



## PENGUJIAN FAKTOR PENENTU PRILAKU PATUH MEMBAYAR ZAKAT HARTA DARI PERSPEKTIF *THEORY OF PLANNED BEHAVIOR*

Zaitul<sup>1\*</sup>, Syafri Husen<sup>2</sup>, Mukhlizul Hamdi<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bung Hatta, Padang,

<sup>2</sup> PT.Adicipta Boga Intiprima, Jakarta

\*Email: zaitul@bunghatta.ac.id

---

### **Keywords**

*Attitude,  
 Subjective Norm,  
 Perceived behavioral  
 control,  
 Intention to Behave,  
 Compliance Behavior*

---

### **Article Information**

*Received:  
 2020-03-01  
 Accepted:  
 2020-05-01  
 Available online:  
 2020-07-18*

---

### **Abstract**

*Zakah compliance behaviour among Muzzaki has been discussed by academics and practitioners. However, less attention has been paid about how the compliance behaviour and what factors determine this Zakah compliance in Padang society. Therefore, this study aims to investigate the determinants of Zakah compliance behaviour from perspective of Theory of Planned Behaviour. Ten hypotheses are developed and tested in this study. Nine-four respondents filled and returned the questioner. Simple, multiple and hierarchal regression analysis are applied to gain the result. The result show that three hypotheses are accepted (i) perceived behaviour control has a significant effect on an intention to pay zakah, (ii) subjective norm has a significant relationship with zakah compliance behaviour, and (iii) an intention to pay zakah also has a significant impact on zakah compliance behaviour. Practically, the government can increase Ummah zakah compliance behaviour by improve an muzzaki's intention to pay zakah through reduce the barriers to pay zakah and improve successful factors. This study theoretically contribute to theory of planned behaviour partially*

---

## PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara berkembang tidak dapat lepas dari banyaknya permasalahan di bidang ekonomi. Permasalahan ekonomi mempunyai dampak negatif terhadap kehidupan sosial masyarakat seperti, kemiskinan. Salah satu instrumen yang dianggap efektif dalam pengentasan kemiskinan adalah zakat. Menurut UU RI No 23 Tahun 2011, “Zakat adalah harta yang wajib dikeluarkan oleh seorang muslim atau badan usaha untuk diberikan kepada yang berhak menerimannya sesuai dengan syariat islam”.

Lembaga pemerintah yang berwenang untuk melakukan pengolahan dan pendistribusian zakat secara nasional yaitu Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS). LAZ adalah lembaga amil zakat yang bentuk oleh swasta. Pada tahun 2015, BAZNAS Kota Padang berhasil menghimpun dana zakat, infak, sadaqah dan wakaf (Ziswaf) ditambah CSR sebesar



Rp. 22.537.508.208. Dengan rincian, Rp. 21.307.031.855 dari Pegawai Negeri Sipil (PNS) di lingkungan Pemko Padang, zakat non PNS Rp.540.293.253 dan dari Infak, sadaqah dan wakaf tambah CSR Rp.690.183.100<sup>1</sup>. Dana zakat yang terkumpul masih di bawah target BAZNAS Kota Padang yang menetapkan target dana zakat pada tahun 2015 sebesar Rp. 25 miliar (baznaspadang, 2016).

Masalah yang dihadapi BAZNAS adalah masyarakat cenderung menyalurkan sendiri zakatnya secara pribadi. Penyaluran secara langsung tentu tidak mendapatkan hasil yang kurang efektif dan efisien. Namun, masyarakat merasa nyaman melakukan karena langsung memberikan kepada yang berhak. Jika diserahkan kepada lembaga, mereka ragu akan pengalokasiannya. Hal tersebut tidak dapat mengeluarkan masyarakat kurang mampu dari lingkaran kemiskinan, karena lebih bersifat konsumtif. BAZNAS harus dapat memberikan bukti pada masyarakat dalam penyaluran dana produktif yang tepat sasaran dan keberhasilannya memerangi kemiskinan (Ekapurwati, 2015). Bukti penyaluran di laporkan secara berkala oleh BAZNAS melalui laporan pertanggungjawaban secara berkala. Namun, tingkat kepatuhan dan faktor penentunya perlu dikaji untuk merumuskan strategi meningkatkan kepatuhan kedepannya.

Kepatuhan membayar zakat bisa dijelaskan dari teori perilaku, seperti *theory of planned behavior*, *theory of reason action* dan lainnya. Penelitian faktor penentu kepatuhan membayar zakat telah dilakukan oleh beberapa penelitian sebelumnya, seperti Amilahaq dan Ghoniayah (2019);Bulutoding, et al (2019); Abror (2019); Alpriyama dan Adytiawarman (2017);Nuryana (2016);Doktoralina (2017); Osman et al (2016); (Huda et al,2012). Hasil Penelitian mereka menunjukkan hasil yang beragam dan namun penelitian yang menggunakan objek ASN kota Padang masih terbatas, apa lagi faktor penentu yang berasal dari *theory of planned behavior*. ASN kota Padang diambil karena kondisi budaya dan sosial yang berbeda jika dibandingkan dengan masyarakat lainnya. Untuk itu, penelitian ini akan memperkaya literatur kepatuhan dan memberikan kontribusi pada *theory of planned behavior*. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh sikap, norma subjektif, *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh. Penelitian ini juga menguji peran niat untuk patuh sebagai variabel mediasi. Makalah disajikan dalam beberapa bagian, diantaranya adalah latar belakang penelitian, teori dan pengembangan hipotesis, metode penelitian, hasil dan pembahasan, di tutup dengan kesimpulan.

---

<sup>1</sup> Sumber: Baznas Kota Padang



## PENGEMBANGAN HIPOTESIS

### *Perilaku Patuh Membayar Zakat*

Perilaku patuh membayar zakat harta dapat diartikan ketaatan dalam membayar zakat harta. Di dalam *Theory of Planned Behavior* yang merupakan pengembangan lebih lanjut dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) terdiri dari tiga variabel, yaitu sikap, norma subjektif, dan persepsian kendali perilaku (Ajzen, 1985). Ketiga variabel ini dapat mempengaruhi niat seseorang untuk berperilaku. Kepatuhan membayar zakat bisa dijelaskan juga oleh *Syariah Enterprise Theory* dimana teori ini menjelaskan bahwa orang akan patuh membayar zakat jika mereka takut akan azab Allah.

### *Sikap*

Sikap merupakan suatu fungsi yang didasarkan oleh keyakinan dari seseorang individu mengenai konsekuensi positif dan atau negatif yang akan diperoleh dari melakukan suatu perilaku yang disebut sebagai *behavi-oral beliefs* (Ajzen, 2005). Sikap akan membentuk niat seseorang untuk berperilaku berdasarkan keyakinan yang dimilikinya. Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa sikap berpengaruh positif terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat (Putra, 2016; Bulutoding, 2019). Penelitian lainnya menunjukkan bahwa sikap tidak berpengaruh terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat (Sepryna dan Ratnasari, 2013). Hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut.

**H1<sub>a</sub>: Sikap berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku.**

**H1<sub>b</sub>: Sikap berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta.**

### *Norma Subjektif*

Norma Subjektif adalah persepsi seseorang terhadap kepercayaan-kepercayaan orang lain yang akan mempengaruhi minat untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan (Jogiyanto, 2007). Norma subjektif didasarkan oleh keyakinan yang disebut sebagai *normative beliefs*. *Normative belief* adalah keyakinan mengenai kesetujuan atau ketidaksetujuan seseorang atau sekelompok orang yang penting bagi individu terhadap suatu perilaku. Dalam hal ini juga termasuk dukungan yang berasal dari orang tua, sahabat, rekan kerja, dan rujukan atau referensi lain yang dianggap penting dan berhubungan dengan suatu perilaku. Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa norma subjektif tidak berpengaruh terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat (Huda et al, 2012). Penelitian lainnya menunjukkan bahwa norma subjektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat (Sepryna dan Ratnasari, 2013; Nuryana, 2016; Alpriyama dan Adityawarman, 2017). Hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut.



**H2<sub>a</sub>: Norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku.**

**H2<sub>b</sub>: Norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta.**

### ***Perceived Behavioral Control***

*Perceived behavioral control* adalah persepsi individu mengenai faktor pendukung atau penghambat untuk melakukan suatu perilaku (*control beliefs*) (Ajzen, 2005). Faktor pendukung misalnya adalah keyakinan terhadap agama. Seseorang yang yakin terhadap perintah agama untuk membayar zakat akan meningkatkan minat atau niat ataupun perilaku seseorang untuk membayar zakat. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa *Perceived Behavioural Control* (PBC) berpengaruh positif dan signifikan terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat (Bulutoding, 2019; Huda et al. 2012). Penelitian lainnya menunjukkan bahwa kontrol perilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*) mempengaruhi perilaku patuh membayar zakat (Sepryna dan Ratnasari, 2013). Hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut.

**H3<sub>a</sub>: *Perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku.**

**H3<sub>b</sub>: *Perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta.**

### ***Niat untuk Berperilaku***

Niat didefinisikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku. Niat mencakup faktor-faktor yang menyarankan bagaimana seseorang melakukan perilaku tertentu. Berdasarkan pemikiran ini, diharapkan semakin kuat niat seseorang, semakin besar kemungkinan untuk individu melakukan perilaku tertentu (Ajzen, 1980). Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa norma subjektif tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku dan *Perceived behavioral kontrol* berpengaruh terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat (Huda et.al 2012). Penelitian lainnya menunjukkan bahwa sikap tidak berpengaruh terhadap niat untuk berperilaku, *Perceived behavioral control* berpengaruh terhadap niat berperilaku patuh membayar zakat, dan Niat berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat (Bulutoding, 2019; Nuryana, 2016; Sepryna dan Ratnasari, 2013). Hipotesisnya adalah:

**H4<sub>a</sub>: Niat untuk berperilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta.**

**H4<sub>b</sub>: Niat untuk berperilaku berperan sebagai variabel mediasi antara sikap dengan**



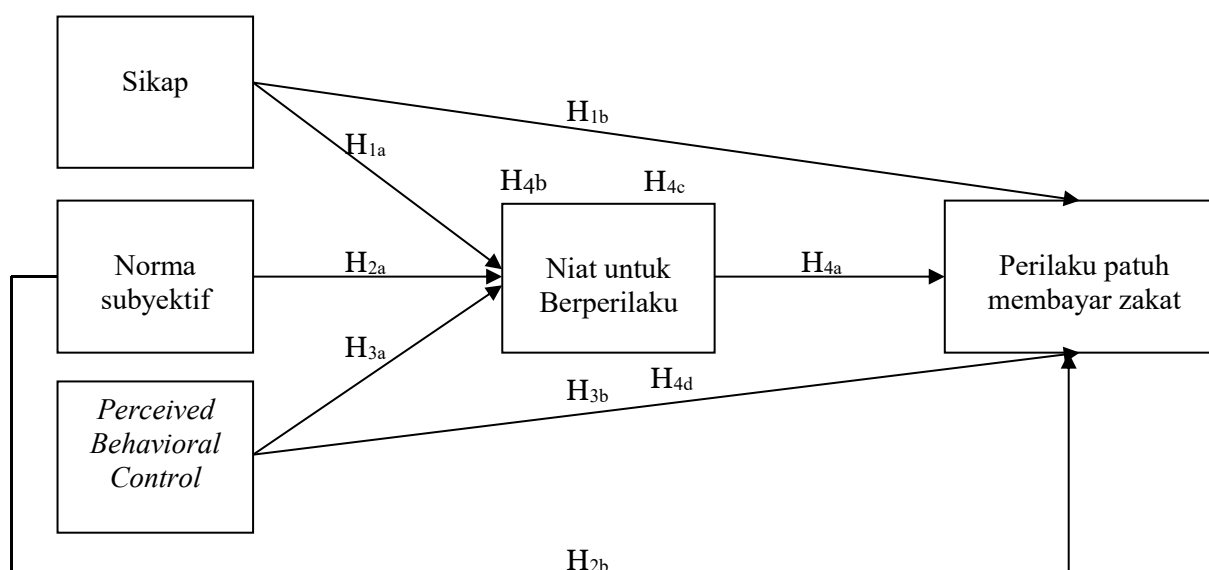
perilaku patuh membayar zakat harta.

**H4<sub>c</sub>:** Niat untuk berperilaku berperan sebagai variabel mediasi antara norma subyektif dengan perilaku patuh membayar zakat harta.

**H4<sub>d</sub>:** Niat untuk berperilaku berperan sebagai variabel mediasi antara *perceived behavioral control* dengan perilaku patuh membayar zakat harta.

Merujuk pada hipotesis yang dikembangkan di atas maka dibangun kerangka konseptual penelitian, seperti terlihat pada tabel dibawah ini.

### Kerangka Konseptual



### METODE PENELITIAN

Objek penelitian ini adalah Pegawai Negeri Sipil kota Padang. Sedangkan jenis penelitian ini adalah penelitian kausal. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh Pegawai Negeri Sipil kota Padang yang membayar zakat di Baznas kota Padang berjumlah 12.000 orang. dengan menggunakan rumus Slovin (Husein, 2011) didapat sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Simple Random Sampling*. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data *primer yaitu data yang dikumpulkan berdasarkan jawaban kuesioner yang di isi oleh responden. Responden dalam penelitian ini adalah PNS Kota Padang.*

Penelitian ini menggunakan instrumen penelitian yaitu kuesioner. Kuesioner penelitian berisikan pernyataan yang berhubungan dengan identitas responden dan pertanyaan tentang variabel penelitian. Pengukuran instrumen menggunakan skala Likert. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut; (i) Perilaku patuh membayar zakat harta (Y)



menggunakan tiga (3) pernyataan yang digunakan oleh Zahidah (Huda et al,2012), (ii) Sikap ( $X_1$ ) menggunakan tiga belas (13) pernyataan yang juga digunakan oleh Huda, et al (2012), (iii) Norma subjektif ( $X_2$ ) memakai tujuh (7) pernyataan yang digunakan oleh Huda et al (2012), (iv) *Perceived behavioral control* ( $X_3$ ) memakai sembilan (9) pernyataan yang juga implementasikan oleh Huda, et al (2012), dan (v) Niat untuk berperilaku (M) menggunakan empat (4) pernyataan yang juga dipakai oleh Huda, et al (2012).

Teknik analisis untuk menyelesaikan permasalahan adalah uji regresi sederhana, berganda dan bertingkat. Sebelum regresi dilakukan, uji Instrumen Penelitian dilaksanakan yang terdiri dari (i) Uji Validasi dengan metode analisis faktor (KMO), dan (ii) Uji Reliabilitas dengan menggunakan koefisien alpha *cronbach*. Uji asumsi klasik juga di lakukan sebelum uji regresi di-*run*; (i) Uji normalitas dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov, (ii) Uji multikolinieritas antar variabel prediktor dengan menggunakan kriteria nilai VIF, dan (iii) Uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser. Uji hipotesis dengan menggunakan uji koefisien determinasi, uji F dan uji t. Untuk uji mediasi menggunakan uji Sobel dengan menggunakan pendekatan Baron dan Kenney (1986).

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer dimana peneliti mendapatkan data dengan cara memberikan secara langsung kuesioner kepada responden sebagai sumber eksternal yang merupakan Pegawai Negeri Sipil kota Padang yang membayar zakat. Gambaran tingkat pengembalian kuesioner dapat dilihat di Tabel 1 berikut:

**Tabel 1**  
**Tingkat Pengembalian Kuesioner**

No	Keterangan	Jumlah
1	Jumlah kuesioner yang disebar	100
2	Jumlah kuesioner yang kembali	97
3	Jumlah kuesioner yang tidak diisi lengkap dan tidak dapat diolah	3
4	Jumlah kuesioner yang diolah	94

*Sumber: Data kuesioner yang diolah*

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa Kuesioner yang disebar sebanyak 100 kuesioner. Hingga batas akhir pengumpulan data, kuesioner yang diterima kembali sebanyak 97 kuesioner. Kuesioner yang tidak lengkap dan tidak dapat diolah sebanyak 3. Dengan demikian kuesioner yang dapat diolah adalah sebanyak 94 kuesioner. Data profil responden dapat dilihat pada Tabel 2 tentang profil responden. Penelitian mengelompokkan profil responden kedalam jenis kelamin, umur, jenjang pendidikan dan penghasilan, tabelnya dapat dilihat sebagai berikut:



**Tabel 2**  
**Profil Responden**

Data demografi	Jumlah	Presentase (%)
Jenis Kelamin:		
a. Laki-laki	33	35,1
b. Perempuan	61	64,9
Umur:		
a. 20-30 Tahun	1	1,1
b. 31-40 Tahun	13	13,8
c. 41-50 Tahun	38	40,4
d. >50 Tahun	42	44,7
Pendidikan:		
a. D3	0	0
b. S1	80	85,1
c. S2	14	14,9
d. S3	0	0
Penghasilan:		
a. Rp 1.000.000 - Rp 3.000.000	5	5,3
b. Rp 3.000.000 - Rp 5.000.000	65	69,1
c. > Rp 5.000.000	24	25,5

*Sumber: Data kuesioner yang diolah*

Tabel 2 menunjukkan bahwa dari kuesioner yang dapat diolah di dapat data responden pada jenis kelamin perempuan memiliki presentasi paling tinggi yaitu sebesar 64,9% sedangkan laki-laki hanya sebesar 35,1%. Dilihat dari faktor umur responden yang berumur diatas 50 tahun memiliki presentasi paling tinggi yaitu sebesar 44,7%, sedangkan responden yang berumur 41-50 tahun memiliki presentasi sebesar 40,4%, kemudian responden responden yang berumur 31-40 memiliki presentasi sebesar 13,8% dan responden yang berumur 20-30 tahun memiliki presentasi paling rendah yaitu sebesar 1,1%.

Jenjang pendidikan responden yang memiliki presentasi paling tinggi yaitu responden yang memiliki jenjang pendidikan Sarjana (S1) sebesar 85,1%, responden dengan pendidikan Pascasarjana (S2) memiliki presentasi sebesar 14,9%, responden dengan pendidikan Diploma (D3) dan Doktor (S3) memiliki presentasi 0%. Informasi profil responden yang terakhir yaitu tentang penghasilan, responden yang memiliki penghasilan Rp3.000.000-Rp5.000.000 memiliki presentasi paling tinggi sebesar 69,1%, kemudian responden yang memiliki penghasilan diatas Rp5.000.000 memiliki presentasi 25,5%, sedangkan responden yang penghasilan Rp1.000.000-Rp3.000.000 memiliki presentasi paling rendah yakni sebesar 5,3%. Uji validitas dengan metode analisis faktor (KMO). Suatu variabel dinyatakan valid dan dapat di analisa lebih lanjut apabila memenuhi kriteria yang menyatakan bahwa angka KMO (*Keiser Meyer Olkim*) MSA (*Measures of Sampling Adequacy*) pada KMO and Bartlett's test harus lebih besar atau sama dengan 0,50.



**Tabel 3**  
**Uji Validitas**

Variabel	Cut Off	KMO	Faktor Loading
Sikap	0,50	0,789	0,449-0,941
Norma Subjektif	0,50	0,866	0,751-0,908
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,50	0,844	0,480-0,915
Niat Untuk Berperilaku	0,50	0,606	0,743-0,925
Perilaku Patuh Membayar Zakat	0,50	0,620	0,704-0,881

Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS

Tabel 3 menunjukkan variabel Sikap, Norma subjektif, *Perceived behavioral control*, Niat untuk berperilaku dan Perilaku patuh membayar zakat memiliki nilai KMO > 0,50. Di dalam pengujian ini juga diperoleh nilai *faktor loading*, masing-masing item pertanyaan telah memiliki faktor loading diatas 0,40. Jadi dapat disimpulkan bahwa item pertanyaan yang digunakan dinyatakan valid. Uji reliabilitas dengan menggunakan koefisien *alpha cronbach* (Ghozali, 2013). Apabila nilai koefisien *alpha cronbach* lebih besar dari 0,70 maka data tersebut dapat dinyatakan reliabel dan handal.

**Tabel 4**  
**Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach Alpha
Sikap	0,858
Norma Subjektif	0,931
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,911
Niat Untuk Berperilaku	0,839
Perilaku Patuh Membayar Zakat	0,734

Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS

Tabel 4 menunjukkan bahwa variabel sikap, norma subjektif, *perceived behavioral control*, niat untuk berperilaku dan perilaku patuh membayar zakat memiliki nilai *Cronbach Alpha* diatas 0,70. Jadi, seluruh item pertanyaan yang digunakan dinyatakan reliabel. Analisa statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai variabel-variabel penelitian.

**Tabel 5**  
**Statistik Deskriptif**

Variabel	N	Skala Teoritis	Skala Aktual	Rata-rata	Std. Deviasi
Sikap	94	13-65	36-60	48.07	6.377
Norma Subjektif	94	7-35	9-35	24.34	5.235
<i>Perceived Behavioral Control</i>	94	9-45	20-45	36.27	5.943
Niat Untuk Berperilaku	94	4-20	12-20	16.49	2.581
Perilaku Patuh Membayar Zakat	94	3-15	7-15	11.01	2.082

Sumber: Olah data





Tabel 5 menunjukkan bahwa jumlah responden (N) sebanyak 94. Dari 94 responden, variabel sikap memiliki skala teoritis 13-65 dengan skala aktual 36-60, nilai rata-rata 48,07 dan standar deviasi 6,377. Ini berarti bahwa semakin tinggi jawaban responden maka semakin tinggi sikap dan semakin rendah jawaban responden maka semakin rendah pula sikap. Variabel norma subjektif memiliki skala teoritis 7-35 dengan skala aktual 9-35, nilai rata-rata 24,34 dan standar deviasi 5,235. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi jawaban responden maka semakin tinggi norma subjektif dan semakin rendah jawaban responden maka semakin rendah pula norma subjektif. Variabel *perceived behavioral control* memiliki skala teoritis 9-45 dengan skala aktual 20-45, nilai rata-rata 36,27 dan standar deviasi 5,943. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi jawaban responden maka semakin tinggi *perceived behavioral control* begitu sebaliknya.

Variabel niat untuk berperilaku memiliki skala teoritis dengan 4-20 skala aktual 12-20, nilai rata-rata 16,49 dan standar deviasi 2,581. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi jawaban responden maka semakin tinggi niat untuk berperilaku dan semakin rendah jawaban responden maka semakin rendah pula niat untuk berperilaku. Variabel perilaku patuh membayar zakat memiliki skala teoritis 3-15 dengan skala aktual 7-15, nilai rata-rata 11,01 dan standar deviasi 2,082. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi jawaban responden maka semakin tinggi perilaku patuh membayar zakat dan semakin rendah jawaban responden maka semakin rendah pula perilaku patuh membayar zakat.

Tujuan uji asumsi klasik adalah untuk memenuhi persyaratan dalam analisis regresi linear yang terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov (KS) dimana apabila nilai signifikan variabel penelitian lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa variabel pengganggu atau residual berdistribusi secara normal (Ghozali, 2013).

**Tabel 6**  
**Hasil Uji Normalitas**

Variabel	Asym.Sig	Alpha
Sikap	0,095	0,05
Norma Subjektif	0,126	0,05
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,053	0,05
Niat Untuk Berperilaku	0,106	0,05
Perilaku Patuh Membayar Zakat	0,071	0,05

Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS

Tabel 6 menunjukkan nilai Asymp.sig untuk variabel sikap adalah 0,095, untuk variabel norma subjektif adalah 0,126, variabel *perceived behavioral control* adalah 0,053,



variabel niat untuk berperilaku adalah 0,106 sedangkan variabel perilaku patuh membayar zakat adalah 0,071. Dapat disimpulkan bahwa semua variabel penelitian berdistribusi normal, karena memiliki nilai signifikan lebih 0,05 ( $>0,05$ ). Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Gejala multikolinieritas tidak akan terjadi bila nilai toleransi yang dihasilkan berada diatas 0,10 dan VIF berada dibawah atau sama dengan 10. Apabila nilai VIF melebihi angka 10 maka asumsi multikolinieritas terpenuhi dan sebaliknya jika VIF kecil dari 10 dapat disimpulkan tidak terjadinya multikolinieritas (Ghozali,2013).

**Tabel 7**  
**Uji Multikolinieritas**

Variabel	TOL	VIF
Sikap	0,986	1,014
Norma Subjektif	0,632	1,581
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,551	1,813
Niat Untuk Berperilaku	0,834	1,199

*Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS*

Tabel 7 menunjukkan hasil pengujian multikolinieritas variabel independen dan variabel mediasi yang digunakan memiliki nilai TOL  $> 0,10$  dan nilai VIF  $< 10$ . Dapat disimpulkan bahwa variabel independen dan variabel mediasi terbebas dari gejala multikolinieritas (tidak terjadi multikolinieritas) sehingga tahapan pengolahan data lebih lanjut dapat dilaksanakan. Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas [10]. Salah satu cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas di dalam model regresi yaitu dengan menggunakan uji Glejser. Dalam hasil pengujian dengan uji glejser ini, jika tidak ada satu pun variabel independen yang signifikan secara statistik mempengaruhi variabel dependen nilai Absolut Ut (AbsUt), yang dapat dilihat dari probabilitas signifikansinya di atas tingkat kepercayaan 5%, maka model regresi yang digunakan tidak mengandung adanya heteroskedastisitas.



**Tabel 8**  
**Uji Heteroskedastisitas**

Variabel	Sig	Alpha
Sikap	0,649	0,05
Norma Subjektif	0,068	0,05
<i>Perceived Behavioral Control</i>	0,182	0,05
Niat Untuk Berperilaku	0,758	0,05

*Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS*

Tabel 8 menunjukkan bahwa nilai signifikan variabel sikap yaitu 0,649, norma subjektif yaitu 0,068, *perceived behavioral control* yaitu 0,182 dan niat untuk berperilaku yaitu 0,758. Dari perolehan nilai signifikan masing-masing variabel memiliki nilai signifikan lebih dari 5% atau lebih dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terdapat gejala heteroskedastisitas. Setelah seluruh variabel penelitian yang akan dibentuk ke dalam model regresi terbebas dari seluruh gejala asumsi klasik maka tahapan pengujian statistik dapat dilakukan.

**Tabel 9**  
**Uji Regresi Linear Berganda**

Variabel Independen	Variabel Dependen	Koef Regresi	t statistik	Sig	Hipotesis
Sikap	Niat Untuk Berperilaku	0,041	1,051	0,296	Ditolak
Norma Subjektif		-0,065	-1,088	0,279	Ditolak
<i>Perceived Behavioral control</i>		0,200	3,833	0,000	Diterima
	<b>R<sup>2</sup></b>		0,166		
	<b>F</b>		5,957		
	<b>Fsig</b>		0,001		

*Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS*

Tabel 9 menunjukkan bahwa uji F sebesar 5,957 dengan signifikan 0,001 (lebih kecil dari alpha 0,05). Dapat disimpulkan bahwa model penelitian tentang pengaruh sikap, norma subjektif, dan *perceived behavioral control* terhadap niat untuk berperilaku dinyatakan layak untuk diteliti atau secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku. Nilai R square ( $R^2$ ) sebesar 0,166. Ini berarti bahwa variabel independen mampu menjelaskan kontribusi variabelnya sebesar 16,6%, dan sisanya 83,4% merupakan kontribusi variabel lain yang tidak termasuk ke dalam model ini. Pada pengaruh sikap terhadap niat untuk berperilaku memiliki koefisien regresi senilai 0,041 dengan sig 0,296. Koefisien bertanda positif dan nilai sig diatas 0,05. Dapat disimpulkan bahwa sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku. Sehingga, (H1) ditolak. Pada pengaruh norma subjektif terhadap niat untuk berperilaku memiliki koefisien regresi senilai -0,065 dengan nilai sig 0,279. Koefisien bertanda negatif dan nilai sig diatas 0,05. Dapat disimpulkan bahwa



norma subjektif tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku. Sehingga hipotesis dua (H2) ditolak. Pada pengaruh *perceived behavioral control* terhadap niat untuk berperilaku memiliki koefisien regresi senilai 0,200 dengan nilai sig 0,000. Koefisien bertanda positif dan nilai sig lebih besar dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku. Dengan demikian hipotesis tiga (H3) diterima.

**Tabel 10**  
**Hasil Uji Regresi Linear Berganda**

Variabel Independen	Variabel Dependen	Koefisien Regresi	t statistik	Sig	Hipotesis
Sikap	Perilaku Patuh Membayar Zakat	-0,026	-1,171	0,245	Ditolak
Norma Subjektif		0,282	8,437	0,000	Diterima
<i>Perceived Behavioral Control</i>		0,030	1,026	0,308	Ditolak
		<b>R<sup>2</sup></b>	0,594		
		<b>F</b>	43,832		
		<b>Fsig</b>	0,000		

Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS

Tabel 10 menunjukkan bahwa uji F sebesar 43,832 dengan signifikan 0,000 (lebih kecil dari alpha 0,05). Dapat disimpulkan bahwa model penelitian tentang pengaruh sikap, ukuran norma subjektif, dan *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta dinyatakan layak untuk diteliti atau secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Nilai R square ( $R^2$ ) sebesar 0,594. Ini berarti bahwa variabel independen mampu menjelaskan kontribusi variabelnya sebesar 59,4%, dan sisanya 40,6% merupakan kontribusi variabel lain yang tidak termasuk ke dalam model ini, seperti *self-efficacy*. Pada pengaruh sikap terhadap perilaku patuh membayar zakat harta memiliki koefisien regresi senilai -0,026 dengan sig 0,245. Koefisien bertanda negatif dan nilai sig lebih besar dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Sehingga, (H4) ditolak. Pada pengaruh norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat harta memiliki koefisien regresi senilai 0,282 dengan nilai sig 0,000. Koefisien bertanda positif dan nilai sig lebih kecil dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Dengan demikian hipotesis lima (H5) diterima. Pada pengaruh *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta memiliki koefisien regresi senilai 0,030 dengan nilai sig 0,308. Koefisien bertanda positif dan nilai sig lebih besar dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa *perceived behavioral control* tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Sehingga, (H6) ditolak.



**Tabel 11**  
**Uji Regresi Linear Sederhana**

Variabel Independen	Variabel Dependen	Koefisien Regresi	t statistik	Sig	Hipotesis
Niat Untuk Berperilaku	Perilaku Patuh Membayar Zakat	0,211	2,596	0,011	Diterima
<b>R<sup>2</sup></b>		0,068			
<b>F</b>		6.737			
<b>Fsig</b>		0,011			

*Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS*

Tabel 11 menunjukkan uji F sebesar 6,737 dengan signifikan 0,011 (lebih kecil dari alpha 0,05). Sehingga dapat disimpulkan bahwa model penelitian tentang pengaruh niat untuk berperilaku dinyatakan berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Nilai R<sup>2</sup> sebesar 0,068. Ini berarti bahwa variabel niat untuk berperilaku mampu menjelaskan kontribusi variabelnya sebesar 6,8%, dan sisanya 93,2% merupakan kontribusi variabel lain yang tidak termasuk ke dalam model ini. Pada niat untuk berperilaku terhadap perilaku patuh membayar zakat harta memiliki koefisien regresi senilai 0,211 dengan sig 0,011. Koefisien bertanda positif dan nilai sig lebih kecil dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa niat untuk berperilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Sehingga hipotesis tujuh (H7) diterima.

**Tabel 12**  
**Uji Sobel**

Model	Variabel Independen	Variabel Dependen	Koef	t	Sig	Hipotesis
b(YX)	Sikap	Perilaku Patuh Membayar Zakat	-0,0373	-1,1032	0,2728	Ditolak
b(MX)	Niat Untuk Berperilaku		0,0374	0,8909	0,3753	
b(YM.X)			0,2211	2,7258	0,0077	
b(YX.M)			-0,0456	-1,3883	0,1684	

*Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS*

Tabel 12 merupakan hasil uji sobel yang digunakan untuk menganalisis pengaruh sikap terhadap perilaku patuh membayar zakat harta melalui niat untuk berperilaku: (i) b(YX) adalah pengaruh sikap terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Besarnya koefisien regresi adalah -0,0373 dengan sig 0,2728 artinya sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta, (ii) b(MX) adalah pengaruh sikap terhadap niat untuk berperilaku. Besarnya koefisien regresi adalah 0,0374 dengan sig 0,3753 artinya sikap tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku, (iii) b(YM.X) adalah pengaruh sikap terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Besaran koefisien regresi adalah sebesar 0,2211 dengan sig 0,0077 artinya niat untuk berperilaku berpengaruh signifikan terhadap



perilaku patuh membayar zakat harta, dan (iv)  $b(YX.M)$  adalah pengaruh sikap terhadap perilaku patuh membayar zakat harta setelah niat untuk berperilaku dimasukkan dalam model ini. Besarnya koefisien regresi adalah  $-0,0456$  dengan sig  $0,1684$  (tidak signifikan). Pada model pertama dan kedua menunjukkan nilai sig lebih dari  $0,05$  yang artinya tidak signifikan dan tidak dapat memenuhi syarat karena terjadinya efek mediasi apabila model 1, 2 dan 3 memiliki nilai signifikan, sehingga niat untuk berperilaku tidak memediasi sikap dengan perilaku patuh membayar zakat harta (Baron dan Kenny, 1986)

**Tabel 13**  
**Hasil Uji Sobel**

Model	Variabel Independen	Variabel Dependen	Koef	t	Sig	Hipotesis
b(YX)	Norma Subjektif	Perilaku Patuh Membayar Zakat	0,3035	11,3334	0,0000	Ditolak
b(MX)	Niat Untuk Berperilaku		0,0692	1,3594	0,1773	
b(YM.X)			0,1268	2,3679	0,0200	
b(YX.M)			0,2947	11,1665	0,0000	

*Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS*

Tabel 13 menunjukkan untuk menganalisis pengaruh norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat harta melalui niat: (i)  $b(YX)$  adalah pengaruh norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Besarnya koefisien regresi adalah  $0,3035$  dengan sig  $0,0000$  artinya norma subjektif berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta, (ii)  $b(MX)$  adalah pengaruh norma subjektif terhadap niat untuk berperilaku. Besarnya koefisien regresi adalah  $0,0692$  dengan sig  $0,1773$  artinya norma subjektif tidak berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku, (iii)  $b(YM.X)$  adalah pengaruh norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat harta.

Besaran koefisien regresi adalah sebesar  $0,1268$  dengan sig  $0,0200$  artinya niat untuk berperilaku berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta, dan (iv)  $b(YX.M)$  adalah pengaruh norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat harta setelah niat untuk berperilaku dimasukkan dalam model ini. Besarnya koefisien regresi adalah  $0,2947$  dengan sig  $0,0000$  (signifikan). Pada model kedua menunjukkan nilai sig lebih dari  $0,05$  yang artinya tidak signifikan dan tidak dapat memenuhi syarat karena terjadinya efek mediasi apabila model 1,2 dan 3 memperoleh nilai signifikan sehingga niat untuk berperilaku tidak memediasi norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat (Baron dan Kenny, 1986).



**Tabel 14**  
**Hasil Uji Sobel**

Model	Variabel Independen	Variabel Dependen	Koef	t	Sig	Hipotesis
b(YX)	<i>Perceived Behavioral Control</i>	Perilaku Patuh Membayar zakat	0,1796	5,7263	0,0000	Ditolak
b(MX)	Niat Untuk Berperilaku		0,1646	3,9297	0,0002	
b(YM.X)			0,0630	0,8057	0,4225	
b(YX.M)			0,1692	4,9833	0,0000	

Sumber: Olah data dengan menggunakan SPSS

Tabel 14 untuk menganalisis pengaruh *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta melalui niat untuk berperilaku: (i) b(YX) adalah pengaruh *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Besarnya koefisien regresi adalah 0,1796 dengan sig 0,0000 artinya *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta, (ii) b(MX) adalah pengaruh *perceived behavioral control* terhadap niat untuk berperilaku. Besarnya koefisien regresi adalah 0,1646 dengan sig 0,0002 artinya *perceived behavioral control* berpengaruh signifikan terhadap niat untuk berperilaku, (iii) b(YM.X) adalah pengaruh *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta.

Besaran koefisien regresi adalah sebesar 0,0630 dengan sig 0,4225 artinya niat untuk berperilaku tidak berpengaruh signifikan terhadap perilaku patuh membayar zakat harta, dan (iv) b(YX.M) adalah pengaruh *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta setelah niat untuk berperilaku dimasukkan dalam model ini. Besarnya koefisien regresi adalah 0,1692 dengan sig 0,0000 (signifikan). Pada model ketiga menunjukkan nilai sig lebih dari 0,05 artinya tidak signifikan dan tidak memenuhi syarat karena terjadinya efek mediasi apabila model 1,2 dan 3 memperoleh nilai signifikan, sehingga niat untuk berperilaku tidak memediasi *perceived behavioral control* terhadap perilaku patuh membayar zakat harta (Baron dan Kenny, 1986)

## SIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 10 hipotesis yang dikembangkan hanya 3 hipotesis yang diterima. Pertama, pengaruh *Perceived Behavioral Control* (PBC) terhadap niat untuk berperilaku. Ini berarti bahwa muzaki meyakini bahwa membayar zakat adalah salah satu rukun Islam. Kedua, norma subjektif terhadap perilaku patuh membayar zakat harta. Hal ini mengindikasikan bahwa ada faktor yang mendorong muzaki dalam membayar zakat harta yaitu orang tua dan keluarga. Ketiga, niat untuk berperilaku terhadap perilaku patuh



membayar zakat harta. Ini berarti bahwa niat untuk berperilaku akan timbul apabila memiliki keyakinan terhadap perilaku tersebut, hal ini yang membuat seorang muzaki patuh dalam membayar zakat harta. Hasil penelitian memberikan kontribusi pada *theory of planned behavior* secara parsial. Pengaruh signifikan PBC terhadap niat untuk patuh mempunyai implikasi bahwa pemerintah mengurangi faktor penghambat dan meningkatkan faktor pendukung perilaku patuh membayar zakat. Misalnya, faktor penghambat adalah ketidaktahuan masyarakat terhadap aturan dan tata cara pembayaran zakat. Untuk itu pemerintah melakukan sosialisasi kepada masyarakat agar faktor penghambat bisa berkurang sehingga menumbuhkan niat masyarakat untuk membayar zakat harta. Penelitian ini mempunyai beberapa kelemahan, misalnya dari aspek jumlah sampel, penelitian ini menggunakan jumlah sampel yang minim yaitu sembilan puluh empat (94). Untuk itu, penelitian selanjutnya bisa menambah jumlah sampel penelitian.

## REFERENSI

- Abror, A. (2019). Pengaruh Keadilan Distribusi Zakat Terhadap Minat Bayar Zakat Melalui Organisasi Pengelola Zakat dengan Kepercayaan Afektif dan Kognitif Sebagai Pengantara. *Tesis*. Universitas Islam Indonesia.
- Ajzen, I. (1985). *From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior. Action Control: From Cognition to Behavior* (J. Kuhl & J. Beckman., pp. 11–39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I (2005). *Attitudes, Personality and Behavior*. New York, USA: Open University Press.
- Amilahaq, F., & Ghoniyah, N. (2019). Compliance Behavior Model of Paying Zakat on Income through Zakat Management Organizations. *Share Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*.
- Ajzen, I dan Fishbein, M. (1980). *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Alpriyama, Q. U. & Adityawarman, A. (2017). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Kepatuhan (Compliance Behavior) Pembayaran Zakat Perdagangan (Studi Kasus Pengusaha Muslim Batik di Kota Pekalongan Tahun 2017). *Diponegoro: Journal of Accounting*, 6(3), 680-692.
- Baron, R.M & Kenny, D.A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 51. No. 6.
- Bulutoding, L., Parmitasari, R.D.A, & Suhartono, S. (2019). Perilaku Kepatuhan Para Wajib Zakat di Provinsi Sulawesi Selatan. *Laa Maaisyir: Jurnal Ekonomi Islam*.
- Doktoralina, C.M. (2017). Niat Membayar Zakat Pendapatan Dalam Kalangan Ahli Akademik. *International Graduate Workshop (INGRAW)*.





- Ekapurwati. (2015). *Optimalisasi Potensi Zakat Sebagai Upaya Pengentasan Kemiskinan*. <https://ekapurwatii.wordpress.com>. Diunduh: Senin, 14 November 2016, Pukul 17.20 WIB.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Huda, N., Rini, N., Mardoni, Y., & Putra, P. (2012). The Analysis of Attitudes, Subjectives Norms, and Behavioral Control on Muzakki's Intention to Pay Zakah. *International Journal of Bussiness and Social Science*. Vol III, No 22, pp. 271-279.
- Jogiyanto. (2007). *Sistem Informasi Keperilakuan Edisi 1*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Nuryana, F. (2016). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Kontrol Perilaku Terhadap Niat Kepatuhan Muzakki Pegawai Negeri Sipil (PNS) Dalam Membayar Zakat Profesi Pada Badan Amil Zakat (BAZ) Kabupaten Sumenep. *Nuansa: Jurnal Penelitian Ilmu Sosial dan Keagamaan Islam*.
- Osman, A.F., Mohammed, M.O., & Fadzil, A. (2016). Factor Influencing Cash Waqf Giving Behavior: A Revised Theory of Planned Behavior. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)*.
- Putra, P. (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Intensi Muzaki Membayar Zakat: Sebuah Survey Pada Masyarakat Kota Bekasi. *Maslahah*. Vol. 7, No. 1.
- Sepryna, A & Ratnasari, N.G. (2013). Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Kontrol Perilaku yang Dirasakan Terhadap Niat, Serta Pengaruh Niat Terhadap Kepatuhan Membayar Zakat Penghasilan. *Skripsi*. Jurusan Manajemen, Universitas Indonesia.
- Umar, H. (2011). *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis, Edisi II*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

