

Harga Diri, Niat Menambah Pinjaman Dan Gelagat Perbelanjaan Individu Muslim Berpendapatan Rendah Di Sektor Perladangan

Self-Esteem, Intentions to Increase Debt and Spending Behavior of Low-Income Muslim Individuals in the Plantation Sector

Dicky Wiwittan Toto Ngadiman^{a*}, Hainnur Aqma Rahim^b, Salmy Edawaty Yacoob^c, Hairunnizam Wahid^d

^aJabatan Perdagangan, Politeknik Kota Kinabalu, 88450, Malaysia

^bPusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam, Universiti Sains Malaysia, 11800 USM Penang, Malaysia

^cFakulti Pengajian Islam, Universiti Kebangsaan Malaysia, 43600 UKM, Bangi Selangor, Malaysia

^dFakulti Ekonomi & Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia, 43600 UKM, Bangi Selangor, Malaysia

*corresponding author: dicky@polikk.edu.my

Article history

Received: 2018-05-31 Received in revised form: 2018-09-18 Accepted: 2018-12-01 Published online: 2019-02-28

Abstract

The importance of self-esteem cannot be underestimated. According to many previous researchers, self-esteem affects people behavior and thoughts. It changes how people feel about and value themselves. It affects their confidence, and that can affect their success and thinking in a big way. Therefore, the objective of this study is to examine the influence of self-esteem towards the intention of increasing the loan and the spending behavior of taahsiniyyat goods among the low-income people in the plantation sector in Sabah. The study utilized data obtained from questionnaires that have been completed by 378 low-income people in Felda, Sabah. The data analysis was carried out through Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) techniques by using the SmartPLS 2.0 M3 software. The results revealed that there is a significant relationship between self-esteem with intention to increase their loans. We also observe that generally low-income people in the plantation sector have spent their loan in taahsiniyyat goods. Results of this study suggest it is important for policymakers to increase financial literacy of low-income people by implementing various financial education programs so that they can spend their loan wisely.

Keywords: Self-esteem, intention to increase loan, spending behavior, taahsiniyyat, low-income

Abstrak

Kepentingan harga diri tidak boleh dipandang remeh. Banyak kajian terdahulu menyatakan harga diri memberi kesan kepada tingkah laku dan pemikiran orang. Harga diri dapat mempengaruhi dan mengubah cara seseorang merasa dan menghargai diri mereka sendiri. Disamping itu, harga diri juga dapat menjelaskan keyakinan mereka, dan secara langsung boleh membantu kejayaan dan pemikiran mereka secara signifikan. Oleh itu, objektif kajian ini adalah untuk mengkaji sama ada terdapat pengaruh harga diri terhadap niat untuk meningkatkan pinjaman dan gelagat perbelanjaan taahsiniyyat di kalangan individu Muslim yang berpendapatan rendah di sektor perladangan di Sabah. Kajian ini menggunakan data yang diperolehi daripada soal selidik yang telah dilengkapkan oleh 378 orang yang mempunyai pendapatan rendah di Felda, Sabah. Analisis data dilakukan melalui teknik Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan menggunakan perisian SmartPLS 2.0 M3. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang signifikan antara harga diri dengan niat untuk meningkatkan pinjaman mereka. Dapat diperhatikan juga bahawa orang yang berpendapatan rendah di sektor perladangan telah membelanjakan pinjaman mereka dalam keperluan taahsiniyyat. Keputusan kajian ini menunjukkan adalah penting bagi penggubal dasar untuk meningkatkan celik kewangan orang berpendapatan rendah dengan melaksanakan pelbagai program pendidikan kewangan supaya pelajar dapat membelanjakan pinjaman dengan bijak.

Kata kunci: Harga diri, niat menambah pinjaman, gelagat perbelanjaan, taahsiniyyat, individu berpendapatan rendah

1.0 PENGENALAN

Dewasa ini, kebergantungan masyarakat terhadap hutang amat membimbangkan (Nurshahirah et al., 2013). Menurut Jabatan Insolvensi Malaysia (2013) sebanyak 18,179 kes bankrap telah didaftarkan dengan purata lebih kurang 50 kes setiap hari. Kes kebangkrutan menunjukkan kaum Melayu adalah yang paling ramai diisytiharkan muflis, iaitu sebanyak 11,498 kes yang mewakili 52 peratus daripada jumlah bankrap 2013. Manakala selebihnya terdiri daripada kaum Cina (29%), India (14%) dan lain-lain kaum (4%) (Bank Negara Malaysia, 2014). Hutang sebenarnya dilihat mampu membawa kesan positif kepada pertumbuhan ekonomi, namun hutang yang tidak terkawal akan membawa kepada masalah kewangan yang teruk (Azlina et al., 2013). Bank Negara Malaysia (BNM, 2010) juga merekodkan nisbah hutang isi rumah terhadap pendapatan negara telah meningkat kepada 76.6 % pada tahun 2009 dan angka ini telah meletakkan Malaysia sebagai negara yang menduduki peratusan tertinggi di Asia. Dalam pada itu, nisbah hutang isi rumah terhadap pendapatan boleh guna individu mencatatkan 140.4% pada tahun 2009, iaitu lebih tinggi daripada Singapura sebanyak 105.3% dan Amerika Syarikat sebanyak 123.3% (S.M. Mohamed, 2011).

Tren peningkatan hutang isi rumah di Malaysia ini telah memperlihatkan sifat atau ciri-ciri masyarakat yang gemar berhutang berbanding penggunaan tunai. Antara salah satu faktor individu gemar berhutang adalah kerana, mereka tidak perlu mengeluarkan sejumlah wang simpanan mereka selain membebaskan dirinya daripada kesempitan hidup (Hodari et al., 2014; Syahnaz, 2009). Menurut Lea et al. (1995), individu yang berpendapatan rendah sering dikaitkan dengan hutang. Sudah menjadi lumrah, mereka berhutang untuk memenuhi keperluan asas dan daruriyyat. Namun begitu terdapat bukti (Zuroni et al., 2010) bahawa isi rumah meminjam bukan untuk memenuhi keperluan tetapi kehendak, yang mungkin merupakan suatu penjelasan untuk menerangkan peningkatan hutang isi rumah di Malaysia. Peningkatan hutang juga disebabkan oleh perbelanjaan mewah atau tahsiniyyat semata-mata untuk meningkatkan harga diri. Seperti yang dinyatakan oleh Makhsara (2015), dengan mengubah cara hidup seperti bergaya dengan pakaian mewah dan bersosial dengan orang kaya dapat menjadikan seseorang itu kelihatan kaya. Hal ini selari dengan pandangan Crockrer dan Park (2004) yang mendapati seseorang yang mempunyai harga diri yang rendah akan berusaha untuk meningkatkannya. Perkara ini telah dibuktikan dalam kajian yang dilakukan oleh Alidaniah (2017) yang menunjukkan berhutang dilihat dapat meningkatkan harga diri seseorang. Senario ini telah menimbulkan beberapa persoalan dikalangan mereka yang berhutang iaitu adakah faktor harga diri mempengaruhi gelagat perbelanjaan tahsiniyyat melalui pinjaman dan adakah faktor harga diri juga mempengaruhi mereka untuk menambahkan pinjaman. Seterusnya, Adakah faktor harga berperanan penting dalam memotivasikan individu berhutang?

2.0 KAJIAN LITERATUR

2.1 Harga Diri Dan Niat Menambah Pinjaman

Individu yang mempunyai harga diri yang tinggi dikatakan lebih tegas, berdikari, kreatif, lebih fleksibel, berimaginatif dan mampu untuk menyelesaikan sesuatu masalah Coopersmith (1967). Rosenberg (1965) pula menjelaskan individu yang memiliki harga diri yang rendah seringkali mengalami kemurungan dan tidak bahagia, mudah cemas, mempunyai tanda-tanda mudah agresif, mudah marah dan berdendam, serta selalu menderita kerana ketidakpuasan terhadap kehidupan sehariannya. Terdapat kajian yang menyatakan bahawa apabila harga diri rendah,

ianyaakan menyebabkan individu tersebut tidak dapat menerima keadaan dirinya sendiri dan akan menjauhkan diri dari pergaulan sosial (Burns, 1979). Kedudukan harga diri menunjukkan bahawa seseorang memiliki keinginan untuk meningkatkan penilaian terhadap dirinya dan mempertahankan atau menjelaskan perasaan tentang kepuasan, nilai dan keberkesanan personal.

Niat menambah hutang dalam kajian ini merujuk kepada indikasi bagaimana bersungguhnya seseorang itu bersedia untuk mencuba, berusaha dan bertindak bagi melaksanakan gelagat masing-masing. Oleh itu, secara umum semakin tinggi kecenderungan seseorang maka lebih tinggi kemungkinan seseorang itu melakukan sesuatu (Fishbein & Ajzen, 1981). Niat yang menjadi penentu kepada sesuatu gelagat atau tindakan (Ajzen, 2005) ditentukan dengan sistem kepercayaan seseorang dan sistem kepercayaan ini boleh diubah. Secara jelas, niat menurut Ajzen (2005) ialah suatu perkara yang tidak pasti iaitu mengukur niat berdasarkan suatu kebarangkalian yang subjektif. Oleh itu, hasil penemuan yang dilakukan bersifat kebarangkalian dan bukannya niat untuk sebenarnya melakukan tingkah laku tersebut.

Niat menambah hutang diandaikan sebagai faktor motivasi dalaman utama yang mempengaruhi gelagat seseorang berhutang. Niat bergantung kepada pengukuran individu yang berkait rapat dengan kesanggupan mencuba, merancang dan berusaha melaksanakan gelagat (Ajzen 1991). Oleh itu, niat boleh diterjemahkan kepada gelagat sekiranya seseorang itu mempunyai kawalan kemahuan (volitional control) iaitu memilih untuk melakukan gelagat atau tidak mahu melakukan gelagat. Menurut Ajzen (1985) faktor dalaman (seperti nilai diri, maklumat, kemahiran dan keupayaan diri), dan faktor luaran (seperti masa, peluang dan kebergantungan dengan pihak lain) akan mempengaruhi niat individu. Apabila niat bergantung kepada faktor dalaman dan luaran, ia menyebabkan seseorang tidak memiliki kawalan sempurna ke atas niat dan gelagat. Tetapi kawalan ini boleh berubah apabila seseorang bertambah maklumat baru, kemahiran, keupayaan dan peluang (Ajzen 1985).

Menurut Shohib (2015) keinginan untuk berhutang timbul kerana adanya keperluan tertentu yang menuntut adanya persediaan wang yang melebihi pendapatan. Misalnya, apabila wang perbelanjaan tidak pernah mencukupi menyebabkan segelintir individu mengambillangkah untuk berhutang untuk memenuhi keperluan mereka (Alecia et al., 2017). Keperluan tersebut merupakan keperluan yang sudah dirancang atau keperluan yang tidak dirancang. Individu yang mempunyai keinginan untuk berhutang biasanya telah mempunyai perhitungan (prediction) tentang kebarangkalian tidak dapat menjelaskan hutang di masa kesulitan wang. Selain itu, corak perbelanjaan yang tidak dipantau akan menimbulkan pembaziran dan tabiat berhutang (Alecia Puyu dan Anuar, 2017).

Terdapat dua pendekatan yang dilihat telah dilakukan oleh seseorang untuk tujuan meningkatkan harga diri seseorang iaitu dari sudut positif mahupun sudut negatif. Misalnya, Lee Shi-an (2013) dalam kajiannya mendapati harga diri boleh ditingkatkan dengan melakukan dua kerja dalam satu masa, berniaga secara sambilan, manakala Kanyo et al. (2015) pula mendapati ada juga yang sanggup melakukan jenayah seperti merompak, mencuri, menerima rasuah dan sebagainya termasuklah berhutang. Apabila seseorang berasa malu, mereka akan membendung tingkah laku yang tidak lazim dan sering bertindak secara altruistik untuk meredakan perasaan malu itu dan mengembalikan semula rasa megah atau harga diri (Zulkefli & Mustapha, 2017). Justeru, kajian ini mengandaikan wujudnya hubungan antara harga diri dengan niat untuk berhutang bagi pelbagai tujuan termasuk untuk menutupi kelemahan diri. Oleh itu hipotesis pertama kajian ini adalah:

H1a: Harga diri mempunyai hubungan yang positif dengan niat untuk menambah hutang.

2.2 Harga Diri dan Gelagat Perbelanjaan Tahsiniyyat

Setiap individu mesti memiliki harga diri untuk berjaya (Yeo & Siti, 2009).Coopersmith (1968) menyatakan bahawa harga diri mempunyai pengaruh yang besar terhadap pencapaian seseorang.Pencapaian dalam hidup juga sering dikaitkan dengan harga diri yang tinggi manakala bagi seseorang yang mempunyai harga diri yang rendah pula dikaitkan dengan kegagalan (Burns, 1982).

Terdapat kajian menunjukkan bahawa segelintir individu berhutang bukan lagi untuk memenuhi keperluan asas tetapi untuk keperluan yang lebih tinggi seperti keperluan harga diri. Perkara ini dapat diperhatikan dalam kajian yang dilakukan oleh Zuroni et al. (2010), yang mendapati segelintir individu sanggup berhutang walaupun untuk menampung kos perbelanjaan perayaan. Dapatan kajian ini turut disokong oleh Azrina dan Siti Fatimah (2010) yang mendapati hutang dalam kalangan rakyat Malaysia secara amnya bukan tertumpu untuk memenuhi keperluan asas dan daruriyyat, sebaliknya mereka turut berhutang untuk mendapatkan keperluan pelengkap(hajiiyyat) dan nilai tambah dalam diri seperti pendidikan dan keselesaan(tahsiniyyat) dalam kehidupan mereka. Teori Maqâshid Syari'ah Perspektif Al-Syatibimenyenaraikan tahsiniyyat sebagai salah satu tujuan berbelanja selain daruriyyat dan hajiiyyat.Tahsiniyyat, iaitu masalah yang merupakan permintaan muru'ah (moral), dan ini dimaksudkan untuk kebaikan dan kemuliaan. Sekiranya tidak wujud, ia tidak merosakkan atau merumitkan kehidupan manusia. Masalah tahsiniyyat ini diperlukan sebagai keperluan tertiar untuk meningkatkan kualiti kehidupan manusia (Al-Zuhaili, 1986).

Dari perspektif harga diri, Teori Afirmasi Diri (Steele, 1988) menjelaskan bahawa individu-individu yang merasakan harga diri mereka terancam mempunyai kecenderungan untuk meningkatkan diri dengan mengimbangi harga diri yang rendah (Crocker & Park, 2004) dengan ganjaran dan status (Pettit & Sivanathan, 2010).Boeree (1998) telah menjelaskan bahawa manusia hanya memerlukan keperluan fisiologi seperti makanan, minuman, pakaian, rehat, tidur dan udara sebagai asas untuk hidup. Sekiranya pinjaman dibuat semata-mata untuk keperluan asas, kebiasaannya jumlah pinjaman tersebut tidaklah terlalu besar.Namun demikian, kajian yang dilakukan oleh Azrina dan Siti Fatimah (2010) telah mendapati sebanyak 58 peratus responden membuat pinjaman sehingga melebihi RM20,000.

Selanjutnya, kajian yang dilakukan oleh Alidaniah et al. (2015) telah mendapati isi rumah di Bangi, Selangor sangat mengagumi barangan mewah dan mahal dan meletakkannya sebagai ukuran untuk harga diri seseorang.Perkara ini dapat dijelaskan melalui peratusan yang ditunjukkan iaitu sebanyak 64.7 peratus isi rumah bersetuju untuk mengenal pasti jenama terlebih dahulu untuk menjaga imej. Senario sebeginilah menjadi tekanan bagi segelintir individu yang menganggap diri mereka tidak setaraf dengan individu atau kumpulan lain. Mereka sangat takut apabila mereka disisihkan dan status mereka di pandang rendah pada pandangan masyarakat setempat. Dapatan ini dilihat menyokong dapatan yang diperolehi oleh (Ye, 2015), bahawa keinginan untuk menjaga harga diri padapandangan mata sosial turut mempengaruhi perbelanjaantahsiniyyat.Dalam pada itu, Truong & McColl (2011) mendapati terdapat hubungan yang rapat antara harga diri dan barang tahsiniyyat seperti barang mewah.

Rosenberg menyatakan bahawa motif harga diri adalah motif terkuat dalam perilaku manusia, dimana jika individu memiliki barang yang tidak umum dijual dipasar, individu tersebut akan mendapatkan kepuasan secara emosional akan identitas yang berbeza dari yang lainnya (Kristanto, 2011). Namun, sebaliknya apabila individu tersebut mendapatkan barang yang umum maka individu tersebut akan cenderung mencari perkara yang baru dan lebih berbeza. Hal ini menjadikan individu tersebut mengikuti tren terkini dan akan menjadi satu kebiasaan. Oleh itu,

terdapat hubungan yang positif antara harga diri yang rendah, dengan perbelanjaan tahsiniyyat, khususnya barangan fesyen, dimana perbelanjaan tidak lagi untuk memenuhi keperluan asas tetapi didasari oleh keinginan semata-mata. Felicia (2014) menyatakan bahawa perbelanjaan tahsiniyyat dipengaruhi oleh faktor psikologi akibat rendahnya harga diri yang menjerumus kepada perbelanjaan dengan tujuan hanya untuk mendapatkan kepuasan dari proses pembelian tersebut, mendapatkan status sosial yang lebih baik dengan membeli produk yang mampu meningkatkan identiti dirinya (Norra, 2016). Justeru hipotesis kedua bagi penyelidikan ini adalah:

H1b: Harga Diri Mempunyai Hubungan Yang Positif dengan Gelagat Perbelanjaan Tahsiniyyat.

3.0 METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen kajian. Seramai 378 individu yang berpendapatan rendah di Felda Sabah telah terlibat dalam kajian ini. Saiz sampel ditentukan dengan merujuk Jadual Krejcie & Morgan (1970). Soal selidik dalam kajian ini terbahagi kepada 3 bahagian utama seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 1. Bahagian pertama adalah set soalan berkaitan harga diri yang diadaptasi daripada Rosenberg (1965), Janis & Field (1959) dan Taormina & Gao (2013). Item-item ini mengukur keinginan individu untuk mendapatkan pengiktirafan, penghargaan, prestij dan status kehormatan diri (Maslow, 1954). Soal selidik pada bahagian kedua adalah mengenai faktor gelagat penggunaan hutang untuk keperluan tahsiniyyat. Soalan ini dibangunkan dan diadaptasi berdasarkan kepada kajian Almenberg et al. (2016) yang dikenalpasti bersesuaian dengan perbelanjaan kearah tahsiniyyat. Bahagian ketiga adalah soalan-soalan berkaitan kecenderungan untuk menambah pinjaman yang dibina berdasarkan Teori Ajzen, (1991).

Jadual 1: Item ukuran bagi konstruk kajian

Item Harga Diri	Item Gelagat Perbelanjaan	Item Niat
Saya rasa orang lain mengkagumi diri saya.	Saya maanfaatkan pinjaman untuk mengubah suai rumah saya.	Saya bergantung kepada pinjaman untuk penuhi keperluan asas saya.
Saya rasa diri saya dihormati oleh orang lain.	Sebahagian pinjaman saya gunakan untuk membeli perabot yang cantik	Pinjaman yang ditawarkan kepada saya adalah tidak mencukupi.
Saya rasa status atau reputasi saya di mata orang lain adalah tinggi	Saya gunakan pinjaman untuk membantu keluarga atau orang lain yang dalam kesempitan kewangan.	Saya sentiasa mengharapkan supaya jumlah pinjaman saya ditambah.
Saya menerima pengiktirafan dari pelbagai pihak.	Sebahagian pinjaman saya gunakan untuk membeli pakaian yang cantik.	Saya berminat untuk menambah pinjaman sekiranya ditawarkan.
Saya menyukai diri saya sendiri.	Saya peruntukkan sebahagian pinjaman untuk pergi bercuti/ makan angin.	Saya berhasrat untuk menambah pinjaman sekiranya ditawarkan.
Secara keseluruhan, saya amat berpuas hati dengan diri saya.	Beberapa perhiasan yang saya ada, dibeli dengan menggunakan pinjaman.	Saya akan berusaha untuk menambah pinjaman pada masa hadapan.
Ada masanya, saya rasa saya tidak berguna langsung.		Jika saya mempunyai peluang, saya akan memohon untuk menambah pinjaman daripada majikan saya.
Saya rasa saya memiliki beberapa kualiti yang baik.		
Saya boleh melakukan sebaik orang lain.		
Saya rasa tidak banyak yang boleh saya banggakan tentang diri saya.		
Kadang kala saya rasa saya tidak berguna.		
Saya rasa saya seorang yang berguna sama seperti orang lain.		
Saya sepatutnya lebih menghormati diri saya.		
Secara keseluruhan, saya merasakan diri saya seorang yang gagal.		
Saya bersikap positif terhadap diri saya.		
Saya selalu risau tentang apa yang orang lain fikir tentang saya.		
Saya kerap merasa malu dengan penampilan saya.		

4.0 HASIL KAJIAN

Profil responden dianalisis dengan menggunakan statistik deskriptif manakala statistik inferensi digunakan untuk menguji hipotesis kajian dengan menggunakan teknik analisis lanjutan Partial Least Square Structural Equation Modeling (Hair et al., 2017). Penganalisaan data kajian dibentuk berdasarkan model pengukuran reflektif dan model persamaan struktur. Penganalisaan demografi responden melibatkan 378 responden kajian sebagaimana yang ditunjukkan dalam Jadual 2.

Jadual 2: Profil Demografi Responden

Item	Kekerapan	Peratus (%)
Jantina		
Lelaki	255	67.5
Perempuan	123	32.5
Pendidikan		
SPM dan ke bawah	230	60.8
Diploma/STPM	75	19.8
Ijazah Sarjana Muda	24	6.3
Tidak Bersekolah	38	10.1
Sekolah Pondok	11	2.9
Jumlah Pendapatan Sebulan		
Kurang RM 1000	137	36.2
RM 1001 - RM 2000	178	47.1
RM 2001 - RM 3000	51	13.5
RM 3001 - RM 3860	12	3.2
Jumlah Perbelanjaan Sebulan		
Kurang RM 1000	232	61.4
RM 1001 - RM 2000	109	28.8
RM 2001 - RM 3000	34	9.0
RM 3001 - RM 3860	3	.8

Hasil analisis kajian ini telah memenuhi kriteria penilaian model pengukuran berdasarkan prosedur analisis Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Jadual 3 menunjukkan dapatan bagi penilaian model pengukuran yang dinilai dari empat aspek iaitu (1) kebolehpercayaan komposit (2) kebolehpercayaan setiap indikator berdasarkan nilai muatan faktor (outer loading), (3) kesahan konvergen berdasarkan nilai Average Variance Extracted (AVE) dan (4) kesahan diskriminan berdasarkan nilai muatan silang (cross loading), kriteria Fornell-Larcker (Hair et al., 2014).

Penilaian kesahan konvergen mendapati nilai AVE bagi konstruk kajian diterima iaitu Harga Diri (AVE=0.473), Niat (AVE=0.849) dan Gelagat (AVE=0.623). Nilai muatan untuk semua item melebihi nilai yang disyorkan 0.5 (Hair et al., 2010). Nilai muatan faktor adalah antara 0.517 hingga 0.922. Jadual 3 menunjukkan nilai AVE bagi setiap indikator yang merujuk kepada konstruk laten. Nilai AVE harus lebih besar daripada 0.50 untuk setiap konstruk (Barclay et al., 1995). Varians purata yang telah diekstrak, berada dalam lingkungan 0.473 dan 0.849. Nilai AVE bagi Harga Diri bernilai 0.4 masih boleh diterima kerana Fornell dan Larcker (1981) mengatakan

bahawa jika AVE kurang dari 0.5, tetapi jika kebolehpercayaan komposit adalah lebih tinggi daripada 0.6, kesahan konvergen masih mencukupi (Fornell & Larcker, 1981).

Jadual 3: Kesahan tumpuan

Model Kontruk	Item Pengukuran	Muatan Faktor (<i>Loading factor</i>)	Nilai Kebolehpercayaan Komposit (CR)	AVE
Harga Diri	HD_1	0.517	0.779	0.473
	HD_2	0.776		
	HD_3	0.713		
	HD_4	0.717		
Niat Menambah Pinjaman	D2	0.921	0.919	0.849
	D3	0.922		
Gelagat Perbelanjaan <i>Tahsiniyyat</i>	G1	0.867	0.766	0.623
	G2	0.703		

Kesahan konstruk menerangkan mengenai sejauh mana keputusan yang diperoleh daripada penggunaan pengukuran yang sesuai dengan teori-teori di sepanjang ujian yang ditetapkan (Sekaran & Bougie, 2010). Analisis ini boleh dinilai melalui kesahihan konvergen dan diskriminan. Oleh itu, jika ada, item yang mempunyai muatan faktor (factor loading) lebih tinggi daripada 0.5 pada dua atau lebih faktor, maka item tersebut akan dianggap mempunyai muatan silang (cross loading) yang signifikan. Berdasarkan Jadual 4, penyelidik dapat melihat bahawa semua item yang mengukur konstruk tertentu mempunyai nilai muatan faktor yang tinggi berbanding nilai muatan faktor yang rendah untuk konstruk lain. Nilai muatan faktor bagi setiap item adalah melebihi 0.7. Dapatan ini menunjukkan bahawa item-item yang mewakili setiap konstruk telah mencapai piawai analisis kesahan dan kebolehpercayaan yang ditetapkan (Fornell & Larcker, 1981; Gefen & Straub, 2005). Walaupun begitu Hair et al. (2010) berpendapat nilai muatan faktor mesti lebih tinggi daripada 0.5, dan idealnya adalah 0.7 atau lebih tinggi.

Jadual 4: Muatan faktor dan muatan silang

	Harga Diri	Niat Menambah Pinjaman	Gelagat Perbelanjaan <i>Tahsiniyyat</i>
HD_1	0.517	0.186	0.190
HD_2	0.776	0.401	0.424
HD_3	0.713	0.357	0.248
HD_4	0.717	0.295	0.238
NIAT_1	0.431	0.921	0.419
NIAT_2	0.435	0.922	0.434
GEL_1	0.386	0.385	0.867
GEL_2	0.271	0.349	0.703

Sumber: Dapatan daripada kajian pengkaji sendiri

*Nilai yang ditebalkan adalah beban bagi item yang melebihi nilai disyorkan sebanyak 0.5

Seterusnya, ujian kesahan diskriminan dijalankan adalah untuk mengukur sejauh mana item dapat dibezakan antara konstruk atau mengukur konsep yang berbeza. Seperti yang ditunjukkan dalam

Jadual 5, korelasi kuasa dua bagi setiap konstruk adalah kurang daripada varians purata yang telah diekstrak menunjukkan kesahan diskriminan yang mencukupi. Syarat bagi kesahan diskriminan telah ditepati yang mana semua nilai bagi pepenjuru adalah lebih besar daripada nilai di bawahnya. Secara keseluruhannya, model pengukuran menunjukkan kesahan konvergen dan diskriminan yang memadai.

Jadual 5: Kesahan diskriminan

	Gelagat	Harga Diri	Niat
Gelagat	0.789	-	-
Harga Diri	0.423	0.688	-
Niat	0.463	0.47	0.922

4.2 Penilaian Model Struktur

Hipotesis dan model struktur dalam kajian ini ditentukan dengan menilai path coefficient antara satu dan dua pemboleh ubah laten. Berdasarkan kajian yang telah dijalankan sebelum ini, nilai path coefficient perlu berada pada nilai 0.1 untuk menjelaskan kesan khusus dalam model (Hair et al., 2011; Wetzels et al., 2009). Berdasarkan Jadual 6, didapati bahawa semua hipotesis disokong. Berdasarkan analisis, hipotesis yang disokong berada pada tahap signifikan 0.01.

Jadual 6: Penilaian kesignifikanan dan kerelevanan hubungan dalam model struktur

Hipotesis	Hubungan	Nilai-β	Nilai-p	Nilai-t	Dapatan
H1a	Harga Diri -> Niat Menambahkan Pinjaman	0.471	0.01	11.939	Terima
H1b	Harga Diri -> Gelagat Pembelian Barangan Tahsiniyyat Menggunakan Pinjaman	0.431	0.01	8.785	Terima

Seperti yang ditunjukkan oleh Jadual 6, kajian berjaya mengenal pasti hubungan yang signifikan antara harga diri dengan niat untuk menambah hutang ($t = 11.939$, $p < 0.01$) dan gelagat perbelanjaan tahsiniyyat menggunakan pinjaman ($t = 8.785$, $p < 0.05$). Daripada hasil analisis ini, dapat disimpulkan bahawa Hipotesis 1a dan Hipotesis 1b adalah disokong. Hasil dapatan ini selari dengan kajian-kajian seperti Belk (1985); Han, Nunes dan Drèze (2010) Wang (2014) yang mendapati terdapat hubungan antara harga diri matlamat hidup sebahagian individu berusaha untuk mendapatkan produk-produk berbentuk keselesaan. Kenyataan ini disokong oleh kajian Rudich dan Gregg (2007) yang mendapati orang yang mempunyai harga diri yang rendah tidak mempunyai keyakinan diri akan mengubah corak penggunaan asal mereka untuk mengelakkan mengalami diskriminasi dan dikecualikan kerana status mereka yang rendah (Rudich dan Gregg, 2007). Mereka akan berusaha untuk mendapatkan barang-barang yang dimiliki oleh orang lain untuk mengelakkan mereka disisihkan daripada kelompok lain (Srisayekti dan David, 2015). R² dalam kajian ini adalah 0.179 dan 0.220 menunjukkan bahawa pengambilan keputusan untuk meminjam mempunyai faktor-faktor yang sangat banyak selain faktor harga diri seperti yang

dinyatakan dalam kajian Lea et al. (1995), Cosma & Pattarin (2010) dan Watson (2009) yang mengatakan bahwa gelagat berhutang dipengaruhi oleh karakteristik individual, nilai-nilai individu, karakteristik demografi, dan sumber-sumber ekonomi lainnya, sehingga apabila seseorang membuat keputusan untuk mengambil pilihan berhutang maka terdapat berbagai faktor tersebut akan saling mempengaruhi dan menimbulkan kerumitan dalam pengambilan keputusan berhutang. Oleh itu, niat untuk menambah hutang dan gelagat perbelanjaan tahsiniyyat yang menggunakan pinjaman telah dipengaruhi oleh pembolehubah bebas harga diri.

5.0 PERBINCANGAN

Harga diri merupakan keperluan yang sangat penting selari dengan kehendak Islam agar memelihara harga diri seseorang. Individu yang mempunyai harga diri yang positif boleh menghalang kecintaan mereka terhadap harta benda (Kasser & Kasser, 2001). Kurangnya harga diri seperti yang dibincangkan oleh kajian-kajian lepas mengundang natijah yang tidak baik. Tidak dapat dinafikan bahawa terdapat insan yang akan cuba untuk menutup kelemahan masing-masing walaupun terpaksa berhutang. Nilai R² dalam kajian ini adalah rendah seperti yang ditunjukkan dalam adalah 0.179 dan 0.220.

Hutang tidak semestinya dipandang negatif, tetapi boleh dimanfaatkan untuk harga diri. Pinjaman yang dibuat bergantung kepada situasi seseorang. Oleh sebab itu, Islam mengharuskan amalan berhutang lebih-lebih lagi apabila keadaan diri seseorang berada dalam darurat (Hailani et. al., 2009). Dalam hal ini, masalah kekurangan sumber pendapatan penduduk di sector perladangan di Sabah menyokong keperluan berhutang. Namun, penyelidikan ini juga mendapati tahap harga diri mempunyai hubungan terhadap tingkah laku pembelian barangan tahsiniyyat sebagaimana yang disokong oleh Belk (1985) yang menyatakan bahawa pemilikan barangan tahsiniyyat adalah penting untuk mengekalkan konsep diri dan berupaya dijadikan sebagai instrumen untuk mengatasi keraguan mengenai nilai atau kecekapan diri (Chang & Arkin, 2002; Jiang et al., 2015).

6.0 KESIMPULAN

Kajian ini berjaya menunjukkan faktor harga diri merupakan keperluan penting yang boleh mempengaruhi kecenderungan seseorang untuk berhutang. Selain itu, faktor harga diri juga didapati mempengaruhi gelagat mereka dalam perbelanjaan tahsiniyyat. Sebagai rumusan, hasil kajian ini membuktikan bahawa tahap harga diri seseorang akan mempengaruhi tindakannya berkaitan dengan perbelanjaan dan hutang, yang akhirnya perbelanjaan dan hutang diandaikan sebagai satu usaha individu untuk meningkatkan, dan melindungi harga diri dirinya. Harga diri merupakan suatu elemen yang penting dalam diri seseorang. Perkara ini dibuktikan dengan hasil kajian yang menunjukkan terdapat hubungan yang signifikan antara harga diri dengan niat untuk menambah pinjaman. Setiap individu perlu meningkatkan harga diri mereka bagi memperoleh pencapaian yang tinggi dalam hidup mereka. Dapatan kajian juga secara tidak langsung menjadi garis panduan kepada pihak-pihak tertentu khususnya Felda untuk meningkatkan tahap harga diri di kalangan individu berpendapatan rendah. Bagi memperkasa harga diri, kajian ini mencadangkan pihak-pihak tertentu mengambil inisiatif untuk menganjurkan program-program berbentuk kerohanian dan sosial yang dapat membantu untuk meningkatkan harga diri. Selain majikan, individu juga perlulah melapangkan masa untuk melibatkan diri dengan aktiviti-aktiviti tersebut agar pembentukan harga diri berasaskan prinsip-prinsip syariah dapat dibina. Pelaksanaan pendekatan kerohanian dan tauhid terhadap organisasi berupaya memberi implikasi positif seperti melahirkan insan yang mempunyai harga diri dan keyakinan diri yang paling tinggi.

Akhir sekali, harga diri sebenarnya mempunyai kaitan terhadap hubungan sosial. Oleh yang demikian kajian ini mencadangkan supaya penyelidikan seterusnya adalah dengan melihat hubungan sosial terhadap gelagat berhutang. Hal ini kerana, keperluan untuk disayangi menyebabkan individu risau ditinggalkan dan sanggup melakukan apa-apa sahaja untuk mendapatkan harga diri (Bartholomew & Horowitz, 1991).

RUJUKAN

- Ajzen, I. (1985). From Intentions To Actions: A Theory Of Planned Behavior. *In Action Control*, 11-39. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Ajzen, I. (1991). The Theory Of Planned Behavior. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, Personality, And Behavior*. McGraw-Hill Education (UK).
- Alecia, P.A.S. & Anuar, A. (2017). Pola Perbelanjaan Dalam Kalangan Mahasiswa: Satu Kajian Perbandingan Antara Ipta Dan Ipts. *International Conference on Global Education V "Global Education, Common Wealth, and Cultural Diversity"*. Universitas Ekasakti, Padang, 10 – 11 April 2017
- Alidaniah, N. A. R., Ahmad, S., Noor, M. A. M., & Moi, M. R. (2017). Gelagat Hutang Isi Rumah Mengikut Kaum Di Bandar Baru Bangi, Selangor (Malaysians In Pursuit Of The Good Life: A Study Of The Nature Of Household Debt By Ethnic Groups In Bandar Baru Bangi, Selangor). *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 11(11), 110 - 119
- Almenberg, J., Lusardi, A., Säve-Söderbergh, J., & Vestman, R. (2016). *Attitudes Toward Debt and Debt Behavior*. European Investment Bank Institute.
- Al-Zuhaili, W. (1986). "Usulu al-Fiqhi al-Islami." Bairut: Dar al-Fikri
- Azlina, Z.A., Tamat, S., & Abu, H.S.M.N. (2013) Jurang Pendapatan Dan Hutang Isi Rumah. (Tesis Sarjana). Universiti Kebangsaan Malaysia, Malaysia.
- Azrina, S. & Siti Fatimah, A. R. (2010). *Pinjaman Peribadi: Hasil Kajian Terhadap Masyarakat Malaysia*. Kuala Lumpur. Penerbit IKIM.
- Bank Negara Malaysia (2010) *Pertumbuhan Dan Perkembangan Perbelanjaan Pengguna Di Malaysia*. Available from: www.bnm.gov.my/files/publication/ar/.../2010/cp01_001_rencana.pdf. Access date: 21 Februari 2018
- Bank Negara Malaysia (2014) *Laporan Kestabilan Kewangan Dan Sistem Pembayaran*. Available from: http://www.bnm.gov.my/files/publication/fsps/bm/2013/fs2013_buku.pdf. Access date: 21 Februari 2018
- Barclay, D., Higgins, C., & Thompson, R. (1995). The partial least squares (PLS) Approach To Casual Modeling: Personal Computer Adoption And Use As An Illustration. *Technology Studies*, 2, 285–309, Hypothesis Testing. Google Scholar.
- Bartholomew, K., & Horowitz, L. M. (1991). Attachment Styles Among Young Adults: A Test Of A Four-Category Model. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 61(2), 226.
- Belk, R. W. (1985). Materialism: Trait Aspects Of Living In The Material World. *Journal of Consumer Research*, 12, 265–280. doi: 10.1086/208515
- Boeree, C. G. (2006). Abraham Maslow And Theories Of Personality. Retrieved from <http://www.ship.edu/~cgboeree/maslow.html> Access date 22 Mac 2018
- Burns, R. B. (1979). *The Self Concept In Theory, Measurement, Development, And Behaviour*. Addison-Wesley Longman Ltd.

- Chang, L., and Arkin, R. M. (2002). Materialism as an attempt to cope with uncertainty. *Psychology & Marketing*, 19, 389–406. doi: 10.1002/mar.
- Cohen, J. (1992). A Power Primer. *Psychological Bulletin*, 112(1), 155-159.
- Coopersmith, S. (1967). *The Antecedents of Self-Esteem*. San Francisco, CA: W. H. Freeman.
- Cosma, S., & Pattarin, F. (2010). Attitudes, Personality Factors And Household Debt Decisions: A Study Of Consumer Credit. *CEFIN Working Papers*, 1-35.
- Crocker, J., & Park, L. E. (2004). The Costly Pursuit Of Self-Esteem. *Psychological Bulletin*, 130(3), 392.
- Felicia, F., Elvinawaty, R., & Hartini, S. 2014. Kecenderungan Pembelian Kompulsif: Peran Perfeksionisme dan Gaya Hidup Hedonistik. *Psikologia Jurnal Pemikiran & Penelitian Psikologi*, 9(3), 103-112.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1981). Attitudes And Voting Behavior: An Application Of The Theory Of Reasoned Action. *Progress In Applied Social Psychology*, 1(1), 253-313.
- Fornell, C., Larcker, D. F. (1981) Evaluating Structural Equation Models With Unobservable Variables And Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Gefen, D., & Straub, D. (2005). A practical guide to factorial validity using PLS-Graph: Tutorial And Annotated Example. *Communications of the Association for Information systems*, 16(1), 5.
- Hailani, M.T., et. al. (2009). *Seminar Muamalat, Ekonomi & Kewangan Islam (SMEKI09)*. Maqasid Syariah Dalam Pengurusan Ekonomi, Kewangan dan Pembangunan Negara. 1(33). Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. (2011) *Multivariate Data Analysis*. Prentice-Hall, Upper Saddle River.
- Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M., Sarstedt, M. (2014), *A Primer on Partial Least Squares Structural Equations Modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: Sage.
- Hair, J.F., Hult, G.T.M., Ringle, C.M., Sarstedt, M. (2017) *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. United Kingdom: Sage Publications.
- Hair, Joseph F., Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham, and C. William, Black. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Seventh Edition, Pearson
- Han, Y. J., Nunes, J. C., & Drèze, X. (2010). Signaling Status With Luxury Goods: The Role Of Brand Prominence. *Journal Of Marketing*, 74(4), 15-30.
- Hodari, A. B., Sarmidi, T., & Salleh, N. H. M. (2014). Hutang dan Golongan Muda Di Malaysia: Satu Kajian Awal. *Prosiding Persidangan Kemajuan Ekonomi Malaysia Ke-9*, 9, 833-844.
- Hudders L (2015) How Buying Luxuries Makes You Feel Better. *The Impact Of The Purchase Of Luxury On Self Esteem*. Emac Leuven Belgium.
- Hussin, F., Abdullah, H., & Che Mat, S. H. (2012). Peranan KESEDAR dalam Pembangunan Tanah Di Daerah Gua Musang: Isu Dan Pencapaian Tahap Sosioekonomi Peneroka. *Prosiding Perkem*, VII, JILID 2.1287 – 1294 ISSN: 2231-962X
- Janis, I. L., & Field, P. B. (1959). Sex Differences And Personality Factors Related To Persuasibility. In C. I. Hovland & I. L. Janis (Eds.), *Personality and persuasibility* (pp. 55-68). Oxford, England: Yale Univer. Press.
- Jiang, J., Zhang, Y., Ke, Y., Hawk, S. T., and Qiu, H. (2015). Can't Buy Me Friendship? Peer Rejection And Adolescent Materialism: Implicit Self-Esteem As A Mediator. *Journal of Experimental Social*, 58, 48–55. doi: 10.1016/j.jesp.2015. 01.001

- Kanyo, N. I., Nor, N. H. M., Rainis, R., Rahman, A. T. A., & Jubit, N. (2015). Jenayah Dan Agenda Pembangunan Di Malaysia: Satu Tinjauan. *GEOGRAFLA: Malaysian Journal of Society and Space*, 11(1), 124-134.
- Kasser, T., and Kasser, V. G. (2001). The Dreams Of People High And Low In Materialism *Journal of Economic Psychology*, 22, 693–719. doi: 10.1016/S0167-4870(01)00055-1
- Krejcie, R.V and Morgan, D.W. (1970). *Determining Sample Size for Research Activities. Educational and Psychological Measurement*. 30(3): 607-610.
- Kristanto, D. (2011). Pengaruh Orientasi Fashion, Money Attitude, Dan Self-Esteem Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Pada Remaja. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Surabaya
- Lea, S. E., Webley, P., & Walker, C. M. (1995). Psychological Factors In Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, And Credit Use. *Journal Of Economic Psychology*, 16(4), 681-701.
- Lee Shi-An. (2013). The Malaysian Insider. Gaya Hidup Rakyat Malaysia Dorong Hutang Tidak Berpenghujung. [Http://Www.Themalaysianinsider.Com/Bahasa/Article/Gaya-Hidup-Rakyat-Malaysia-Dorong-Hutang-Tidak-Berpenghujung/](http://Www.Themalaysianinsider.Com/Bahasa/Article/Gaya-Hidup-Rakyat-Malaysia-Dorong-Hutang-Tidak-Berpenghujung/). Access date: 20 Mac 2018
- Makhsara, I. (2015). Keunggulan dan Kekurangan Hidup Jadi WOTA. Hai-online. <http://news.viva.co.id/malesbanget/read/keunggulan-dan-kekurangan-hidup-jadi-wota> Access date: 18 Feb 2018
- Maslow, Abraham H. (1954), *Motivation and Personality*, New York: Harper.
- Naz and Lohdi (2016). Impact Of Customer Self Concept And Life Style On Luxury Goods Purchases: A Case Of Females Of Karachi. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 6(2), 1-5.
- Norra, E. (2016). Pengaruh Konformitas Dan Harga Diri Terhadap Perilaku Pembelian Kompulsif Aitem Fashion. *PSIKOBORNEO*, 4 (3), 612 – 620
- Nurshahirah, R.H., & Sabitha (2013). Sikap Isi Rumah Terhadap Hutang Dan Keberhutangan: Kajian Kes Di Lembah Klang, Malaysia. *Jurnal Pentadbiran Sosial Malaysia*, 9(1), 59-86.
- Omar, W. L. O. W. (1996). Pengurusan Islam abad ke-21. Utusan
- Pettit, N.C.; Sivanathan, N. (2011). The Plastic Trap: Self-Threat Drives Credit Usage And Status Consumption. *Social Psychological and Personality Science*, 2(2): 146-153.
- Ringle C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2015). SmartPLS 3. www.smartpls.com wota Access date: 18 Mac 2018
- Rosenberg, M. (1965). Rosenberg self-esteem scale (RSE). Acceptance And Commitment Therapy. *Measures Package*, 61, 52.
- Rudich, E.A. and Gregg, A.P. (2007) Self-Esteem Moderates Preferences for Accepting Versus Rejecting Interaction Partners. *European Journal of Social Psychology*, 37, 955-967.
- S.M. Mohamed, I. (2011). Household Debt in Malaysia-Is It Sustainable?. Diperoleh pada 27 Januari, 2011 dari <http://www.themalaysianinsider.com/breakingviews/article/household-debt-in-malaysia-is-it-sustainable-s.m.mohamed-idris/> Access date: 5 December 2017
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2011) *Research Method for Business*, ed.ke-5 United Kingdom: John Wiley and Son Ltd, 276
- Shohib, M. (2016). Sikap Terhadap Uang Dan Perilaku Berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 3(1), 132-143.
- Siagian, S. P. (1989). Teori motivasi dan aplikasinya. Bina Aksara, Jakarta. Hlm. 165 – 198

- Srisayekti, W., & Setiady, D. A. (2015). Harga-diri (Self-esteem) Terancam dan Perilaku Menghindar. *Jurnal Psikologi*, 42(2), 141-156.
- Steele, C. M. (1988). The Psychology Of Self-Affirmation: Sustaining The Integrity Of The Self. *In Advances In Experimental Social Psychology*, 21, 261-302. Academic Press.
- Syahnaz, S (2009). Konsep Pinjaman Menurut Perspektif Islam. *Jurnal Penyelidikan Islam*, JAKIM, 22, 1-23
- Taormina, R. J., & Gao, J. H. (2013). Maslow and The Motivation Hierarchy: Measuring Satisfaction Of The Needs. *The American Journal Of Psychology*, 126(2), 155-177.
- Truong, Y., & McColl, R. (2011). Intrinsic Motivations, Self-Esteem, And Luxury Goods Consumption. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18(6), 555-561.
- W. S., Chan, L. S. (2008) Social Network And Shared Goals In Organizational Knowledge Sharing. *Information And Management*, 45(7), 24-30.
- Wang, Y., & Griskevicius, V. (2014). Conspicuous Consumption, Relationships, And Rivals: Women's Luxury Products As Signals To Other Women. *Journal of Consumer Research*, 40(5), 834-854.
- Watson, J. J., & Barnao, J. (2009). Debt Repayment: A Typology. *International Business & Economics Research Journal*, 8, 1.
- Wetzels, M., Odekerken-Schroder, G., & Van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: Guidelines And Empirical Illustration. *MIS Quarterly*, 33(1), 177-195.
- Ye, S. H., Liu, X. T., & Shi, S. Y. (2015). The Research Of Status's Influence On Consumers' Self-Brand Connection With Luxury Brands: Moderating Role Of Self-Esteem And Vanity. *Open Journal Of Business And Management*, 3(01), 11.
- Yeo, K.J., & Siti, Z. (2009). Hubungan Antara Harga Diri Dengan Pencapaian mata Pelajaran Matematik Dalam Kalangan Pelajar sekolah Menengah (Doctoral dissertation, Universiti Teknologi Malaysia).
- Zulkefli, N., & Mustapha, Z. (2017). Remaja Daripada Ibu Bapa Yang Bercerai Di Malaysia: Suatu Penelitian Ekspresi Emosi. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 12(9), 150-160
- Zuroni et al. (2010). Sikap Dan Amalan Perbelanjaan Pengguna Pada Musim Perayaan. *Jurnal Pengguna Malaysia*, 15, 88-98