

Pengaruh Hubungan Sosial terhadap Gelagat Pembelian Barangan Bukan Asas dan Niat Berhutang dalam Kalangan Isi Rumah B40

(The Influence of Social Relationships Toward Purchasing Behavior of Non-Basic Needs and Debt Intention Among B40 households)

Dicky Wiwittan Toto Ngadiman
Politeknik Kota Kinabalu

Salmy Edawaty Yacoob
Universiti Kebangsaan Malaysia

Hairunnizam Wahid
Universiti Kebangsaan Malaysia

ABSTRAK

Budaya berhutang telah dianggap sinonim dalam kalangan kumpulan isi rumah berpendapatan rendah (B40). Tujuan mereka berhutang adalah untuk membeli barangan yang dapat memenuhi keperluan-keperluan mereka. Tinjauan terhadap kajian literatur terhadap kumpulan berpendapatan rendah di kawasan penempatan pinggir bandar mendapati budaya hutang telah membelenggu kehidupan mereka. Kumpulan B40 dijangkakan berhutang untuk memenuhi keperluan asas dan untuk membiayai kos-kos asas harian. Namun disebabkan peredaran masa dan persekitaran, kemungkinan terdapat keperluan lain yang ingin dipenuhi oleh mereka. Oleh itu, kajian ini dijalankan adalah untuk melihat pengaruh hubungan sosial terhadap pembelian barangan tahsiniyyat dengan hutang dan niat menambah pinjaman dalam kalangan isi rumah B40 di Wilayah Felda Lahad Datu, Sabah. Sampel kajian ini terdiri daripada 378 wakil isi rumah B40. Hasil kajian mendapati terdapat hubungan signifikan antara hubungan sosial terhadap niat menambah pinjaman dan gelagat pembelian barangan bukan asas melalui pinjaman. Kajian ini dapat menjelaskan bahawa hubungan sosial mempunyai pengaruh yang besar terhadap pengurusan kewangan dan perbelanjaan seseorang. Oleh yang demikian usaha untuk mendidik mengenai pengurusan kewangan khususnya hutang perlu diperluaskan kepada kumpulan B40 di samping perlunya penglibatan mereka dalam program-program kerohanian agar mereka mempunyai kekuatan dalam berhadapan dengan kumpulan-kumpulan sosial yang sentiasa mempengaruhi seseorang dalam banyak aspek.

Kata kunci: Hubungan social; isi rumah B40; felda; gelagat pembelian; niat berhutang

ABSTRACT

The culture of debt has been considered synonymous with low-income households (B40). The purpose of their debt is to buy goods that meet their needs. An overview of literary studies on low-income groups in suburban settlements found debt culture has haunted their lives. Group B40 is expected to loan for their basic needs and to fund their daily basic costs. However, due to time and environment circulation, there may be other needs that they want to fulfill. Therefore, this research is to study the effect of social relationships with the intention of increasing the loan and the purchase of non-basic goods (tahsiniyyat goods) through loans carried out among B40 households in Felda Sabah, Malaysia. The sample of this study consists of 378 representatives of B40 households. The findings show that there is a significant relationship between social relations with the intention of increasing the lending and buying of non-basic items through loans. This study can explain that social relationships have a significant influence on the financial management and spending of a person. Hence, the efforts to educate on financial management, especially debts need to be extended to the B40 group as well as the need for their involvement in spiritual programs so that they have the strength in dealing with social groups that always influence people in many respects.

Keywords: Social relationships; B40 household; felda; purchasing behavior; debt intentions

PENGENALAN

Dewasa ini, kebergantungan masyarakat terhadap hutang amat membimbangkan dan agak ketara (Zakaria 2013). Laporan Bank Negara Malaysia (BNM) 2010 merekodkan

nisbah hutang isi rumah terhadap pendapatan negara telah mengalami peningkatan yang mendadak sebanyak 76.6 peratus pada tahun 2009 yang mana ia merupakan angka yang tertinggi di Asia (tidak termasuk Jepun). Kementerian Kewangan dalam jawapan bertulis di



Dewan Rakyat pada 1 April 2016 menyatakan bahawa bagi tempoh lima tahun (2012-2016), nisbah hutang isi rumah berubah-ubah, daripada 80.5% pada tahun 2012, 86.2% pada tahun 2013, 86.8% pada tahun 2014, 89.1% pada tahun 2015, dan 84.4% pada tahun 2016. Manakala nisbah hutang isi rumah terhadap pendapatan boleh guna individu telah mencatatkan sebanyak 140.4 peratus pada tahun 2009, iaitu lebih tinggi daripada Singapura (105.3%) dan Amerika Syarikat (123.3%) (S.M. Mohamed, 2011 dalam Zakaria, 2013). Aktiviti masyarakat berkaitan penggunaan hutang ketika ini sebenarnya lebih menggambarkan sifat atau ciri-ciri masyarakat yang suka berhutang berbanding penggunaan tunai. Ini kerana mereka tidak perlu mengeluarkan sejumlah wang simpanan mereka (Hodari et al. 2014). Penggunaan hutang sebenarnya adalah mengikut tujuan dan mempunyai matlamat tertentu, seperti bertujuan untuk membebaskan dirinya daripada kesempitan hidup (Syahnaz 2009). Keinginan untuk kelihatan hidup selesa boleh mengundang kepada pengambilan hutang, lebih-lebih lagi apabila kemudahan untuk berhutang mudah diperolehi. Berdasarkan Laporan Pertumbuhan dan Perkembangan Perbelanjaan Pengguna Malaysia, BNM (2010), perkembangan yang kian rancak dalam budaya hidup mewah telah didorong oleh akses kredit yang meluas serta mudah diperolehi. Natijahnya, peningkatan gejala perbelanjaan melebihi kemampuan dan pengurusan kewangan peribadi yang teruk serta pelaburan yang tidak bijak menyebabkan peningkatan hutang isi rumah di Malaysia (Othman & Sipon 2014). Selain itu, aktiviti masyarakat dalam penggunaan hutang ketika ini sebenarnya lebih menggambarkan sifat atau ciri-ciri masyarakat yang suka berhutang berbanding penggunaan tunai. Ini kerana mereka tidak perlu mengeluarkan sejumlah wang simpanan mereka (Hodari et al. 2014).

Terdapat banyak kajian mendapati wujudnya segelintir individu yang sangat mengagumi penggunaan barangan mewah dan mahal dan meletakkannya sebagai ukuran utama untuk menggambarkan harga diri seseorang individu. Ini dibuktikan oleh kajian Alidaniah et al. (2017) yang mendapati sebanyak 62.3% responden berpandangan bahawa barang mewah dapat membezakan status dalam kalangan masyarakat. 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 dipandang rendah pada pandangan masyarakat setempat. Perasaan serba kekurangan pada diri sendiri akhirnya akan menghalang hubungan sosial (Thalib 2016). Terdapat juga segelintir individu yang mengasingkan diri daripada persekitaran masyarakat ataupun mengelakkan diri daripada bersosial kerana merasa rendah diri atau malu dengan keadaan mereka (Yuliyani 2015). Kekurangan dalam aspek kebendaan ini boleh mewujudkan perasaan malu untuk bergaul dengan kelompok sosial (Dewi 2005).

Terdapat juga beberapa kajian yang mendapati gelagat berhutang dalam kalangan rakyat Malaysia secara amnya bukan semata-mata untuk memenuhi keperluan asas, sebaliknya merupakan keperluan pelengkap dan nilai tambah dalam diri individu seperti pendidikan¹ (Azrina & Siti Fatimah 2010) dan keselesaan dalam kehidupan seperti mengambil pinjaman kewangan semata-mata untuk mengubah suai rumah seperti yang dilaporkan dalam Utusan Malaysia bertarikh 6 Mac 2014 yang mendapati seramai 100,000 orang peneroka Felda telah menggunakan kemudahan pinjaman untuk membesarkan rumah sejak tahun 2005². Terdapat juga segelintir individu pula berhutang kerana mahu menunjuk-nunjuk dan tidak kurang juga disebabkan terpaksa untuk memenuhi tuntutan hidup (Bank Negara 2014)³. Teori Maslow (1954) menjelaskan bahawa terdapat lima keperluan yang bermula daripada keperluan paling asas hinggalah keperluan tertinggi iaitu sempurna sendiri mempunyai pengaruh yang besar terhadap gelagat seseorang. Kajian berkaitan penggunaan hutang perlu diperluaskan ke atas kumpulan berpendapatan rendah (B40). Ini kerana kumpulan ini sering mendapat perhatian daripada banyak pihak termasuklah badan-badan NGO dan kerajaan. Keprihatinan kerajaan terhadap kumpulan B40 telah dibentangkan di dalam banyak forum termasuklah pembentangan Budget 2016, di mana kerajaan telah menyediakan banyak bantuan dan manfaat untuk golongan ini. Antara contoh bantuan yang diberikan oleh kerajaan untuk meringankan beban kumpulan B40 ini adalah pemberian zakat asnaf dan BR1M setiap tahun. Disebabkan kos sara hidup yang tinggi di Malaysia, meminjam untuk memenuhi keperluan-keperluan asas sudah menjadi lumrah dalam kehidupan mereka yang berpendapatan rendah (Barba & Pivetti 2008). Namun, disebabkan peredaran masa, mungkin hutang dalam kalangan B40 tidak lagi sepenuhnya dibelanjakan ke arah keperluan asas tetapi juga kepada keperluan *tahsiniyyat* disebabkan terdapatnya pengaruh oleh persekitaran seperti hubungan sosial. Begitu juga, disebabkan kebergantungan kepada hutang adalah tinggi (Barba & Pivetti 2008), keinginan mereka dijangkakan juga adalah tinggi untuk mendapatkan lagi pinjaman setelah ditawarkan oleh pihak institusi kewangan kepada mereka. Sebagai contoh, keinginan warga Felda kumpulan yang berpendapatan rendah untuk menambah pinjaman telah dilaporkan dalam BH Online yang menyatakan mereka memerlukan lagi bantuan pinjaman bersesuaian dengan perkembangan semasa (Badrul 2016). Justeru itu, objektif kajian ini adalah untuk mengkaji hubungan antara hubungan sosial terhadap perbelanjaan hutang untuk keperluan *tahsiniyyat* dan niat menambah hutang dalam kalangan individu Muslim B40. Hasil kajian ini diharapkan dapat membantu pihak yang berkepentingan untuk meramal gelagat berhutang dalam kalangan isi rumah berpendapatan rendah di Malaysia bagi merangka pelan pembangunan kewangan bagi kumpulan ini. Oleh yang demikian, kajian ini akan membincangkan

konsep hutang, hubungan sosial dan hubungannya dengan perbelanjaan dan keinginan untuk menambah hutang dan diakhiri dengan hasil dapatan kajian dan implikasi dasar yang akan dibincangkan secara terperinci di bahagian berikutnya.

SOROTAN KAJIAN

KONSEP HUTANG

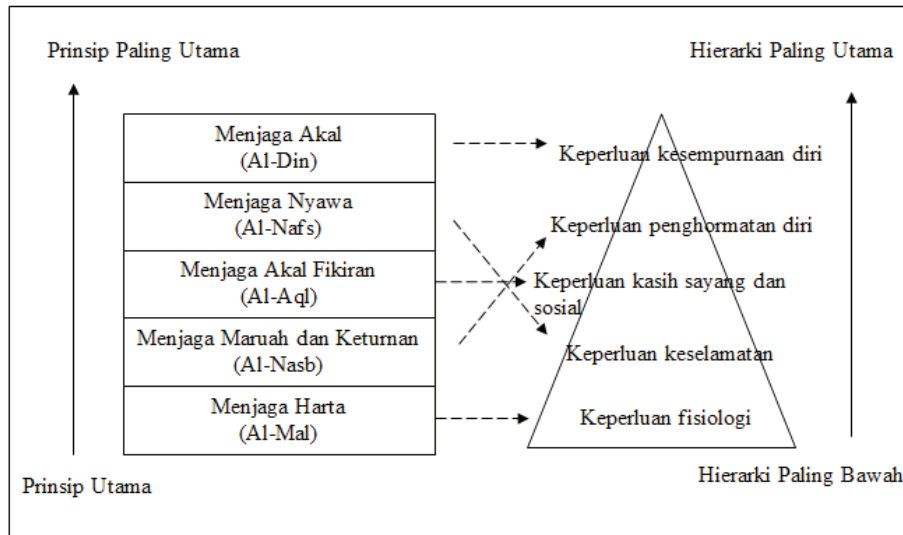
Hutang lazimnya melibatkan golongan miskin dan pertengahan untuk memenuhi keperluan seharian mereka. Kadar upah dan gaji yang mereka terima secara relatifnya diterima agak kecil atau terlalu rendah. Selepas menyelesaikan beberapa keperluan asas, tinggal sedikit sahaja daripada gaji yang diterimanya dan bagi memenuhi tuntutan hidup ada ketikanya mereka terpaksa meminjam wang daripada pihak lain untuk memenuhi keperluan-keperluan yang selain keperluan asas dan akibatnya mereka perlu membayar semula hutang tersebut. Fenomena ini sering berlaku di negara kita terutama kepada golongan miskin, miskin bandar dan pinggir bandar termasuk masyarakat di Felda (Ab Rahim et al. 2012). Pengambilan hutang perlu mengikut keperluan terutamanya melibatkan pinjaman peribadi (Zaharuddin 2008). Islam membenarkan berhutang untuk keperluan *daruriyyat* dan *hajiyyat* seperti yang dibincangkan oleh Tahir dan Ahmad (2009). Hukum berhutang boleh menjadi wajib apabila niat berhutang tersebut adalah untuk memenuhi keperluan asas yang *dharuri* yang jika tidak berhutang akan menyebabkan lima perkara asas yang dilindungi dalam Islam akan musnah iaitu agama, nyawa, akal, maruah dan harta. Seperti memiliki tempat tinggal ada satu keperluan *dharuri* tetapi kediaman yang dihiasi dengan landskap adalah bersifat *tahsiniyyat* yang hanya menambah kecantikan kediaman itu sahaja. Contoh yang lain adalah memilih pakaian cantik, hidangan makanan yang sempurna, rumah yang cantik dilengkapi dengan kipas, karpet, kusyen dan lain.⁴ Dapat disimpulkan bahawa perkara *tahsiniyyat* adalah perkara yang kurang utama dan tidak segera. Perkara *tahsiniyyat* merupakan perkara-perkara yang menjadi nilai tambah yang jika tidak ada tidak akan menghancurkan kehidupan atau menyusahkan. Berhutang dibenarkan dalam Islam apabila ia menjadi satu keperluan (Syahnaz 2011; Mokhtar & Ismail 2013) dan bukan untuk sesuatu yang tidak berfaedah. Walau bagaimanapun, hutang bagi tujuan bermegah adalah bertentangan dengan syariat Islam. Dalam berhutang, budaya hedonisme adalah tidak dibenarkan dalam Islam. Menurut Kamus Dewan edisi ketiga, hedonisme ialah pegangan atau pandangan hidup yang mementingkan keseronokan atau kesenangan hidup. Secara kontekstualnya pula, budaya hedonisme membawa maksud gaya hidup yang hanya mengejar keseronokan semata-mata. Begitu juga budaya modenisme adalah tidak digalakkan dalam berhutang. Hodari (2014) juga

menekankan bahawa sikap boros untuk bermewah-mewah dengan cara berhutang sehingga berlaku pembaziran menyalahi perkara *tahsiniyyat*. Berlandaskan dalil-dalil daripada hadis Rasulullah, aktiviti berhutang ini walaupun dibenarkan oleh Islam namun ia adalah suatu aktiviti yang tidak digalakkan. Di antara ayat al-Quran yang paling panjang berkenaan dengan hutang adalah ayat 282 surah al-Baqarah yang menggambarkan amalan hutang ini adalah perkara yang sangat penting dan tidak boleh dipandang remeh. Oleh yang demikian, seseorang perlu meletakkan pertimbangan *awlawiyyat* atau keutamaan apabila terlibat dengan aktiviti berhutang (Zaharuddin 2008).

HUBUNGAN SOSIAL

Hubungan sosial merupakan keperluan yang sangat penting selari dengan kehendak Islam agar memelihara hubungan seseorang dengan orang lain (*hablum minannas*). Hubungan dengan manusia juga dituntut sebagaimana hubungan dengan Allah S.W.T. Manusia memerlukan cinta, kepunyaan dan kasih sayang (Maslow 1954). Hubungan seperti persahabatan, ikatan romantis dan keluarga membantu memenuhi keperluan persahabatan dan penerimaan, seperti penglibatan dalam masyarakat sosial, komuniti atau kumpulan agama (Zakaria & Malek 2014). Keperluan sosial mempunyai hubungan yang melibatkan 'keinginan untuk merasa berhubung dengan orang lain' (Deci & Ryan 2000), iaitu untuk berasa dekat dengan orang lain (Baumeister & Leary 1995). Dalam teori Maslow, keperluan ini perlu dipenuhi apabila keperluan asas dan keselamatan telah dipenuhi. Menurut teori Maslow, individu yang dapat memenuhi seluruh keinginannya merupakan orang yang sihat, dan individu yang tidak dapat memenuhi keinginannya merupakan orang yang berisiko untuk sakit atau mungkin tidak sihat pada dimensi manusia. Oleh itu, manusia dalam usaha untuk mencapai keinginan dalam hidupnya selalu berusaha mencari yang terbaik walaupun terpaksa berhutang. Teori ini mengutamakan manusia merupakan paksi keutamaan dan pembuat keputusan (Azizi Yahaya 2005; Maslow 1943). Maslow (1954) menjelaskan, jika keperluan manusia tidak dipenuhi maka jiwa manusia akan terganggu. Dari perspektif Sarjana Islam, Teori Hierarki Keperluan yang diperkenalkan oleh sarjana barat iaitu Abraham Maslow (1954), dilihat tidak bertentangan dengan Islam. Malah banyak penyelidik telah mendapati terdapat kesepadanan di antara teori Maslow dengan keperluan Maqasid. Rosbi dan Sanep (2010) mendapati terdapat persamaan di antara Maqasid Syariah dan Teori Maslow, dan ia boleh disatukan.

Keperluan untuk disayangi menyebabkan individu risau ditinggalkan dan sanggup melakukan apa sahaja untuk mendapatkan kasih sayang (Bartholomew & Horowitz 1991). Hasil kajian oleh Shis (2011) ke atas remaja mendapati dengan adanya rakan sebagai



RAJAH 1. Aplikasi Prinsip Maqasid Syariat ke atas Teori Maslow (Rosbi & Sanep, 2010)

tempat pengganti tentunya individu akan lebih mudah terpengaruh dengan rakan sebaya berbanding dengan mengikut ajaran yang telah diberikan oleh ibu bapa. Menurut Zanden (1984), hubungan sosial adalah suatu proses langsung yang didorong atau dipengaruhi oleh seseorang kepada yang lainnya. Cara berperilaku seseorang ditentukan dari hubungan tersebut. Interaksi yang berlangsung sekian lama sehingga orang-orang saling berhubungan dan masing-masing di antara mereka memiliki harapan kepada yang lainnya, inilah yang disebut hubungan sosial. Menurut Ameriani (2006), hubungan sosial yang terbentuk lebih dari satu hubungan akan membentuk suatu rangkaian (network). Rangkaian adalah jaringan yang terbentuk dari adanya hubungan sosial, yang secara langsung mahupun tidak langsung, mengikat individu tersebut dengan individu lainnya. Rangkaian ini memainkan peranan yang sangat penting dalam kehidupan manusia. Ketika seseorang sedang berada dalam keadaan susah atau sakit, maka ia menginginkan orang lain untuk mengatasi kesulitannya tersebut. Ia akan mencari orang-orang dalam rangkaian yang dapat dipercayai untuk menyelesaikan masalahnya. Menurut Kurth (1970) dalam Zanden (1984) keperluan hidup manusia hanya bermakna setelah mereka berkumpul atau berinteraksi dengan yang lainnya. Keperluan tersebut terdiri dari rasa aman, cinta, penerimaan, berteman, dan rasa bermanfaat. Sebagai seorang manusia, kita tidak dapat hidup sendiri. Kepuasan yang diharapkan dari seseorang menginginkan sokongan dari interaksi yang mana masing-masing pihak terlibat dalam hubungan tersebut. Masing-masing individu perlu meletakkan diri mereka dengan sepenuh hati untuk kelompok. Hubungan sosial seperti ini terdapat pada hubungan keluarga, teman, dan percintaan, yang mana akan dirasakan suasana keakraban yang begitu dekat.

Perhubungan sosial yang rapat misalnya dengan rakan-rakan juga boleh mengundang aktiviti negatif. Dapatan

kajian oleh Suari dan Yahaya (2006) terhadap golongan remaja mendapati mereka sanggup berkorban apa sahaja asalkan rakan mereka bahagia. Pendapat sebeginilah yang menyebabkan ramai individu terjebak dalam aktiviti yang tidak sihat seperti menagih, melanggar peraturan sekolah, terlibat dalam seks bebas dan sebagainya. Justeru tidak hairanlah sekiranya seseorang sanggup berhutang demi menjaga sebuah persahabatan. Kajian oleh Caplan (2007) serta Casale dan Fioravanti (2015) mendapati keperluan sosial mempunyai hubungan positif dan negatif dalam kehidupan seseorang. Menurut Noh (2006), kuasa sosial seperti rakan-rakan telah mempengaruhi individu, walaupun terhadap anak-anak. Untuk diterima atau disayangi oleh kelompok sosial seperti keluarga, seseorang perlu menguruskan permintaan daripada kelompok sosial seperti keluarga (Ten Brummelhuis et al. 2012). Pengaruh hubungan sosial mempunyai pengaruh yang sangat kuat seperti kajian yang dijalankan oleh Shis (2011) ke atas remaja mendapati ibu bapa, guru, dan rakan sebaya merupakan orang yang rapat dalam membentuk sifat dan gaya hidup seseorang. Sementara itu, Paul dan Olson (2008) pula menjelaskan bahawa hubungan sosial dapat mempengaruhi seseorang dalam keputusan pembelian sesuatu barang seperti memberikan maklumat bagi anggota keluarga lainnya tentang sesuatu produk, mengawal aliran maklumat yang masuk ke dalam keluarga, mempengaruhi sama ada sesuatu produk tersebut akan dibeli atau sebaliknya, mempengaruhi keputusan untuk membuang sesuatu produk atau memberhentikan penggunaannya dan sebagainya.

HUBUNGAN SOSIAL DAN GELAGAT BERHUTANG

Pengaruh hubungan sosial terhadap gelagat dan niat banyak dibincangkan dalam pelbagai kajian. Hubungan sosial seperti hubungan keluarga, teman dan masyarakat setempat boleh menjadi kelompok rujukan (reference

groups) yang dapat mempengaruhi dalam pembelian barangan. Kelompok yang paling penting meliputi rakan sebaya, pasangan cinta, rakan kerja, keluarga, kelompok sosial formal, kelompok hobi atau santai-santai, dan jiran tetangga (Supranto & Limakrisn 2007). Teori tindakan beralasan yang diperkenalkan oleh Ajzen (1975) menjelaskan bahawa norma subjektif iaitu hubungan dengan seseorang dapat mempengaruhi persepsi seseorang terhadap niat seseorang untuk membeli (Fea Prihapsara & Rosyta Velayantidan 2017) dan berhutang (Muhammad Shohib 2016). Faktor persekitaran sosial atau norma sosial dianggap mempengaruhi niat seseorang. Dalam Teori Ajzen, norma subjektif merujuk kepada persepsi individu terhadap individu lain yang dianggap penting bagi dirinya mengenai sesuatu gelagat (Ajzen 2005). Justeru menurut Nesae (2009), kelompok rujukan mempengaruhi nilai dan gelagat seseorang. Di samping itu, hubungan di antara pemilikan barang dan hubungan sosial telah dibincangkan dalam banyak kajian seperti Gerstel et al. (1985). Kajian tersebut mendapati jika keadaan material (pemilikan harta benda), contohnya keadaan pendapatan telah menurun, ia akan mempengaruhi hubungan sosial seperti peningkatan kadar perceraian. Pengaruh wang ke atas hubungan sosial telah dibuktikan oleh kajian Hermann dan Mahieu (2012) ke atas 26 buah negara Eropah yang mendapati modal sosial mempunyai hubungan yang positif dengan tingkat pendapatan individu tanpa mengira pekerjaan. Hubungan sosial dengan kebendaan sudahpun tersemam sejak kecil lagi (Chan 2006). Hubungan persahabatan dalam kalangan kanak-kanak pula wujud melalui perkongsian kebendaan (Goldberg & Gorn 1974), begitu juga dengan hubungan di antara pemilikan kebendaan terhadap keseronokan dan persahabatan dalam kalangan usia muda. John (1999) mendapati pemilikan kebendaan akan membina hubungan sosial. Hubungan sosial dapat dipupuk melalui perantara materialisme seperti pemberian hadiah untuk meraikan peristiwa-peristiwa dalam hidup (Joy 2001).

Kotler dan Armstrong (2003) yang menyatakan bahawa gelagat pembeli banyak dipengaruhi oleh kelompok-kelompok kecil. Kelompok-kelompok kecil adalah merujuk kepada teman, jiran dan keluarga. Menurut Yuniarti (2015), keputusan individu untuk membeli atau tidak sesuatu produk adalah dipengaruhi oleh beberapa faktor termasuklah keluarga dan kelompok rujukan (Fitriani 2017). Setiap individu menginginkan teman dan sahabat yang merupakan naluri dari seseorang sebagai makhluk sosial. Sahabat bagi seseorang akan memenuhi beberapa keperluan individu terhadap kebersamaan, keinginan rasa aman, keinginan untuk berbincang masalah, dan sebagai ganti keluarga. Sahabat memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap gelagat individu selepas keluarga. Pendapat atau kesukaan sahabat seringkali mempengaruhi keputusan individu dalam membuat keputusan membeli dan memilih produk atau jenama.

Menurut Thalib (2016), perasaan serba kekurangan pada diri sendiri akan menghalang hubungan sosial. Kekurangan dalam aspek fizikal akan mengundang perasaan malu terhadap orang lain. Sebagai contoh, keadaan rumah yang tidak baik boleh mengundang perasaan malu untuk bersosial dengan masyarakat. Perasaan malu seringkali menjadi penghalang bagi seseorang untuk bergaul atau berkumpul dengan rakan-rakan sebayanya. Oleh yang demikian mereka akan mempamerkan sesuatu yang dapat menarik perhatian sosial walaupun hanya sekadar langsir. Utusan Malaysia pernah melaporkan dalam ruangan Keluarga akbar tersebut bertarikh 31 Oktober 2010 menyatakan langsir rumah pada masa kini turut melambangkan personaliti penghuni rumah yang didiami (Rabiatul Adawiyah 2010). Penulisan tersebut menunjukkan seseorang akan berusaha untuk mendapatkan perhatian daripada orang lain. Kajian oleh Zuroni et al. (2010) mendapati perbelanjaan turut bertambah pada musim-musim perayaan. Hari-hari perayaan seperti Hari Raya dan lain-lain kebiasaannya ramai keluarga, kawan-kawan dan masyarakat akan berkunjung ke rumah. Oleh yang demikian, perbelanjaan isi rumah akan bertambah untuk membeli keperluan bagi menyambut kehadiran tetamu ke rumah.

Perbincangan di atas dapat dirumuskan seperti berikut. Pertama, Islam tidak menggalakkan perbelanjaan *tahsiniyyat* secara boros, apatah lagi berhutang untuk perkara tersebut. Kedua, hubungan sosial adalah keperluan semulajadi dan sangat penting dalam hidup setiap insan. Oleh itu pengaruh hubungan social ini adalah sangat kuat dan boleh membentuk keperibadian seseorang. Seterusnya adalah gelagat perbelanjaan seseorang yang mana turut dipengaruhi oleh hubungan sosial seseorang. Kajian mengenai pengaruh hubungan sosial terhadap banyak aspek seperti pencapaian akademik, perbelanjaan, dan lain-lain banyak dijalankan, namun pengaruhnya terhadap gelagat hutang masih kurang atau belum pernah dijalankan.

METODOLOGI

POPULASI DAN SAMPEL KAJIAN

Negeri Sabah dipilih sebagai lokasi kajian. Negeri Sabah dikategorikan sebagai antara negeri miskin dan mempunyai ramai penduduk kategori B40 berbanding dengan negeri-negeri lain. Dua dalam tiga orang kategori B40 merupakan penduduk Bumiputera yang majoritinya terditi daripada penduduk negeri Sabah dan Sarawak.⁵ Disebabkan kekangan kos dan masa dalam menjalankan kajian ini, pengkaji telah memilih kawasan penempatan Felda sebagai lokasi kajian disebabkan penempatan di kawasan tersebut adalah tertumpu di satu kawasan dan tidak berselerak. Tujuan utama penubuhan Felda pada asalnya adalah untuk membasmi kemiskinan, namun begitu sehingga kini didapati majoriti penduduk di

kawasan tersebut masih mempunyai pendapatan yang rendah. Kebanyakan isi rumah di kawasan tersebut tidak mempunyai pendapatan tetap dan sebahagian besarnya adalah bergantung sepenuhnya kepada pinjaman sara hidup yang disediakan oleh pengurusan Felda Wilayah Lahad Datu, Sabah. Untuk memastikan saiz sampel minimum dicapai, cadangan Cohen (1992) telah digunakan. Di mana, 205 sampel diperlukan untuk mengesan minimum $R^2 = 0.10$ untuk tahap signifikan 1 peratus (Hair et al. 2014). Kajian ini mengambil sebanyak 378 sampel daripada 872 keluarga yang tinggal di rancangan Felda Lahad Datu. Penentuan bilangan sampel akan merujuk kepada Jadual Krejcie dan Morgan (1970). Jumlah ini sudah mencukupi menurut Idris (2013) yang menyatakan bahawa 20 peratus pensampelan sudah mewakili populasi sasaran kajian. Disebabkan kawasan penempatan Felda di Lahad Datu mempunyai beberapa kawasan, kajian ini memilih teknik pensampelan berkelompok (*cluster*). Teknik ini adalah amat dicadangkan apabila rangka pensampelan tidak lengkap atau sukar mendapat senarai ahli populasi dan apabila populasi merangkumi kawasan geografi yang besar atau tiada peruntukan untuk pergi kesemua lokasi kajian. Populasi dibahagikan kepada kelompok-kelompok dan seterusnya kelompok-kelompok ini dipilih secara rawak. Kaedah ini digunakan dalam dua peringkat. Peringkat pertama adalah penyelidikan memilih kelompok secara rawak. Analisis ini menggunakan teknik Pemodelan Persamaan Sisi-Sektarian-Struktural (PLS-SEM) dengan menggunakan perisian SmartPLS 2.0 M3 untuk menentukan hubungan antara pemboleh ubah. Kelebihan menggunakan SEM berbanding kaedah kuasa dua terkecil (OLS) adalah SEM mampu membuat anggaran hubungan yang saling berkait di antara variabel yang tidak boleh diukur secara langsung yang dikenali dengan nama variabel pendam (*Latent variable*). Variabel pendam ini adalah variabel yang wujud dengan konsep hipotetikal (bersifat hipotesis) terhadap sesuatu. Justifikasi utama pemilihan SEM sebagai teknik analisis statistik adalah kerana semua variabel yang digunakan di dalam kajian ini adalah variabel pendam dan SEM mempunyai kelebihan bagi mengendalikan variabel ini (Bollen 1989). Terdapat dua jenis aplikasi SEM iaitu SEM yang berasaskan kovarians yang dinamakan Covariance Based SEM (CB-SEM) dan Partial Least Squares - SEM (PLS-SEM). CB-SEM biasanya digunakan untuk mengesahkan atau menolak teori hubungan di antara variabel secara empirikal manakala PLS-SEM digunakan untuk membangunkan teori hubungan di dalam kajian penerokaan (Hair et al. 2016) PLS-SEM paling sesuai digunakan dalam keadaan di mana objektif kajian adalah untuk membangunkan model dan sesuatu teori itu masih belum utuh. Manakala CB-SEM digunakan untuk menguji model yang telah sedia ada. Dalam mendapatkan data primer, soal selidik adalah kaedah yang dipilih untuk analisis ini, dan tindak balas responden adalah berdasarkan kepada 5 skala Likert.

HASIL KAJIAN

PROFIL RESPONDEN

Sebelum perincian mengenai hasil kajian dibincangkan, adalah perlu untuk memulakan dengan menganalisis karakteristik responden untuk memahami struktur demografi mereka. Ciri-ciri utama bagi kesemua responden yang terlibat dalam kajian ini adalah mereka yang berpendapatan kurang daripada RM 4000. Seperti yang diperhatikan pada Jadual 1 tahap pendapatan antara RM 1001 hingga RM 2000 adalah paling ramai iaitu merangkumi 47.1 peratus (178 orang) dan diikuti oleh tahap pendapatan kurang daripada RM 1000 sebanyak 36.2 peratus (137 orang) dan tahap pendapatan antara RM 2001 hingga RM iaitu sebanyak 13.5 peratus (51 orang). Manakala tahap pendapatan yang paling sedikit responden ialah yang mempunyai pendapatan RM 3001 antara RM 3860 iaitu sebanyak 3.2 peratus (12 orang).

PUNGUTAN DAN ANALISIS DATA

Kaedah pengumpulan data telah digunakan, di mana beberapa soal selidik telah dihantar terus kepada responden. Proses pengedaran dan pengumpulan soal selidik telah dijalankan dalam tempoh tiga bulan. Sebanyak 378 borang soal selidik telah diterima dan digunakan untuk analisis ini. Data yang dikumpul dianalisis menggunakan SmartPLS 2.0 M3. Menurut Hair et al. (2017), terdapat dua tahap melakukan analisis model penyelidikan PLS. Tahap pertama adalah penilaian model pengukuran, dan tahap kedua adalah penilaian model struktur. Untuk tahap pertama, ia akan menilai aspek kesahan dan kebolehpercayaan model penyelidikan. Penilaian seperti kesahan konvergen, kesahan diskriminasi, kebolehpercayaan penunjuk dan kebolehpercayaan konsistensi dalaman konstruk akan dijalankan. Setelah memastikan model itu sah dan boleh dipercayai, maka tahap penilaian kedua dilakukan, iaitu model struktur. Pada peringkat ini, ujian hipotesis dilakukan dengan menilai hubungan signifikan model jalan di antara pembinaan (Hair et al. 2017).

KESAHAN KONTRUK

Kesahan konstruk memberi keterangan mengenai sejauh mana keputusan yang diperoleh daripada penggunaan pengukuran yang sesuai dengan teori-teori di sepanjang ujian yang ditetapkan (Sekaran & Bougie 2009). 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 (Melvin Mojikon et al. 2016). Dari Jadual 2, penyelidik dapat melihat bahawa semua item yang mengukur konstruk tertentu mempunyai nilai muatan faktor yang

JADUAL 1. Profil Responden

| Item | Kekerapan | Peratus (%) |
|--|-----------|-------------|
| Jantina | | |
| Lelaki | 255 | 67.5 |
| Perempuan | 123 | 32.5 |
| Umur | | |
| Kurang 25 tahun | 89 | 23.5 |
| 25-35 tahun | 122 | 32.3 |
| 36-45 tahun | 74 | 19.6 |
| 46-55 tahun | 51 | 13.5 |
| 56-60 tahun | 28 | 7.4 |
| lebih 60 tahun | 14 | 3.7 |
| Jumlah Pendapatan Sebulan Isi Rumah¹ | | |
| 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 Isi Rumah | | |
| 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 | 0.8 |
| Bilangan Tanggungan | | |
| Tiada tanggungan | 51 | 39.9 |
| 1-4 orang | 156 | 41.3 |
| 5-8 orang | 60 | 15.9 |
| 9-11 orang | 9 | 2.4 |
| 12 orang dan ke atas | 2 | 0.5 |
| Sumber Pinjaman* | | |
| Felda | 174 | 27.6 |
| Keluarga | 161 | 25.6 |
| Kawan-kawan | 93 | 14.8 |
| Majikan | 56 | 8.9 |
| Bank Islam | 39 | 6.2 |
| Bank konvensional | 35 | 5.6 |
| Money Lender | 11 | 1.7 |
| Koperasi | 61 | 9.7 |
| Tempat Pinjaman | | |
| 1 sumber | 213 | 56.3 |
| 2 sumber | 78 | 20.6 |
| 3 sumber | 38 | 10.1 |
| 4 sumber | 27 | 7.1 |
| 5 sumber | 3 | 0.8 |
| 6 sumber | 1 | 0.3 |

Nota:

- Sebahagian responden khususnya peneroka menganggap elaan sara hidup yang berbentuk pinjaman merupakan pendapatan mereka
- Responden menjawab lebih daripada 1 jawapan

tinggi berbanding nilai muatan faktor yang rendah untuk konstruk lain, dengan itu mengesahkan kesahan konstruk. Nilai muatan faktor bagi setiap item adalah melebihi 0.7, menunjukkan bahawa item-item yang mewakili setiap konstruk telah mencapai piawai analisis kesahan dan kebolehpercayaan yang ditetapkan (Fornell & Larcker

JADUAL 2. Muatan Faktor dan Muatan Silang

| | Hubungan Sosial | Niat Menambah Pinjaman | Gelagat Pembelian Barang Bukan Asas Menggunakan Hutang |
|------|--------------------|------------------------|--|
| HS_1 | 0.829 ^a | 0.304 | 0.271 |
| HS_2 | 0.611 ^a | 0.236 | 0.096 |
| HS_3 | 0.785 ^a | 0.315 | 0.371 |
| D1 | 0.197 | 0.589 ^a | 0.385 |
| D2 | 0.362 | 0.898 ^a | 0.333 |
| G1 | 0.328 | 0.38 | 0.919 ^a |
| G2 | 0.34 | 0.44 | 0.924 ^a |

Nota: ^a nilai yang ditebalkan adalah beban bagi item yang melebihi nilai disyorkan sebanyak 0.5

1981; Chin 1998; Gefen & Straub 2005). Walaupun begitu Menurut Hair et al. (2010), nilai muatan faktor mesti lebih tinggi daripada 0.5, dan idealnya adalah 0.7 atau lebih tinggi.

UJIAN KESAHAN TUMPUAN

Seperti yang dicadangkan oleh Hair et al. (2010), kajian ini menggunakan muatan faktor, kebolehppercayaan komposit, dan varians purata yang diekstrak untuk menilai kesahan konvergen. Muatan untuk semua item melebihi nilai yang disyorkan 0.5 (Hair et al. 2010). Nilai muatan faktor adalah antara 0.589 hingga 0.924. Jadual 3 menunjukkan nilai AVE bagi setiap indikator yang merujuk kepada konstruk laten. Varians purata diekstrak (AVE) harus lebih besar daripada 0.50 untuk setiap konstruk (Barclay et al. 1995). Varians purata yang telah diekstrak, berada dalam lingkungan 0.577 dan 0.849.

JADUAL 3. Kesahan Tumpuan

| Model Konstruk | Item Pengukuran | Muatan | Nilai Kebolehppercayaan Komposit (CR) | AVE |
|-----------------|-----------------|--------|---------------------------------------|--------|
| Hubungan Sosial | HS_1 | 0.829 | 0.789 | 0.5990 |
| | HS_2 | 0.611 | | |
| | HS_3 | 0.785 | | |
| Gelagat | G1 | 0.589 | 0.724 | 0.577 |
| | G2 | 0.898 | | |
| Niat | D1 | 0.919 | 0.918 | 0.849 |
| | D2 | 0.924 | | |

KESAHAN DISKRIMINAN

Tujuan ujian kesahan diskriminan dijalankan adalah untuk mengukur sejauh mana item dapat dibezakan di antara konstruk atau mengukur konsep yang berbeza. Seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 4, korelasi kuasa dua bagi setiap konstruk adalah kurang daripada varians

JADUAL 4. Kesahan Diskriminan

| | Gelagat | Hub. Sosial | Niat |
|-------------|---------|-------------|-------|
| Gelagat | 0.760 | - | - |
| Hub. Sosial | 0.385 | 0.747 | - |
| Niat | 0.445 | 0.363 | 0.922 |

purata yang telah diekstrak menunjukkan kesahan diskriminan yang mencukupi. Syarat bagi kesahan diskriminan telah ditepati yang mana semua nilai bagi penjenjur adalah lebih besar daripada nilai di bawahnya. Secara keseluruhannya, model pengukuran menunjukkan kesahan konvergen dan diskriminan yang memadai.

ANALISIS KEBOLEHPERCAYAAN

Nilai pada Kebolehppercayaan Komposit berada antara 0.789 hingga 0.918 seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 3. Nilai Kebolehppercayaan Komposit adalah 0.70 atau lebih besar dianggap boleh diterima (Fornell & Larcker 1981). Oleh itu dapat disimpulkan bahawa pengukuran bagi kajian ini boleh diterima.

PENILAIAN MODEL STRUKTUR

Kesahan 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). Apabila

path coefficient dinilai dalam Jadual 5, didapati bahawa semua hipotesis disokong. Berdasarkan analisis, hipotesis yang disokong pada tahap signifikan 0.01.

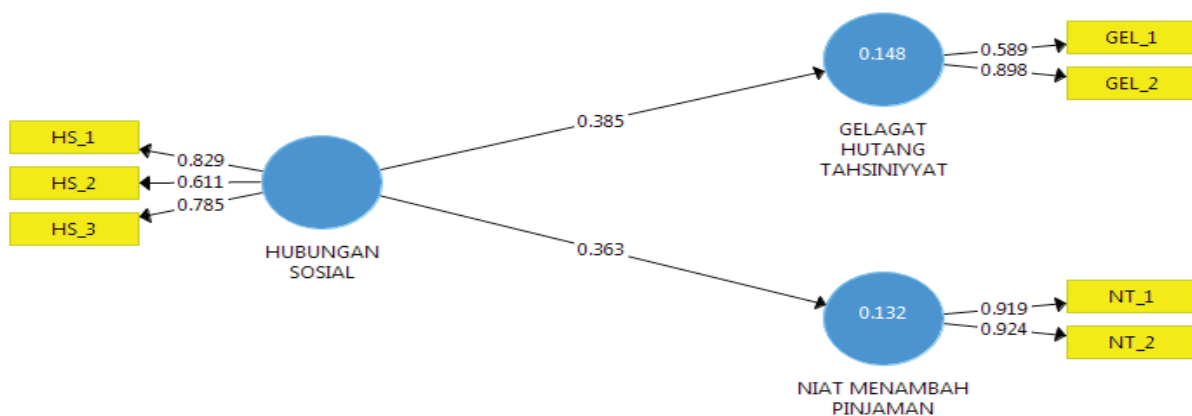
Seperti yang ditunjukkan oleh Jadual 5 dan Rajah 2, kajian berjaya mengenalpasti hubungan yang signifikan di antara hubungan sosial dengan niat ($t = 7.580, p < 0.01$) untuk menambah hutang dan gelagat pembelian barang bukan asas menggunakan pinjaman ($t = 8.929, p < 0.05$). Daripada hasil analisis ini, dapat disimpulkan bahawa Hipotesis 1a dan Hipotesis 1b adalah disokong. Oleh itu, Niat untuk menambah hutang dan gelagat pembelian barang bukan asas menggunakan pinjaman telah dipengaruhi oleh pemboleh ubah bebas hubungan sosial.

PERBINCANGAN

Analisis PLS-SEM membuktikan bahawa hubungan sosial mempunyai hubungan yang positif dengan keputusan untuk menambah pinjaman dan gelagat pembelian barang bukan asas iaitu *tahsiniyyat* menggunakan pinjaman bagi sekumpulan warga Felda yang mempunyai pendapatan isu rumah yang rendah atau B40. R2 dalam kajian ini adalah rendah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 2. Nilai R² adalah 0.148 dan 0.13. Berdasarkan nilai ini, dapat dilihat bahawa pemboleh ubah hubungan sosial mempengaruhi sebesar 14.8% dan 13.8% terhadap keputusan pembelian barangan *tahsiniyyat* dengan hutang dan niat menambah hutang, sedangkan 85.2% dan 86.2% dipengaruhi oleh pemboleh ubah lain yang tidak dimasukkan dalam kajian ini. Budaya hutang

JADUAL 5. Penilaian kesignifikanan dan kerelevanan hubungan dalam model struktur

| Hipotesis | Hubungan | β | Nilai-p | Nilai-t | Dapatan |
|-----------|---|---------|---------|---------|---------|
| H1a | Hubungan Sosial -> Niat Menambah Hutang | 0.365 | 0.01 | 7.580 | Terima |
| H1b | Hubungan Sosial -> Gelagat Pembelian Barang Bukan Asas Menggunakan Hutang | 0.393 | 0.01 | 8.929 | Terima |



RAJAH 2. Hasil analisis

telah membelenggu kehidupan mereka di mana perkara-perkara asas dibeli secara hutang dan lebih malang lagi sekiranya melibatkan hutang riba. Ini bermakna sepanjang hayat mereka akan sentiasa bergelumbang dengan hutang dan riba. Kajian berkaitan hutang dengan bilangan pemboleh ubah tidak bersandar yang terhadap akan menghasilkan R² yang rendah, sama seperti hasil dapatan kajian Shohib (2016) berkaitan gelagat berhutang agak rendah ($r = 0.150$), begitu pula dengan sumbangan efektifnya ($r^2 = 0.022$) atau 2.2%. Nilai ini menunjukkan bahawa pengambilan keputusan berhutang mempunyai faktor-faktor yang sangat banyak selain faktor hubungan sosial. Kenyataan ini juga disokong oleh kajian Lea et al. (1995), Cosma dan Pattarin (2010) dan Watson (2009) yang mengatakan bahawa perilaku berhutang dipengaruhi oleh dimensi gaya hidup Zafar et al. (2010), karakteristik individual, nilai-nilai individu, karakteristik demografi, dan sumber-sumber ekonomi lainnya, sehingga apabila seseorang membuat keputusan untuk mengambil pilihan untuk berhutang, maka faktor-faktor tersebut akan saling mempengaruhi dan menimbulkan kerumitan kepada keputusan untuk berhutang. Menurut Duravasula dan Lysonsni (2007), kecenderungan untuk berhutang juga berkait dengan sikap seseorang terhadap wang, yang menganggap wang merupakan bahagian penting dalam kehidupannya, sumber rasa hormat, kualiti hidup, kebebasan bahkan kejahatan (Shohib 2016). Keputusan ini menunjukkan bahawa nilai-nilai materialistik dapat digunakan untuk mengatasi ketidakpastian tentang nilai atau kecekapan diri (Chang & Arkin 2002; Kasser 2002; Jiang et al. 2015).

Terdapat banyak kajian lepas yang menyokong dapatan kajian ini yang turut membincangkan hubungan signifikan antara pengaruh sokongan dan hubungan sosial terhadap niat dan gelagat pembelian produk. Sebagai contoh, kajian yang dijalankan oleh Rahayu (2017) mendapati terdapat hubungan signifikan terhadap keputusan membeli produk pada *social commerce*. Begitu juga dengan Prakoso dan Iriani (2015) yang mendapati terdapat pengaruh yang signifikan juga pada kelompok acuan terhadap keputusan pembelian motor; Nopiyanti et al. (2015) mendapati keahlian sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada mahasiswi di kota Pangkalpinang, Indonesia; dan Ramadanty (2016) pula mendapati peranan kelompok rujukan sangat signifikan terhadap keputusan pembelian.

KESIMPULAN

Kajian ini telah menunjukkan dapatan bahawa terdapat pengaruh hubungan sosial terhadap gelagat pembelian keperluan *tahsinīyyat* dan niat untuk berhutang. Setiap insan akan berusaha untuk memenuhi setiap keinginannya dan tidak dapat dinafikan bahawa terdapat insan yang akan cuba untuk menutup kelemahan masing-

masing walaupun terpaksa berhutang. Namun begitu, adalah diharapkan supaya kumpulan berpendapatan rendah menggunakan setiap pendapatan yang diterima dengan mengutamakan hierarki. Corak keperluan seseorang isi rumah yang dilakukan mengikut hierarki kepentingan akan memberikan faedah umum kepada setiap ahli keluarga (Muhammad et al. 2017). Begitu juga hutang yang dibuat mengikut keperluan hierarki akan mendatangkan banyak manfaat. Keperluan asas seperti makanan, perlindungan, pakaian dan tempat tinggal merupakan senarai produk yang diutamakan dalam penggunaan pendapatan sebelum perbelanjaan terhadap barang atau perkhidmatan dalam kategori kehendak (Maslow 1954). Setiap sesuatu perkara yang dilakukan perlulah mengutamakan maqasid yang asas dahulu sebelum yang lainnya agar kemaslahatan individu, keluarga dan masyarakat sentiasa terjamin (Hodari 2014). Melalui kajian ini, langkah-langkah yang boleh dilakukan oleh pelbagai pihak adalah dengan menganjurkan program-program kesedaran berkaitan pengurusan kewangan dan hutang di samping memperkasa hubungan sosial. Antara perkara yang perlu diambil berat dalam soal berhutang adalah mengurangkan perbelanjaan yang tidak perlu.

Tahap hubungan sosial warga Felda B40 yang berhutang adalah berada pada tahap yang sederhana. Keadaan ini adalah lebih baik daripada hasil kajian yang dilakukan oleh Norngainy (2009) ke atas penduduk rumah bertingkat di Malaysia yang mendapati penduduknya kurang bersosial dan agak sukar untuk bekerjasama. Keadaan ini berlaku adalah disebabkan oleh faktor perubahan masa. Pihak pengurusan Felda dan komuniti setempat serta pihak pengurusan masjid mempunyai peranan tertentu dan dicadangkan untuk menganjurkan program-program berbentuk kerohanian dan sosial agar dapat mendidik jiwa, memantapkan rohani dan memahami keperluan-keperluan yang perlu diutamakan selari dengan sumber pendapatan dan keperluan syariah. Di pihak individu pula, individu tersebut boleh melapangkan masa untuk melibatkan diri dengan program-program tersebut agar matlamat hubungan sosial dapat difahami berasaskan prinsip-prinsip syariah. Dalam setiap tindakan termasuklah dalam aspek perbelanjaan dan hutang seseorang perlu meletakkan asas tauhid dan aqidah yang paling utama dalam setiap perkara (bukan kepentingan duniawi). Keperluan berhutang perlu dinilai dan dihubungkan dengan maslahat yang telah digariskan oleh Islam. Tujuan dan maslahat berhutang ini boleh menjadikan hukum berhutang berubah dalam beberapa keadaan (Hodari 2014). Oleh itu, hubungan sosial yang boleh mempengaruhi seseorang kepada perkara yang tidak berfaedah seperti pembaziran dalam perbelanjaan perlu dielakkan. Dengan memahami konsep hubungan dengan Allah dan manusia, seseorang akan meletakkan keperluan dunia hanya sebagai 'jambatan' dan 'saham' ke akhirat nanti.

NOTA

- ¹ Bergantung kepada jenis pendidikan. Peringkat Master dan Phd juga kategori pendidikan yang memerlukan belanja yang besar.
- ² Atas talian, http://ww1.utusan.com.my/utusan/Dalam_Negeri/20140306/dn_30/RM100-juta-skimpinjaman-pembesaran-rumah-peneroka-FELDA---PM#ixzz4q8H7UDms
- ³ Dalam tajuk Perangkap hutang. Sumber Buletin Ringgit. Julai 2014
- ⁴ Petikan khutbah Jumaat. Sumber: [http://e-masjid.jais.gov.my/uploads/uploads/27.11.2015%20\(rumi\)%20masa;%20umur%20manusia.pdf](http://e-masjid.jais.gov.my/uploads/uploads/27.11.2015%20(rumi)%20masa;%20umur%20manusia.pdf)
- ⁵ http://onlineapps.epu.gov.my/sdg/images/sdg_document_november/presentation/Day_1_Session_3_2_Chang_Yii_Tan.pdf

RUJUKAN

- Ab Rahim, N. M. Z., Suliaman, I., & Abd Razzak, M. 2012. Kesempitan hidup penghutang: Analisis ayat 280 Surah Al Baqarah. Proceedings: The 2nd Annual International Qur'anic Conference 2012, Universiti Malaya, Kuala Lumpur.
- Ajzen, I. 2005. *Attitudes, Personality and Behavior*. McGraw-Hill Education (UK).
- 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. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space* 11(11): 110-119.
- Ameriani, A. 2006. Analisis karakteristik pemulung, karakteristik kerja, hubungan sosial, dan kesejahteraan pemulung Kasus pemukiman pemulung di Desa Kedaung, Kecamatan Pamulang, Kabupaten Tangerang, Propinsi Banten.
- Azizi Yahya. 2005. *Membentuk Identiti Remaja*. PTS Professional.
- Azrina, S. & Siti Fatimah, A. R. 2010. *Pinjaman Peribadi: Hasil Kajian Terhadap Masyarakat Malaysia*. Kuala Lumpur. Penerbit IKIM.
- Badrul Kamal Zakaria. 2015. Bajet 2016: Peneroka FELDA resah kos sara hidup meningkat. *Berita Harian*. <https://www.bharian.com.my/node/91123> [20 Disember 2018]
- Bank Negara Malaysia. 2010. *Pertumbuhan dan perkembangan perbelanjaan pengguna di Malaysia*. www.bnm.gov.my/files/publication/ar/.../2010/cp01_001_rencana.Pdf.
- Barba, A., & Pivetti, M. 2008. Rising household debt: Its Causes and macroeconomic implications – A long-period analysis. *Cambridge Journal of Economics* 33(1): 113–137.
- Barclay, D. W., Thompson, R., & Higgins, C. 1995. The partial least squares (PLS) approach to causal modeling: Personal computer adoption and use an illustration. *Technol. Stud.* 2(2): 285-309.
- 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): 226-244.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. 1995. The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin* 117: 497-528.
- Bollen, K. A. 1989. *Structural Equations with Latent Variables* United States: John Wiley & Sons.
- Caplan, S. 2007. Relations among loneliness, social anxiety, and problematic Internet use. *Cyberpsychology and Behavior* 10 (2): 234-242
- Casale, S., & Fioravanti, G. 2015. Satisfying needs through Social Networking Sites: A pathway towards problematic internet use for socially anxious people? *Addictive Behaviors Reports* 1: 34-39.
- Chang, L., & Arkin, R. M. 2002. Materialism as an Attempt to Cope with Uncertainty. *Psychology & Marketing* 19(5): 389-406.
- Chin, W. W. 1998. The partial least squares approach to structural equation modeling. *Modern Methods for Business Research* 295(2): 295-336.
- Chan, K. 2006. Exploring children's perceptions of material possessions: a drawing study. *Qualitative Market Research: An International Journal* 9(4): 352-366.
- Cohen, J. 1992. A power primer. *Psychological Bulletin* 112(1):155-159.
- Cosma, S., & Pattarin, F. 2010. Attitudes, personality factors and household debt decisions: A study of consumer credit. *CEFIN Working Papers*, 1-35.
- Deci E.L., Ryan R.M. 1995 Human Autonomy. Dlm. Kernis M.H. (pnyt.) Efficacy, Agency, and Self-Esteem, hlm. 31-49. Springer, Boston, MA: The Springer Series in Social Clinical Psychology.
- Dewi, M. 2005. *Berbagai Masalah Anak Taman Kanak-Kanak*. Jakarta: Depdiknas.
- Fornell, C., Larcker, D. F. 1981. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *J Mark Res* 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: 91-109
- Gerstel, N., Riessman, C. K., & Rosenfield, S. 1985. Explaining the symptomatology of separated and divorced women and men: The role of material conditions and social networks. *Social Forces* 64(1): 84-101.
- Goldberg, M. E., & Gorn, G. J. 1974. Children's reactions to television advertising: An experimental approach. *Journal of Consumer Research* 1(September): 69-75.
- Hair, Joseph F., Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham, & C. William Black. 2010. *Multivariate Data Analysis*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- 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., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. 2011. *Multivariate Data Analysis*. Upper Saddle River: Prentice-Hall.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. 2016. *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation modeling (PLS-SEM)*. United Kingdom: Sage Publications.
- 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.
- Hermann D. & P. Mahieu. 2012. Community-based health insurance and social capital: A review. *Health Economics Review* 2(1): 1-5

- 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*, hlm. 833-844.
- Idris, N. 2013. *Penyelidikan dalam Pendidikan*. McGraw-Hill Education.
- Jiang, J., Zhang, Y., Ke, Y., Hawk, S.T. & Qiu, H., 2015. Can't Buy Me Friendship? Peer Rejection And Adolescent Materialism: Implicit Self-Esteem As A Mediator. *Journal of Experimental Social Psychology* 58: 48-55.
- John, D. R. 1999. Consumer socialization of children: A retrospective look at twenty-five years of research. *Journal of Consumer Research* 26(3): 183-213
- Joy, A. 2001. Gift Giving in Hong Kong and the Continuum of Social Ties. *Journal of Consumer Research* 28(2): 239-256.
- Kasser, T. 2002. *The High Price of Materialism*. Cambridge, MA: Mit Press.
- Kotler, P., & Armstrong. 2003. *Prinsip-prinsip Marketing*. Edisi ke-7. Jakarta: Salemba Empa.
- Krejcie, R.V & Morgan, D.W. 1970. Determining Sample Size for Research Activities. *Educational and Psychological Measurement* 30(3): 607-610.
- Lea, S., Webley & Walker .1995. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization and credit use. *Journal of Economic Psychology* 16: 681-701
- Maslow, A. H. 1954. Personality and Motivation. *Harlow, England: Longman* 1: 987.
- Maslow, A. H. 1943. A theory of human motivation. *Psychological Review* 50(4): 370-396
- Nesae, V. 2009. *Marketing Techniques and Principles*. Tehran: Terme Publication,
- Fitriani, M. 2017. Pengaruh Kelompok Rujukan Terhadap Keputusan Pembelian Kosmetik Wardah (Tesis ijazah Doktor Falsafah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung).
- Mokhtar, M., & Ismail, A. 2013. Shariah issues in managing household debt: The case of Malaysia. *Jurnal Pengurusan*, 37: 63-76.
- Muhammad, F., Razak, A. A., Hussin, M. Y. M., & Hadi, F. S. A. 2017. Kehidupan kelas menengah Malaysia: Satu kajian kes mengenai corak perbelanjaan guru dalam pemilikan aset dan pelaburan kewangan. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space* 11(11): 1-13.
- Noh, C. H. C. 2006. Hubungan keluarga dari aspek komunikasi dan gaya keibubapaan. *Jurnal Kemanusiaan* 4(2).
- Nopiyanti, N., Pratiwi, D., & Ismail, Z. 2016. Analisis pengaruh kredibilitas, daya tarik, dan keahlian celebrity endorser dalam iklan produk kosmetik wardah terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Ilmiah Progresif Manajemen Bisnis*, 5(2): 18-26.
- Norngainy, M. T. 2009. Penentuan amaun pukal tabung dana pengurusan perumahan bertingkat di Malaysia/Norngainy Mohd Tawil (Tesis ijazah Doktor Falsafah, Universiti Malaya)
- Othman, K., & Sipon, S. 2014. The relationship of financial stress and religious coping from Islamic perspective. *International Review of Management and Business Research* 3(1): 133-138
- Paul, P. J., & Olson, J. C. 2008. *Consumer Behavior and Marketing Strategy*. Singapore: McGraw-Hill.
- Prakoso, H. W., & Iriani, S. S. 2015. Pengaruh kualitas produk dan kelompok acuan terhadap keputusan pembelian sepeda motor Suzuki Satria F150. *Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen* 15(2): 262-279.
- Rabiatul Adawiyah, K. A. 2010. *Langsir Penyeri Rumah*. http://www.utusan.com.my/utusan/info.asp?y=2010&dt=0131&sec=keluarga&pg=ke_01.htm
- Rahayu, P., Budi, N. F. A., & Sensuse, D. I. 2017. Pengaruh dukungan dan hubungan sosial terhadap niat membeli produk pada social commerce. *Jurnal Sistem Informasi* 13(1): 21-30.
- Ramadanty, S. 2017. Peran kelompok rujukan dalam menentukan keputusan pembelian. *Communicare* 3(1).
- Rosbi, A.R. & Sanep, A. 2010. Keperluan asas berdasarkan Maqasid Al-Syariah: Ke arah pencapaian matlamat dan penilaian komprehensif agihan zakat. Zakat transformation: From Subsistence to productive. *Proceeding of The 4th ISDEV International Islamic Development Management Conference (IDMAC 2010)*, 21-22 December, Universiti Sains Malaysia.
- Rosenberg, M. 1965. Rosenberg self-esteem scale (RSE). Acceptance and commitment therapy. *Measures Package*: 61-159.
- Scarr, S., & Vander Zanden, J. W. 1984. *Understanding Psychology*. Random House.
- Sekaran, U., & Bougie, R. 2009. *Research Methods for Business*. Edisi Kelima. Hoboken: John Wiley and Sons Inc.
- Shis, M. A. B. 2010. Kajian gejala sosial di kalangan pelajar Institusi Pengajian Tinggi yang menetap di Kolej Sembilan (K9), Kolej Sepuluh (K10) dan Kolej Perdana (KP) di Universiti Teknologi Malaysia (Tesis ijazah Doktor Falsafah, Universiti Teknologi Malaysia).
- Shohib, M. 2016. Sikap terhadap uang dan perilaku berhutang. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan* 3(1): 132-143.
- Suari, A., & Yahaya, A. 2006. Fenomena Janjintemu, cinta, perlakuan seks dan hubungannya dengan masalah kebimbangan sosial (Tesis ijazah Doktor Falsafah,Universiti Teknologi Malaysia).
- Supranto, J., & Limakrisna, N. 2007. Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran untuk Memenangkan Persaingan Bisnis. Edisi Pertama. Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media.
- Syahnaz, S. 2009. Konsep pinjaman menurut perspektif Islam. *Jurnal Penyelidikan Islam* 22: 167-188
- Tahir, H. M., & Ahmad, S. 2009. Maqasid Syariah dalam Pengurusan Ekonomi, Kewangan dan Pembangunan Negara. Kertas Kerja Seminar Muamalat, Ekonomi & Kewangan Islam (SMEKI09). Vol. 1. No. 33. Selangor: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Ten Brummelhuis, L. L., Oosterwaal, A., & Bakker, A. B. 2012. Managing family demands in teams: The role of social support at work. *Group & Organization Management* 37(3): 376-403.
- Thalib, S. B. 2016. Hubungan percaya diri dan harga diri dengan kemampuan bergaul mahasiswa. *Jurnal Ilmu Pendidikan* 6(3): 247-256
- Watson, J. J., & Barnao, J. 2009. Debt repayment: A typology. *International Business and Economics Research Journal* 8(1): 59-68.
- 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.
- Yuliyani, S. 2015. Jadi Orang Miskin, Bangga atau Malu? http://www.kompasiana.com/yansuryo/jadi-orang-miskin-bangga-atau-malu_55018eb8a333118d735131b3 (akses pada 20 Disember 2018)
- Yuniarti, Y. 2015. Pengaruh kelompok acuan dan keluarga terhadap keputusan pembelian Batik Jambi di Kota Jambi. *Jurnal Penelitian Universitas Jambi: Seri Humaniora* 17(2): 9-18.
- Zaharuddin, A. R. 2008. *Money, You & Islam Views on Contemporary Financial & Islamic Banking Issues*. Petaling Jaya, Selangor: True Wealth Sdn Bhd.
- Zakaria, R. H. B. 2013. Sikap isi rumah terhadap hutang dan keberhutangan: Kajian kes di Lembah Klang, Malaysia. *Jurnal Pentadbiran Sosial Malaysia* 9(1): 59-86.
- Zakaria, M., & Malek, N. A. A. 2014. Effects of human needs based on the integration of needs as stipulated in Maqasid Syariah and Maslow's hierarchy of needs on zakah distribution efficiency of Asnaf Assistance Business Program. *Jurnal Pengurusan* 40: 41-52.
- Zanden, J.W.V. 1984. *Social Psychology*. New York: Random House Inc.
- Zuroni Md Jusoh, Elistina Abu Bakar, Askiah Jamaluddin & Bukryman Sabri. 2010. Sikap dan amalan perbelanjaan pengguna pada musim perayaan. *Jurnal Pengguna Malaysia*. 15: 88-98.
- Dicky Wiwattan Toto Ngadiman*
Jabatan Perdagangan
Politeknik Kota Kinabalu Sabah
88460 Kota Kinabalu, Sabah
E-mail: dicky@polikk.edu.my
- Salmy Edawati Yaacob
Pusat Fiqh Kontemporari dan Pematuhan Syariah
Fakulti Pengajian Islam
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi Selangor
MALAYSIA
E-mail: salmy1001@ukm.edu.my
- Hairunnizam Wahid
Pusat Pembangunan inklusif dan lestari
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
43600 UKM Bangi Selangor
MALAYSIA
E-mail: hairun@ukm.edu.my

*Corresponding author