produk yang ditawarkan. Strategi pemasaran yang lazim dikembangkan oleh pemasar biasanya berhubungan dengan produk yang ditawarkan, harga jual produknya, strategi pemasaran yang dilakukan dan bagaimana pemasar melakukan distribusi produk kepada konsumen. Strategi pemasaran tersebut biasa disebut bauran pemasaran (*marketing mix*). *Marketing mix* adalah elemen pengendalian organisasi yang dapat memberikan kepuasan atau sebagai sarana komunikasi dengan konsumen. *Marketing mix* tradisional terdiri atas 4P yaitu: *product*, *price*, *place*, dan *promotion*. Bila strategi *marketing mix* ini diaplikasikan ke bidang jasa, maka perlu mengalami beberapa modifikasi. Oleh karena karakteristik jasa biasanya diproduksi dan dikonsumsi secara simultan (bersama-sama), maka konsumen sering bertanya langsung kepada perusahaan tentang proses pemberian jasa tersebut.

## **Metodologi**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini merupakan desain penelitian kuantitatif. Desain penelitian menggunakan suatu instrumen untuk melakukan eksplorasi dan mengidentifikasi variabel sikap (*attitude*), norma *subjective* (*subjective norm*), kendali perilaku (*perceived behaviour control*), penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan dalam memengaruhi intensi membayar zakat profesi. Desain penelitian kuantitatif digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel Sikap (*attitude*), norma *subjective* (*subjective norm*), kendali perilaku (*perceived behaviour control*), penghasilan, pendidikan dan pengetahuan dapat memengaruhi intensi membayar zakat profesi.

### **Instrumen Penelitian**

Instrumen yang dipakai dalam penelitian ini adalah instrumen kuesioner untuk mengetahui sikap (*attitude*), norma *subjective* (*subjective norm*), kendali perilaku (*perceived behaviour control*), penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan serta intensi *muzakkī* dalam membayar zakat profesi.

Skala yang dipakai dalam penyusunan kuesioner adalah skala ordinal atau sering disebut skala *likert*. Dengan skala *likert* ini memungkinkan responden untuk mengekspresikan intensitas perasaan mereka. Jawaban setiap pertanyaan

memiliki angka 1 sampai 5 pada tiap kategori. Jawaban setiap pertanyaan mempunyai gradasi dari sangat setuju, setuju, tidak berkomentar, tidak setuju, dan sangat tidak setuju.

Angka pilihan respons yang digunakan hanya 1 sampai 5 saja, dengan alasan jika respons terlalu sedikit, maka hasilnya terlalu kasar. Sebaliknya, jika pilihan respons terlalu banyak, responden dikhawatirkan akan sulit membedakan antara pilihan respons yang satu dengan pilihan respons yang lain. Cara menjawab pertanyaan kuesioner ini dengan memberikan tanda *chek list* (√) pada kolom yang tersedia.

### **Sampel Penelitian**

Menurut Tabachnik dan Fidell 1998 ukuran sampel yang dibutuhkan adalah antara 10-25 kali jumlah variabel independen. Model dalam penelitian ini terdiri dari 6 variabel independen maka jumlah sampel yang dibutuhkan adalah antara 60-150 sampel. Berpedoman pada Hair dkk 1995 maka sampel yang disarankan adalah berkisar 100-200. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 150 responden, jumlah ini telah memenuhi ukuran sampel yang ditentukan.<sup>18</sup>

Responden penelitian adalah *muzakkî* pada lingkungan institusi-institusi baik milik pemerintah dan swasta yang ada di wilayah DKI Jakarta. Teknik *sampling* yang akan digunakan adalah *probability sampling*, yaitu dengan menggunakan *simple random sampling*. Teknik ini dipilih karena responden yang diteliti merupakan responden yang sesuai dengan tujuan penelitian.<sup>19</sup>

### **Metode Analisis Data**

Sesuai tujuan penelitian, maka analisis data yang akan digunakan yaitu metode analisis multiregresi (*multiple regression analysis*). Dengan metode ini dapat dilihat pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat pada penelitian. Variabel bebasnya adalah sikap (*attitude*), norma *subjective* (*subjective norm*), kendali perilaku (*perceived behavior control*), penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan. Sedangkan variabel terikatnya adalah intensi. Metode persamaannya, sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 + b_6 x_6 + e$$

---

<sup>18</sup> Augisty Ferdinand, *Structural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen: Aplikasi Model-model Rumit dalam Penelitian untuk Tesis Magister dan Disertasi Doktor*, (Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang, 2005).

<sup>19</sup> F.N. Kerlinger, *Asas-asas Penelitian Behavioral* (terjemahan), (Jogjakarta: Gadjah Mada University Press, 2002).

Notasi :

a	: konstanta
$b_1 b_2 b_3 b_4 b_5 b_6$	: koefisien regresi
Y	: intensi membayar zakat
$x_1$	: attitude (sikap)
$x_2$	: <i>subjective</i> norm (norma <i>subjective</i> )
$x_3$	: perceived behaviour control (kendali perilaku)
$x_4$	: penghasilan
$x_5$	: pendidikan
$x_6$	: pengetahuan
e	: variabel residual

Teknik untuk analisis ini dilakukan dengan bantuan computer melalui program SPSS versi 17.0. Pengertian terhadap hasil-hasil analisis adalah berdasarkan print out perhitungan tersebut, setelah itu dilakukan pengujian sebagai berikut. Pertama, uji hipotesis parsial. Uji hipotesis dengan uji t pada tingkat signifikan 0,05 untuk masing-masing variabel bebas dengan dua sisi (*two tails*). Jadi masing-masing 0,025. Pengujian dilakukan dengan membandingkan besarnya nilai  $t_{hitung}$  terhadap  $t_{tabel}$ . Adapun kriteria pengujian yang digunakan yaitu jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima.

Kedua, uji hipotesis simultan. Uji hipotesis simultan dengan uji F pada tingkat signifikan 0,05 untuk semua variabel bebas secara bersama-sama. Pengujian dilakukan dengan membandingkan besarnya  $F_{hitung}$ . Adapun kriteria pengujian yang digunakan yaitu jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima.

Ketiga, koefisien determinasi ( $R^2$ ), koefisien determinasi dimaksudkan sebagai keragaman total variabel terikat (Y) yang dapat diterangkan atau diperhitungkan oleh keragaman variabel bebas (x). Koefisien determinasi ini adalah suatu ukuran yang mempunyai arti lebih pasti dan di hitung dengan maksud mengkuadratkan koefisien korelasi.

Keempat, uji autokorelasi. Uji autokorelasi berarti terdapatnya korelasi anggota populasi atau data pengamatan yang diurutkan berdasarkan waktu, sehingga munculnya suatu datum sebelumnya memengaruhi datum berikutnya. Autokorelasi muncul pada regresi yang menggunakan data berkala. Masalah autokorelasi dalam persamaan regresi linier berganda dapat dideteksi dengan

menggunakan metode Durbin-Watson (DW). Metode ini merupakan suatu teknik hitung yang paling umum dipakai.

Kelima, uji multikolinieritas. Uji multikolinieritas dipergunakan untuk menunjukkan kuat lemahnya hubungan yang terjadi antara variabel bebas. Pendeteksian terhadap gejala multi kolinieritas dapat ditemui pada koefisien korelasi. Koefisien korelasi antar variabel bebas, untuk daerah positif yang lebih besar dari 0,50 atau untuk daerah negatif lebih kecil -0,05 dinilai hubungan antara variabel tersebut relatif kuat, berarti mengandung multikolinieritas. Bila daerah positif nilai koefisien korelasi lebih kecil dari 0,05 atau daerah negatif lebih besar dari 0,05 maka hubungan antara variabel tersebut lemah, berarti tidak mengandung multikolinieritas.

### Diskusi dan Analisis

Semua butir-butir pernyataan yang ada dalam instrumen untuk mengukur sikap *muzakkî* adalah valid. Pada uji validitas untuk instrumen norma *subjective* butir pernyataan 1 sampai 5 yang diajukan sebagai instrumen mengukur norma *subjective* valid. Sementara butir pernyataan nomor 6 dan 7 tidak valid karena memiliki signifikansi di atas 0,05 dan nilai *r* hitung lebih kecil dari nilai *r* tabel. Sehingga butir 6 dan 7 dihilangkan kemudian dilakukan pengujian kembali. Hasil uji validitas untuk variabel Norma *Subjective* setelah menghilangkan butir pernyataan yang tidak valid memberikan hasil semua butir valid. Untuk uji validitas variabel kendali perilaku, semua butir pernyataan yang mewakili variabel kendali perilaku memiliki signifikansi dibawah 0,05 dan nilai *r* hitung lebih besar dari nilai *r* tabel, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua butir pernyataan tersebut adalah valid. Begitu pula butir-butir pernyataan yang mewakili variabel Intensi dalam penelitian ini semua butir-butir pernyataan tersebut adalah valid.

Untuk pengujian reliabilitas instrumen ditunjukkan oleh suatu angka yang disebut koefisien reliabilitas. Semakin tinggi koefisien reliabilitasnya maka uji coba tersebut semakin reliabel. Sebaliknya semakin kecil korelasi uji coba tersebut, semakin rendah pula nilai reliabilitasnya, sesungguhnya tes dituntut untuk memiliki koefisien reliabilitas setinggi mungkin. Metode uji reliabilitas yang digunakan adalah dengan *Alpha Cronbach*. Berikut ini hasil uji reliabilitas setiap variabel dalam penelitian ini.

Tabel 1  
Hasil Uji Reliabilitas

No	Keterangan	<i>Alpha Cronbach</i>
1	Sikap	0.663

2	Norma <i>Subjective</i> 1	0.424
3	Norma <i>Subjective</i> 2	0.866
4	Kendali Perilaku	0.595
5	Intensi	0.652

Sumber: Kuesioner, data diolah

Berdasarkan tabel 1 terlihat bahwa variabel Sikap memiliki nilai *alpha cronbach* sebesar 0.663 lebih besar dari 0.6, sehingga menunjukkan bahwa butir-butir pernyataan dalam kuesioner untuk mengukur sikap *Muzakkî* dapat diandalkan. Sementara untuk variabel Norma *Subjective* memiliki nilai *alpha cronbach* dua buah. Nilai *alpha cronbach* variabel Norma *Subjective* 1 sebesar 0.424 lebih kecil dari 0.6, sehingga dapat menunjukkan bahwa kuesioner untuk mengukur variabel norma *subjective* kurang diandalkan karena ada 2 butir pernyataan yang tidak valid. Setelah dua butir pernyataan yang tidak valid tersebut dihapus dan dilakukan uji ulang, nilai *alpha cronbach* untuk variabel norma *subjective* menjadi sebesar 0.866 lebih besar dari 0.6. Sehingga 5 butir pernyataan yang valid untuk mengukur variabel norma *subjective* adalah andal. Untuk variabel kendali perilaku dan Intensi memiliki nilai *alpha cronbach* masing-masing sebesar 0.595 dan 0.652. Nilai *alpha cronbach* untuk variabel kendali perilaku dibulatkan akan menjadi 0.6 sehingga butir-butir pernyataan untuk mengukur variabel kendali perilaku adalah andal. Begitu juga dengan *alpha cronbach* variabel intensi yang lebih besar dari 0.6, menunjukkan butir-butir pernyataan untuk mengukur intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi adalah andal.

Setelah dilakukan uji validitas dan reliabilitas, maka tahap berikutnya penyebaran kuesioner ke wilayah sampel yaitu Jakarta Pusat, Jakarta Timur, Jakarta Utara, Jakarta Barat, dan Jakarta Selatan.

### **Pengaruh terhadap Intensi Berzakat Muzakkî**

Pertanyaan pertama dalam penelitian ini adalah mengenai bagaimana pengaruh sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan *muzakkî*, pendidikan *muzakkî*, dan pengetahuan *muzakkî* mengenai zakat profesi terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi. Untuk menjawab pertanyaan penelitian tersebut, maka data-data yang diperoleh dari responden sebanyak 150 orang responden menggunakan instrumen kuesioner dianalisis dengan metode *multiple regression*. Analisis *multiple regression* ini dibantu dengan menggunakan software SPSS versi 18.00, untuk mendapatkan nilai koefisien regresi, nilai  $R^2$ , nilai Beta, dan nilai signifikansi. Hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

Tabel 2  
Regression dari Sikap, Norma *Subjective*, Kendali Perilaku,  
Penghasilan Muzakkî, Pendidikan Muzakkî, dan  
Pengetahuan Muzakkî terhadap Intensi Zakat Profesi

	B	SE	t	Sig.
Constant	0.356		0.775	0.440
Sikap	0.196	9.81	1.451	0.149
Norma <i>Subjective</i>	0.318	16.64	3.917	0.000*
Kendali Perilaku	0.333	3.84	2.639	0.009*
Penghasilan	0.016	0.28	0.433	0.665
Pendidikan	0.011	0.10	0.377	0.707
Pengetahuan	-0.057	0.20	-0.297	0.767
<i>F value of model</i>	10.250			0.000*
<i>R</i> <sup>2</sup>	0.301			
<i>Adjusted R</i> <sup>2</sup>	0.271			

Sumber: Kuesioner, data diolah

Hasil analisis *multiple regression* ditunjukkan pada tabel 2 di atas. Pada tabel 2 di atas menunjukkan bahwa variabel sikap, norma *subejctive*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan berpengaruh terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi. Hal ini terlihat dari nilai *adjusted R*<sup>2</sup> adalah sebesar 0.271 dan nilai F statistiknya sebesar 10.250, serta memiliki nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05 yaitu sebesar 0.000. Hasil ini berarti bahwa sebesar 27.1% intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi dapat dijelaskan oleh keenam variabel bebas yaitu sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan. Sehingga, model tersebut dapat diterapkan untuk menjelaskan intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

Sehingga didasarkan analisis diatas, maka model intensi *muzakkî* membayar zakat profesi adalah sebagai berikut:

$$I = 0.356 + 0.196(A) + 0.318(SN) + 0.333(PBC) + 0.016(I) + 0.011(E) - 0.057(K)$$

Dimana :

I = Intensi untuk berperilaku

A = Attitude (Sikap)

SN = *Subjective Norm* (Norma *Subjective*)

PBC = *Perceived Behavioral Control* (Kendali Perilaku)

I	= <i>Income</i> (Penghasilan)
E	= <i>Education</i> (Pendidikan)
K	= <i>Knowledge</i> (Pengetahuan)

Penelitian ini mengemukakan enam hipotesis. Untuk menguji hipotesis tersebut maka dihitung nilai *t* hitung. Kemudian nilai *t* hitung tersebut dibandingkan dengan nilai *t* tabel. Apabila *t* hitung > *t* tabel, maka hipotesis diterima. Selain membandingkan nilai *t* hitung dengan *t* tabel, uji hipotesis juga dapat dilihat dari signifikansi nilai *t* hitung. Apabila signifikansi lebih kecil dari 0,05 atau  $p < 0,05$ , maka hipotesis alternatif diterima, dan apabila  $p > 0,05$  maka hipotesis awal yang diterima.

Pertama, hipotesis 1 adalah:  $H_{01}$ : Tidak ada pengaruh antara sikap terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi.  $H_{a1}$ : Terdapat pengaruh antara sikap terhadap intensi berzakat *muzakkî* membayar zakat profesi. Berdasarkan hasil analisa regresi yang ada pada tabel 2 di atas, maka terlihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel sikap terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi adalah sebesar 0.149. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai  $p > 0,05$ , yang berarti hipotesis awal diterima sementara hipotesis alternatif ditolak. Sehingga variabel sikap tidak ada pengaruh terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi secara signifikan. Hasil ini menunjukkan bahwa intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi bukan saja ditentukan oleh sikap *muzakkî* yang percaya dengan membayar zakat profesi berarti membantu saudara semuslim yang mengalami kekurangan.

Kedua, hipotesis 2 adalah:  $H_{02}$ : Tidak ada pengaruh antara norma *subjective* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi.  $H_{a2}$ : Terdapat pengaruh antara norma *subjective* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi. Pada hasil analisa regresi yang ada pada tabel 2 di atas, maka terlihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel norma *subjective* terhadap intensi berzakat adalah sebesar 0.000. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai  $p < 0,05$ , yang berarti hipotesis awal ditolak sementara hipotesis alternatif diterima. Sehingga variabel norma *subjective* ada pengaruh terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi secara signifikan. Berdasarkan hasil uji hipotesis ini menunjukkan bahwa kecenderungan jawaban responden dalam penelitian ini mengenai variabel norma *subjective* bahwa peran ustaz cukup besar dalam mendukung responden membayar zakat profesi signifikan memengaruhi intensi berzakat para responden yang merupakan *muzakkî*. Hasil ini juga menunjukkan bahwa

intensi berzakat seseorang ditentukan oleh ustaz atau guru pengajian dan orang tua, serta saudara maupun teman.

Ketiga, hipotesis 3 adalah:  $H_{03}$ : Tidak ada pengaruh antara kendali perilaku terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi.  $H_{a3}$ : Terdapat pengaruh antara kendali perilaku terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi. Berdasarkan nilai signifikan yang ada pada tabel 2 di atas, maka terlihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel kendali perilaku terhadap intensi berzakat adalah sebesar 0.009. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai  $p < 0.05$ , yang berarti hipotesis awal ditolak sementara hipotesis alternatif diterima. Sehingga variabel kendali perilaku ada pengaruh terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi secara signifikan. Berdasarkan jawaban responden mengenai kendali perilaku yang sudah diuraikan sebelumnya, diketahui bahwa rata-rata skor tertinggi pada variabel Kendali Perilaku adalah responden melakukan pembayaran zakat karena membayar zakat akan membantu kesejahteraan *mustahiq* dan merupakan salah satu rukun Islam yang wajib dipatuhi. Hasil penelitian ini menunjukkan tingkat kepatuhan responden dalam penelitian ini pada ajaran Islam khususnya pelaksanaan rukun Islam membayar zakat cukup besar, sehingga dapat memengaruhi secara signifikan intensitas responden dalam membayar zakat. Pernyataan-pernyataan lain yang merupakan indikator variabel Kendali Perilaku juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berzakat *muzakkî*.

Keempat, hipotesis 4 adalah:  $H_{04}$ : Tidak ada pengaruh antara penghasilan *muzakkî* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi.  $H_{a4}$ : Terdapat pengaruh antara penghasilan *muzakkî* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi. Hasil nilai signifikan yang ada pada tabel 2 di atas, maka terlihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel penghasilan terhadap intensi berzakat adalah sebesar 0.665. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai  $p > 0.05$ , yang berarti hipotesis awal diterima sementara hipotesis alternatif ditolak. Sehingga variabel penghasilan tidak ada pengaruh terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi secara signifikan. Berdasarkan jawaban responden mengenai penghasilan yang sudah diuraikan sebelumnya, diketahui bahwa mayoritas responden memiliki penghasilan kurang dari 3.5 juta rupiah sebulan, sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa besar kecil penghasilan yang dimiliki *muzakkî* tidak memengaruhi intensitas *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

Kelima, hipotesis 5 adalah:  $H_{05}$ : Tidak ada pengaruh antara pendidikan *muzakkî* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi.  $H_{a5}$ : Terdapat pengaruh antara pendidikan *muzakkî* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat

profesi. Berdasarkan nilai signifikan yang ada pada tabel 2 di atas, maka terlihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel pendidikan terhadap intensi berzakat adalah sebesar 0.707. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai  $p > 0.05$ , yang berarti hipotesis awal diterima sementara hipotesis alternatif ditolak. Sehingga variabel pendidikan tidak ada pengaruh terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi secara signifikan. Berdasarkan jawaban responden mengenai pendidikan yang sudah diuraikan sebelumnya, diketahui bahwa mayoritas responden sudah menyelesaikan pendidikan sampai tingkat SMA, sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tinggi rendah tingkat pendidikan yang sudah dilaksanakan *muzakkî* tidak memengaruhi intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

Keenam, hipotesis 6 adalah:  $H_{06}$ : Tidak ada pengaruh antara pengetahuan *muzakkî* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi.  $H_{a6}$ : Terdapat pengaruh antara pengetahuan *muzakkî* terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi. Berdasarkan hasil analisa regresi yang menunjukkan nilai signifikan pada tabel 2 di atas, maka terlihat bahwa nilai signifikansi untuk variabel pengetahuan terhadap intensi berzakat adalah sebesar 0.767. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai  $p > 0.05$ , yang berarti hipotesis awal diterima sementara hipotesis alternatif ditolak. Sehingga variabel pengetahuan tidak ada pengaruh terhadap intensi *muzakkî* membayar zakat profesi secara signifikan. Berdasarkan jawaban responden mengenai pengetahuan *muzakkî* tentang zakat profesi bahwa masih banyak *muzakkî* yang tidak mengetahui nisab dan kadar zakat profesi, tidak memengaruhi intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

Hasil penelitian ini tidak jauh berbeda dengan hasil penelitian Sapngi et. al. (2011) dan Huda et.al (2012). Hasil penelitian Sapngi et.al dan Huda et.al menunjukkan variabel Sikap dan Kendali Perilaku memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat. Namun hasil penelitian ini variabel norma *subjective* dan kendali perilaku yang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat.

Penelitian yang dilakukan Kanji et.al (2012) menunjukkan hasil bahwa secara simultan faktor ibadah, pengetahuan zakat, harta kekayaan atau pendapatan, peran pemerintah, peran ulama dan kredibilitas lembaga amil zakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi membayar zakat. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa secara simultan variabel sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan memiliki pengaruh yang positif terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

### **Sumbangan terhadap Intensi Muzakkî Membayar Zakat Profesi**

Pertanyaan kedua yang diajukan dalam penelitian ini adalah seberapa besar sumbangan efektif variabel sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan dan pengetahuan terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi. Nilai sumbangan efektif (SE) dapat terlihat pada tabel 2 di atas.

Pada tabel 2, dapat diketahui bahwa nilai sumbangan efektif (SE) variabel Sikap terhadap variabel intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi adalah sebesar 0.0981 atau sebesar 9.81%. Hasil ini menunjukkan bahwa variabel sikap hanya bisa memengaruhi variabel intensi *muzakkî* membayar zakat profesi sebesar 9.81%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini memiliki sumbangan efektif yang lebih besar terhadap Intensi berzakat *muzakkî*.

Sementara nilai sumbangan efektif untuk variabel norma *subjective* adalah sebesar 0.1664 atau sebesar 16.64%. Nilai sumbangan efektif ini lebih besar dari sumbangan efektif variabel sikap terhadap Intensi berzakat *muzakkî*. Hasil ini menunjukkan masih banyak variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini memiliki sumbangan efektif lebih besar terhadap Intensi berzakat *muzakkî*. Oleh karena memiliki sumbangan efektif yang cukup besar, sehingga pengaruh norma *subjective* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berzakat *muzakkî*.

Nilai sumbangan efektif untuk variabel kendali perilaku terhadap intensi berzakat *muzakkî* adalah sebesar 0.0384 atau sebesar 3.84%. Nilai sumbangan efektif variabel kendali perilaku ini lebih kecil dari nilai sumbangan efektif variabel sikap dan norma *subjective* terhadap intensi berzakat *muzakkî*. Sehingga pengaruh yang ada antara variabel kendali perilaku terhadap variabel intensi berzakat *muzakkî* signifikan. Namun nilai sumbangan efektif variabel kendali perilaku terhadap intensi berzakat *muzakkî* masih kecil, sehingga masih banyak variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini memiliki nilai sumbangan efektif yang lebih besar terhadap intensi berzakat *muzakkî*.

Nilai sumbangan efektif untuk variabel penghasilan terhadap intense *muzakkî* dalam membayar zakat profesi adalah sebesar 0.0028 atau sebesar 0.28%. Nilai sumbangan efektif variabel pendidikan adalah sebesar 0.0010 atau sebesar 0.10%, sementara nilai sumbangan efektif variabel pengetahuan adalah sebesar 0.0020 atau sebesar 0.20%. Ketiga variabel tersebut memiliki sumbangan efektif lebih kecil dari nilai sumbangan efektif norma *subjective* dan kendali perilaku, sehingga pengaruh yang ada tidak signifikan.

Secara keseluruhan sumbangan variabel sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan terhadap intensi berzakat *muzakkî* terlihat pada nilai adjusted R<sup>2</sup> model regresi dalam penelitian ini yaitu sebesar 27.1%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa keenam variabel sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan hanya dapat memberikan kontribusi memengaruhi variabel intensi berzakat *muzakkî* sebesar 27.1%, sementara sisanya sebesar 72.9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

### **Sumbangan Efektif Paling Dominan Memengaruhi Variabel Intensitas Muzakkî Membayar Zakat Profesi**

Pertanyaan ketiga dalam penelitian ini adalah sumbangan efektif yang paling dominan memengaruhi variabel intensitas *muzakkî* dalam membayar zakat profesi. Untuk menjawab pertanyaan ini, maka dapat dilihat pada tabel 2 di atas. Berdasarkan hasil analisa data yang ditampilkan pada tabel 2, dapat diketahui bahwa variabel yang memiliki nilai sumbangan efektif terbesar dalam memengaruhi variabel intensitas berzakat *muzakkî* adalah variabel norma *subjective*.

Hal ini terlihat nilai sumbangan efektif variabel norma *subjective* sebesar 0.1664 atau sebesar 16.64% lebih besar dari variabel sikap, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan terhadap variabel intensitas *muzakkî* dalam membayar zakat profesi. Selain memiliki nilai sumbangan yang terbesar, variabel norma *subjective* juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel intensitas *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

Hasil ini penelitian ini sesuai dengan teori yang disampaikan oleh Ajzen (2005) lewat teori *planned behavior*. Ajzen dan Fishbein dalam "*theory of reasoned action*" menyatakan bahwa norma *subjective* adalah determinan dari niat/kehendak berperilaku. Norma adalah suatu konvensi sosial yang mengatur kehidupan manusia. Norma *subjective* adalah suatu fungsi keyakinan individu dalam hal menyetujui atau tidak menyetujui perilaku tertentu (Refiana: 2002). Untuk menyetujui/tidak menyetujui suatu perilaku, kondisi tersebut didasari oleh suatu keyakinan yang dinamakan dengan keyakinan normatif. Dengan demikian, faktor lingkungan keluarga (ayah, ibu, saudara) merupakan orang yang dapat memengaruhi tindakan individu. Seorang individu akan melakukan/ berperilaku tertentu apabila persepsi orang lain terhadap perilaku tersebut bersifat positif. Artinya, orang lain mempersepsikan bahwa perilaku individu tersebut diperbolehkan/sebaiknya dilakukan. Sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *muzakkî* memiliki intensitas yang besar dalam membayar zakat profesi

dipengaruhi oleh lingkungan sekitar *muzakkî* yang mendukung *muzakkî* untuk melakukan pembayaran zakat profesi, khususnya dukungan dari ustaz atau guru pengajian.

## Penutup

Secara bersama-sama variabel sikap, norma *subjective*, kendali perilaku, penghasilan, pendidikan, dan pengetahuan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi. Namun secara parsial variabel norma *subjective* dan kendali perilaku memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel Intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi.

Nilai sumbangan efektif variabel sikap terhadap variabel intensi berzakat *muzakkî* adalah sebesar 9.81%. Sumbangan efektif variabel norma *subjective* terhadap variabel intensi berzakat *muzakkî* adalah sebesar 16.64%. Sumbangan efektif variabel kendali perilaku terhadap variabel intensi berzakat *muzakkî* adalah sebesar 3.84%. Nilai sumbangan efektif variabel penghasilan terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi adalah sebesar 0.28%. Nilai sumbangan efektif variabel pendidikan terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi adalah sebesar 0.10%. Sementara nilai sumbangan efektif variabel pengetahuan terhadap intensi *muzakkî* dalam membayar zakat profesi adalah sebesar 0.20%. Nilai sumbangan efektif yang paling dominan memengaruhi variabel intensi *muzakkî* membayar zakat profesi adalah variabel norma *subjective* yaitu sebesar 16.64%. []

## Pustaka Acuan

- Abu Bakar, Nur Barizah, Rashid, Hafiz Majdi Abdul, *Motivations of Paying Zakat on Income: Evidence from Malaysia*, International Journal of Economics and Finance, Vol. 2, No. 3, August 2010.
- Ajzen, Icek dan Driver, B.L., *Prediction of Leisure Participation from Behavioral, Normative and Control Beliefs: An Application of Theory of Planned Behavior*, Leisure Sciences, Vol. 13, 1991.
- Ajzen, Icek, *Attitude, Personality, and Behavior*, Buckingham: Open University Press, Milton Keynes, 1988.
- , *The theory of planned behavior, Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 1991.
- , *Attitudes, Personality, and Behavior*, Edisi kedua, New York: Open University Press, 2005.

- Assael, Henry, *Consumer Behavior and Marketing Action*, Fifth Edition, South-Western College Publishing, Cincinnati, Ohio, 1995.
- Bidin, Zainol, Idris, Kamil Md., Shamsudin, Faridahwati Mohd, *Predicting Compliance Intention on Zakah on Employment Income in Malaysia: An Application of Reasoned Action Theory*. Jurnal Pengurusan 28, 2009.
- Chiou, Jyh-Shen, *The Effects of Attitude, Subjective Norm, and Perceived Behavioral Control on Consumers' Purchase Intentions: The Moderating Effects of Product Knowledge and Attention to Social Comparison Information*. Proc Natl. Sci. Council. ROC (C), Vol. 9 No. 2, 1998.
- Cook, Jennifer, Geoffrey Bird, *Social attitudes differentially modulate imitation in adolescents and adults*, Research article, *Exp Brain Res*, 2010.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S., *The psychology of attitudes*. Fort Worth: Harcourt Brace Jovanovich, 1993.
- Engel, J.F., *Perilaku Konsumen*, (Edisi Keenam), Alih Bahasa Budijanto, Jakarta: Binarupa Aksara, 1995.
- Ferdinand, Augisty, *Structural Equation Modelling dalam Penelitian Manajemen: Aplikasi Model-Model Rumit dalam Penelitian untuk Tesis Magister dan Disertasi Doktor*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang, 2005.
- Fishbein, M., & Ajzen, I, *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975.
- Ghozali, Imam, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2009.
- Hafidhuddin, Didin, *Zakat dalam perekonomian Modern*, Jakarta: Gema Insani, 2002.
- Hanno, D. M. and G. R. Violette, *An analysis of Moral and Social Influences on Taxpayer Behavior*. *Behavioral Research In Accounting* (8 Supplement), 1996.
- Hawkins, D., *Consumer Behavior: Building Marketing Strategy*, (7th Edition). New York: McGraw-Hill, 1998.
- Higgins, George E. dan Marcum, Catherin Davis, *Can the Theory of Planned Behavior Mediate the Effects of Low Self-Control on Alcohol Use?* College Student Journal, Vol. 39, Issue: 1, 2005.
- Hogh, Michael, Graham Vaughan, *Social Psychology*, Third Edition, Prentice Hall, United Kingdom, 2002.
- Huda, Nurul, dkk, *The Analysis of Attitude, Subjective Norms, and Behavioral Control on Muzakki's Intention to Pay Zakah*, International Journal of

- Bussiness and Social Science. Vol. 3 No. 22. (Special Issue-November 2012)
- Hidayati, A. and Tohirin, A, *Management of Zakah: Centralised Vs Decentralised Approach, Seventh International Conference–The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy*, Bangi- Malaysia, 2010.
- Hui, S. S. dan Morrow, J. R., *Level of Participation and Knowledge of Physical Activity in Hong Kong Chinese Adults and Their Association With Age*. Journal of Aging and Physical Activity, Vol. 9, 2001.
- Husna, Ida Binti Hedzir, *Intention to Pay Zakah on Employment Income Among Manufacturing Employees* in Penang, College of Business Universiti Utara Malaysia, 2009.
- Kanji, Lusiana, Habbe, Abd Hamid., Mediaty, *Faktor Determinan Motivasi Membayar Zakat: Determinant Factors Motivation Paying Zakat and Magnitude of Value*, pasca.unhas.ac.id, 2012.
- Kerlinger, F.N., *Asas-asas Penelitian Behavioral (terjemahan)*, Jogjakarta: Gadjah Mada University Press, 2002.
- Krueger, N. F., Jr., dan Carsrud, A. L., *Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behavior, Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 5 No. 4, 1993.
- Loudon, David and Bitta, A. J. Della, *Consumer Behavior, Concept and Application*, Fourth Edition, New York: McGraw-Hill Companies, hic, York, 1993.
- Mannan, M.A., *Islamic Economics: Theory and practice*, Cambridge: Hodder and Stroughton, 1996.
- Muda, Muhamad, dkk, *Factors Influencing Individual Participation in Zakat Contribution: Exploratory Investigation, Paper Submitted For Presentation at the Seminar for Islamic Banking and Finance 2006 (iBAF2006)*, 29 – 30 August 2006, Kuala Lumpur (Faculty of Economics and uamalat, KUIM, Nilai NS).
- Mustapha, Nik bin Hj Nik Hasan, *Zakat in Malaysia: Present and Future Status*, Journal of Islamic Economics, Vol. No. 1, Muharram 1408 H (1986), Malaysia.
- Nazat, Dadang Hilman, *Identifikasi Faktor yang Memengaruhi Perilaku Muzakkî dalam Mengeluarkan Zakat Maal Melalui Lembaga Pengelola Zakat di Kota Bandung*, Tesis, ITB, 2001, dalam: [www.digilib.itb.ac.id](http://www.digilib.itb.ac.id)
- Pierce, L.G. & Paul D.Y., *Combinig Intention with Investment to Predict Withdrawal Behavior*, The Journal of Social Psychology, 131 (1), 1990.

- Qaradhawî, al-, Yûsuf, *Fiqh al-Zakâh, A Comparative Study of Zakah, Regulations and Philosophy in the Light of Qur'an and Sunnah* (Volume 1), translated, Jeddah, Kingdom of Saudi Arabia: Monzer Kahf, Scientific Publishing Centre King Abdulaziz University, 2004.
- , *Spektrum Zakat dalam Membangun Ekonomi Kerakyatan*, (Sari Nurlita Lc, Trans), Jakarta: Zikrul Hakim, 2005.
- , *Hukum Zakat*, diterjemahkan Salman Harun dkk, Jakarta: Pustaka Litera Antar Nusa, 2010.
- Ramdhani, Neila, *Sebuah Pengantar dalam Belajar Teori-Teori Sikap, Program Pendidikan Doktor Fakultas Psikologi UGM, 2007-2008*.
- Robbins, S.P. *Teori Organisasi: Struktur, Desain, dan Aplikasi* (Terjemahan), Jakarta: Penerbit Arcan, 1994.
- Sarlito W. Sarwono, *Psikologi Sosial*, Jakarta: Balai Pustaka, 2006.
- Sapingi, R, Ahmad, N, & Mohamad, M, *A Study on Zakah of Employment Income: Factors that Influence Academics' Intention to Pay Zakah*, 2nd International Conference on Business and Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding.
- Schiffman, Leon G. and Kanuk, Leslie Lazar, *Consumer Behavior*, , Fourth Edition, 1991.
- Shalihati, Fithriyyah, *Analisis Persepsi dan Sikap Masyarakat terhadap Baznas di Kota Jakarta (Studi Kasus Badan Amil Zakat Nasional)*, 2010, thesis. IPB, [www.digilib.ipb.ac.id](http://www.digilib.ipb.ac.id)
- Shook, C., & Bratianu, C., *Entrepreneurial Intent in a Transitional Economy: an Application of the Theory of Planned Behavior to Romanian Students*. International Entrepreneurship and Management Journal, 6, 2010.
- Sierro S., Martin B., Gerjo K., & Frans S., *Modification of Driving Behavior in a Large Transport Organization: A Field Experiment*. Journal of Applied Psychology, 74 (3), 1989.
- Siswantoro, Dodik, Siska, Hanna, *Analysis of Zakat On Income Payers Preference In Indonesia (Potency of Double Zakat)*, 3rd International Conference on Business and Economic Research (3<sup>rd</sup> ICBER 2012), Bandung, 2012.
- Utsaimin, al-, Muḥammad ibn Shâlih, *Fiqh Zakat Kontemporer, Soal Jawab Ihwal Zakat dari Yang Klasik Hingga Terkini*, terjemahan Ghazali Mukri, Surakarta: al-Qowam, 2011.
- Uzaifah, *Studi Deskriptif Prilaku Dosen Perguruan Tinggi Islam DIY dalam Membayar Zakat*, La\_Riba Jurnal Ekonomi Islam Vol. 1, No. 1, Tahun 2007.

- Wahid, Hairunnizam Wahid, Ahmad, Sanep, & Abdul Kader, Radiah, "Pengagihan Zakat oleh Institusi Zakat kepada Lapan Asnaf: Kajian di Malaysia", Seminar Ekonomi Islam Peringkat Kebangsaan, Malaysia, 2009.
- Wahid, Hairunnizam & Abdul Kader, Radiah, *Localization of Malaysian Zakat Distribution: Perceptions of Amil and Zakat Recipients*, Seventh International Conference–The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy, Bangi, 2010.
- Yasin, Ahmad Hadi, *Panduan Zakat Praktis*, Jakarta: Republika, 2011.
- Zuhaylî, al-, Wahbah, *Zakat: Kajian Berbagai Mazahab*, diterjemahkan Agus Effendy, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008.