

## **FAKTOR AGAMA DAN SIFAT KETERBUKAAN TERHADAP NIAT DALAM MELAKUKAN AMALAN HIBAH: SATU KAJIAN SOROTAN**

**Ahmad Tarmizi Jusoh<sup>1</sup>, Mohamad Abdul Hamid<sup>2</sup>, Samsudin Wahab<sup>3</sup>**

<sup>1,2</sup> Pusat Pengajian dan Penyelidikan Kewangan Islam, UniSHAMS Kedah Darul Aman 3Universiti

<sup>3</sup>Teknologi MARA, Cawangan Pulau Pinang Universiti Sultan Abdul Halim Muazzam Shah Kuala Ketil Kedah Darul Aman

### **ABSTRAK**

Kejadian harta terbeku sebanyak 70 billion pada tahun 2020 adalah satu persoalan yang mengejutkan negara. Jumlah ini meningkat saban tahun seolah-olah tiada penyelesaian. Berdasarkan kajian lalu hibah adalah salah satu instrumen perancangan harta Islam yang penting di samping faraid, wasiat, waqf dan harta sepencarian. Instrumen hibah dikatakan berperanan sebagai salah satu kaedah perancangan harta bagi membendung masalah hartaharta yang terbeku di Malaysia yang meningkat setiap tahun. Peningkatan kadar harta terbeku ini adalah satu kerugian kepada ekonomi masyarakat dan memberi kesan kepada pendapatan negara. Kertas ini membincangkan berkemungkinan faktor keagamaan dan sifat keterbukaan sebagai penentu kepada niat untuk membuat hibah. Faktor keagamaan bermaksud kecenderungan seorang individu untuk memahami kaedah-kaedah perancangan harta Islam. Kajian lalu menunjukkan bahawa faktor keagamaan mempengaruhi keputusan individu untuk berwakaf, zakat dan wasiat. Selain itu faktor pemikiran terbuka juga berkemungkinan menyumbang kepada amalan untuk membuat hibah. Faktor keterbukaan bermaksud keterbukaan seseorang individu untuk mencuba melakukan sesuatu yang baru dalam hidupnya. Kertas ini akan memberikan beberapa justifikasi tentang pengaruh faktor keagamaan serta sifat keterbukaan sebagai penyumbang kepada keputusan membuat hibah. Kata kunci: hibah, harta beku, keagamaan dan sifat keterbukaan.

**Katakunci:** *hibah, harta beku, keagamaan dan sifat keterbukaan*

### **1.0 PENGENALAN**

Hibah ialah suatu akad pemberian milik sesuatu harta tanpa balasan semasa hidup yang dibuat secara sukarela (alNawawi 1985, al-Syarbini t.t, al-Ramli 1967, al-Qalyubi wa, Umayrah t.t, al-Ansari t.t, al-Sayyid Sabiq 1987, Mustafa al-Khin et. Al 2003). Hibah menjadi instrumen yang penting dalam perancangan harta apabila pihak kerajaan telah meluluskan satu undang-undang membenarkan pampasan takaful untuk dihibahkan kepada penerima hibah yang ditentukan. Selepas itu kita dapat lihat program-program taklimat tentang hibah takaful begitu rancak sekali dilakukan oleh syarikat-syarikat pengendali takaful di Malaysia. Perkembangan ini secara tidak langsung menimbulkan kecaknaan masyarakat untuk mengetahui dengan lebih lanjut tentang hibah.

Dalam konteks perancangan harta dan kekayaan Islam, hibah adalah salah satu instrumen yang penting di samping faraid, wasiat, waqf dan harta sepencarian. Instrumen hibah berperanan sebagai sebagai salah satu kaedah perancangan bagi mengurangkan jumlah hartaharta yang

terbeku di Malaysia. Walaupun perancangan harta ini penting, namun begitu ramai di kalangan umat Islam yang tidak mengambil berat tentang perancangan dan pengurusan harta mereka. (Fatin, 2011).

Pemberian hibah merupakan salah satu instrumen perancangan pusaka Islam yang berpotensi untuk mengurangkan harta pusaka yang ditinggalkan yang tidak diurus dan dituntut oleh waris (Abdul Rashid, Hassan, & Yaakub, 2014; Awang & Abd Rahman, 2014).

Hibah bukanlah sesuatu instrumen yang baru wujud atau ditemui oleh umat Islam mutakhir ini. Ia adalah amalan yang telah dilaksanakan semenjak zaman Nabi Muhammad (SAW). Menurut sirah baginda nabi Muhammad SAW sendiri pernah memberi dan menerima hibah (Zuhaili, 1999). Dalam konteks Malaysia, hibah telah lama diamalkan oleh orang Islam namun begitu kebanyakannya dibuat secara lisan tanpa dokumen (Muhammad, 2011). Hibah lazimnya dilaksanakan kepada ahli keluarga seperti ibu bapa kepada anak, suami kepada isteri, dan nenek/datuk kepada cucu. Amalan yang dibuat secara lisan ini walaupun ianya mudah dan ringkas tetapi ianya telah menimbulkan kesulitan dalam tempoh jangka panjang apabila pemberi hibah, penerima hibah dan saksi-saksi meninggal dunia. Situasi beginilah membuka ruang kepada berlakunya salah faham dan perebutan harta di kalangan ahli waris.

Walapun masyarakat umumnya sekarang ini didedahkan dengan kepentingan hibah namun amalan membuat hibah ini masih lagi rendah (Abdul Rahman et al., 2020). Menurut Statistik dari Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia pada tahun 2013 menunjukkan bahawa RM66 bilion harta pusaka masih lagi terbeku (Shafie, Yusoff and Al-Edrus (2014). Menurut maklumat terkini yang diperolehi setakat tahun 2020 hampir RM70 billion nilai harta pusaka yang tidak dituntut dan majoritinya adalah milik orang Melayu yang tidak dituntut semenjak merdeka. (Harian Metro, 12 Januari 2020). Jumlah ini pasti akan bertambah setiap tahun jika tiada inisiatif berkesan yang diambil oleh institusi yang berkaitan dengan perancangan harta.

Kegagalan untuk menguruskan tuntutan harta pusaka menunjukkan bahawa kelemahan sikap menyelesaikan harta di kalangan masyarakat. Muda (2008) menekankan bahawa hibah adalah instrumen penting dan patut dilaksanakan bagi mengelak pertikaian terhadap harta pusaka yang boleh menyebabkan harta terbeku. Orang Islam yang mempunyai harta patut digalakkan untuk membuat hibah semasa hidup bagi mengurangkan dan menyelesaikan masalah ini. (Kamarudin & Alma'mum, 2013; Mujani, Rashid, Wan Hussain & Yaakub, 2012; Rasyid & Ahmad, 2013; Yaakub, 2013). Oleh yang demikian sikap pemberian hibah yang rendah telah menyumbang kepada rendahnya amalan pemberian hibah di Malaysia.

Berdasarkan kepada senario latar belakang di atas, maka kertas ini akan membincangkan dua faktor yang mempengaruhi niat dalam melakukan amalan hibah iaitu faktor keagamaan dan sikap keterbukaan. Kertas ini akan membincangkan juga jenis-jenis hibah yang diamalkan di Malaysia.

## **2.0 JENIS-JENIS HIBAH YANG DIAMALKAN DI MALAYSIA**

Terdapat beberapa jenis hibah yang boleh dipraktikkan di Malaysia bergantung kepada keperluan dan kesesuaian harta yang ada. Ada pihak yang mempunyai banyak harta tanah, hibah harta tak alih mungkin lebih sesuai. Bagi yang mempunyai harta mudah alih yang banyak, membuat hibah harta mudah alih mungkin adalah solusi terbaik bagi membantu ahli keluarga terdekat untuk menikmati harta anda.

Berikut adalah beberapa jenis hibah yang dipraktikkan di Malaysia:

### **2.1 Hibah Mutlak**

Akad hibah dibuat semasa hidup dan pemilikan harta berpindah dari pemberi hibah kepada penerima hibah secara serta-merta. Kesan hibah mutlak ialah sekiranya penerima hibah mati dahulu maka harta yang dihibahkan akan menjadi milik mutlak waris-waris penerima hibah mengikut hukum faraid. Walaupun pemberi hibah masih hidup dia perlu melepaskan harta itu untuk diserahkan kepada waris-waris penerima hibah.

### **2.2 Hibah Amanah**

Hibah amanah merupakan suatu bentuk hibah yang dibuat oleh pemberi amanah semasa hayatnya yang masih boleh menggunakannya walaupun selepas hibah amanah itu berkuat kuasa. Pembentukannya dikira lengkap apabila pemberi amanah (pemilik harta amanah) melantik seorang pemegang amanah atau dalam sesetengah keadaan, pemberi amanah itu mengisytiharkan dirinya sebagai pemegang amanah yang memegang harta itu sebagai pemegang amanah bagi pihak penerima amanah.

Othman Yaacob (2006), dalam kajian menyatakan terdapat hibah yang dilakukan seperti trust hibah yang merupakan kacukan antara hibah dan amanah. Hibah ini merupakan hibah kasih sayang yang mana, apabila hibah dilakukan, harta hibah akan dipegang oleh pemegang amanah dan diserahkan kepada penerima hibah selepas kematian pemberi hibah atau menurut persetujuan pihak-pihak tersebut. Perkara ini disokong oleh Zamro Muda (2008), Alias Azhar et al. (2014) Akmal Hidayah (2017) dan Nazrul Hazizi (2016). Penulisan lanjutan dilakukan oleh Nasir Ali & Aminuddin Adnan (2016) mengenai hibah amanah bagi hartanah.

### **2.3 Hibah Bersyarat**

Hibah bersyarat bermaksud bahawa pemberian hibah yang dilakukan oleh pemberi hibah dengan syarat penerima hibah memenuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh pemberi hibah. Apabila penghibah meletakkan syarat-syarat sampingan di dalam aqad hibah bagi melaksanakan pemberiannya sama ada syarat-syarat itu menepati kehendak akad hibah atau sebaliknya. Pemberian hibah seumpama ini bolehlah dikategorikan sebagai hibah yang disertakan dengan syarat atau dalam Bahasa Inggerisnya disebut gifts with conditions (Kamila Tyabji, 1949:29). Hibah bersyarat yang semakin mendapat perhatian dan telah dibuat oleh beberapa syarikat perancangan harta di Malaysia adalah hibah bersyarat Umra dan Ruqba.

### **1. Hibah 'umra**

Hibah 'umra ialah satu pemberian yang bersifat sementara dengan mensyaratkan supaya hibah tersebut diberikan kepada pihak yang masih hidup sekiranya salah satu pihak dalam akad hibah itu meninggal dunia. Hibah jenis ini diistilahkan sebagai 'umra kerana konsep hibah ini yang dikaitkan dengan umur seseorang (Ibn Qudamah t.th.). Hibah 'umra tidak diberi takrifan syarak yang khusus sebaliknya menggunakan makna yang sama dari sudut bahasa. Hibah 'umra lebih jelas sekiranya digambarkan dalam bentuk lafaz sighthah (Nasrul Hisyam 2011).

Mazhab Maliki mendefinisikan 'umra sebagai pemberian manfaat bagi sesuatu harta engan meletakkan tempoh umur penerima atau umur pemberi hibah. Oleh itu, hibah 'umra dilihat sebagai pemberian manfaat dan bukan pemberian korpus harta. Ini bermakna pemberian tersebut secara pinjaman manfaat sahaja.

### **2. Hibah ruqba**

Pemberian hibah secara ruqba bermaksud pemberian hibah daripada seseorang kepada seseorang yang lain, kemudian harta tersebut dikembalikan kepada pihak yang masih hidup setelah satu pihak meninggal dunia (Ibn Manzur t.th.). Walaupun mazhab Syafie tidak mengiktiraf kedua-dua jenis hibah bersyarat ini, namun dewasa ini, terdapat keperluan untuk menerima hibah ini sebagai satu kontrak hibah yang sah dari segi hukum. Tambahan lagi Othman et al., (2017) berpandangan umra dan ruqba diperlukan supaya harta yang dihibahkan tidak disalahguna oleh penerima hibah dan menjaga kebajikan pemberi hibah.

#### **2.4 Hibah Takaful**

Hibah Takaful adalah konsep hibah yang diterapkan dalam produk takaful dan diamalkan oleh syarikat pengendali takaful dalam pelbagai pelan takaful keluarga, seperti pelan takaful pendidikan Di dalam pelan takaful pendidikan misalnya, peserta takaful akan membuat hibah daripada manfaat takaful kepada anaknya untuk membiayai kos pendidikan pada masa akan datang. Apabila peserta takaful meninggal dunia, semua faedah takaful akan menjadi hak milik benefisiari yang dinamakan dan tidak dibahagikan di kalangan waris sah yang lain mengikut faraid. Walaupun begitu, sekiranya peserta takaful masih hidup apabila sijil takaful matang, faedah akan diserahkan kepadanya.

Melihat kepada manfaat hibah takaful ini ia boleh menjadi alternatif kepada pemegang polisi takaful keluarga untuk merancang harta dengan menghibahkan manfaat takaful kepada siapa sahaja yang dia kehendaki. Buang (2008) menjelaskan bahawa hibah dilihat sebagai penyelesaian terbaik kerana ia bersifat pemberian dalam Islam, yang hanya membenarkan sebilangan besar harta tanah diagihkan sekiranya berlaku kematian. Konsep hibah banyak dipraktikkan dalam produk takaful keluarga yang ditawarkan oleh sebilangan syarikat takaful.

Pemegang polisi dapat menghibahkan manfaat takaful sekiranya berlaku kematian kepada pemegang polisi. Menurut Mohd Noor dan Abdullah (2008), apabila manfaat takaful diberikan sebagai hibah, ia bukan lagi sebahagian dari harta pusaka dan tidak tertakluk kepada

undangundang warisan Islam (faraid). Waris-waris yang lain tidak boleh menuntut harta si mati setelah hibah tersebut disempurnakan.

### **3.0 FAKTOR PENDORONG MENENTUKAN NIAT MEMBERI HIBAH**

#### **3.1 Faktor Agama**

Individu yang beragama adalah merupakan salah satu faktor yang menyumbang kepada gelagat seseorang individu. Terdapat banyak kajian menyentuh tentang kesan keagamaan terhadap tindakan seseorang individu. Banyak sarjana mendefinisikan tujuan beragama, Yinger (1970: 7) menafsirkan agama sebagai "satu sistem kepercayaan dan amalan yang dengannya, sekelompok orang berjuang mengatasi masalah dalam kehidupan manusia.

Manakala Mc Daniel & Burnett (1990) telah mendefinisikan agama sebagai kepercayaan kepada Tuhan mengikut prinsip yang dipercayai yang ditunjukkan oleh Tuhan dan disertai dengan komitmen oleh individu yang berkenaan.

Penyelidikan sebelumnya yang dilakukan oleh Osman (2014) yang membuat kajian terhadap intelektual muda di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM). Beliau mendapati, faktor agama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap gelagat untuk menyumbang dalam wakaf tunai. Alam, Janor, Zanariah, Che Wel & Ahsan (2012) mengenal pasti agama juga mempengaruhi niat untuk menggunakan pembiayaan perumahan Islam di Malaysia. Terdapat banyak penyelidik yang cuba membuktikan kesan keagamaan terhadap gelagat individu dalam bidang-bidang yang lain.

Menurut kajian terdahulu yang dilakukan oleh Mohd Nor, Wahid & Md Nor (2004), terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan pembayaran zakat yang terdiri daripada faktor keimanan, kepercayaan agama, maklumat dan pendidikan, kepercayaan terhadap institusi dan kemudahan untuk pungutan pembayaran zakat. Mereka telah menggunakan model logit untuk mengkaji kesedaran pembayaran zakat di kalangan pekerja profesional di Universiti Kebangsaan Malaysia. Kajian mereka mendapati, tahap agama, jantina, tahap pendidikan, bilangan tanggungan dan tahap pengetahuan mengenai zakat adalah salah satu faktor yang mempengaruhi para profesional di Universiti Kebangsaan Malaysia untuk membayar zakat. Tahap pendidikan agama dan agama menjadi faktor utama pembayaran zakat berbanding dengan faktor lain. Ini menunjukkan bahawa semakin tinggi tahap pengetahuan agama dan kebajikan, semakin besar kemungkinan seseorang membayar zakat.

Kajian oleh Muda, Marzuki, & Shahrudin (2006) melihat kepada faktor dan pengaruh luaran terhadap individu untuk membayar zakat. Mereka mendapati terdapat lima faktor utama iaitu pemurah, tahap kepercayaan, kepuasan, kebergunaan (utilitarian) dan organisasi. Kajian ini mengumpulkan 53 borang soal selidik yang boleh digunakan dan menggunakan analisa komponen-penting (principal-component analysis) (PCA). Mereka menggunakan dimensi yang terdiri dari faktor organisasi, altruisme, ganjaran, tahap iman.

Hasil kajian menunjukkan bahawa altruisme adalah faktor utama yang mempengaruhi seseorang untuk membayar zakat, diikuti oleh faktor keagamaan, kepuasan diri dan organisasi.

Hasil kajian ini disokong oleh kajian yang dilakukan oleh Nur Barizah & Hafiz Majdi (2010) yang cuba melihat kepada faktor-faktor yang mempengaruhi pembayaran zakat di Malaysia. Kajian dilakukan terhadap ahli akademik di Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM) dengan menggunakan 281 borang soal selidik yang dirangka sendiri. Soal selidik dibahagikan kepada empat bahagian iaitu demografi, bayar atau tidak membayar zakat, alasan membayar atau tidak membayar zakat pendapatan dan terakhir alasan tentang kaedah pembayaran yang berbeza. Hasil kajian mendapati, faktor sosial, agama dan ekonomi adalah faktor utama yang mempengaruhi pembayaran zakat. Tetapi kajian mereka dapat dibahaskan kerana dilihat berat sebelah dalam ukuran dan pemilihan sampelnya. Sampel mereka hanya melibatkan tiga fakulti bukan keseluruhan universiti, UIAM adalah institusi berasaskan agama sehingga hasilnya tidak dapat dianggap sebagai keseluruhan masyarakat di Malaysia.

Sanep & Zulkifli (2010) melakukan kajian berdasarkan model fungsi utiliti (utility function model) dan mendapati bahawa tahap keagamaan mempengaruhi tahap pematuhan pembayaran cukai melalui institusi formal di Aceh. Kajian-kajian ini telah disokong oleh kajian-kajian sebelumnya yang dilakukan oleh al-Qaradawi (1998) di mana tahap keimanan memberi kesan yang besar terhadap kepatuhan pembayaran zakat.

Noon, Haneef, Yusof & Amin (2003) telah menganalisa faktor agama terhadap anak muda dan kesannya terhadap penglibatan mereka dalam masalah sosial. Sampel diambil dari 2869 pelajar sekolah menengah di negeri Johor. Tingkatan 1, 3 dan 5 dipilih untuk mewakili sampel yang sah dan 60 peratus sampel dipilih dari sekolah di kawasan luar bandar dan 40 peratus sampel diambil dari sekolah di kawasan bandar. Hasil kajian mereka mendapati, pelajar yang mempunyai tahap amalan agama yang tinggi di dapati kurang terlibat dalam masalah sosial. Oleh itu mereka mendapati, faktor agama memberi kesan yang penting dalam kehidupan masyarakat di Malaysia.

Mokhlis (2008) mendedahkan bahawa tahap keagamaan akan mempengaruhi gelagat pelanggan semasa membeli-belah dalam talian. Keagamaan diukur menggunakan Inventori Komitmen Agama (RCI-10) dengan Likert 5 mata. Sebanyak 300 sampel dikumpulkan dari pelbagai latar belakang agama. Sampel terbesar adalah Muslim (45.5 peratus), diikuti oleh Budhist, Hindu dan terakhir Kristian. Kesimpulan dari kajian ini menunjukkan bahawa pengguna yang mempunyai pegangan agama yang tinggi lebih memilih kedai barang dagangan yang terkenal. Walaupun dari segi pemilihan barang, mereka akan lebih mementingkan kualiti, jenama dan pelbagai pilihan. Kajian ini disokong oleh Mokhtar (2016) yang mengkaji factor pengaruh niat untuk membuat wakaf tunai di kalangan kakitangan Islam di Universiti Sains Malaysia. Mokhtar (2016) mengenal pasti bahawa keagamaan menjadi faktor tertinggi yang diikuti dengan kemurahan hati, pengetahuan mengenai wakaf tunai, kewangan, cadangan dan akhirnya penyampaian perkhidmatan.

Wibowo (2017) mendapati sikap keusahawanan pelajar yang mempunyai kepercayaan agama mempunyai hubungan signifikan terhadap niat untuk membangunkan keusahawanan berbanding pelajar yang tidak mempunyai kepercayaan agama yang kuat. Peranan agama meningkatkan amalan hibah. Berdasarkan kajian lepas menunjukkan bahawa faktor agama berperanan dalam menyumbang kepada niat untuk melakukan sesuatu perkara yang berkaitan dengan sesuatu kebaikan atau sesuatu amalan yang dituntut dalam Islam seperti wakaf, zakat dan takaful. Oleh yang demikian memandangkan hibah adalah muamalah yang digalakkan dalam Islam maka peningkatan penerangan tentang kelebihan hibah kepada masyarakat yang selari dengan amalan yang dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW dipercayai mampu meningkatkan niat masyarakat untuk membuat hibah kepada orang yang tersayang.

### **3.2 Sifat Keterbukaan**

Kajian ini akan menyelidiki peranan keperibadian Model Lima Besar (Big Five Model) (BFM) terhadap niat gelagat dalam membuat hibah. Secara amnya pengkaji keperibadian bersetuju bahawa terdapat lima dimensi keperibadian iaitu ekstraversi, kesepakatan, kesedaran, neurotisme dan keterbukaan terhadap pengalaman (Wuertz, 2015; Anusic, Schimmack, Lockwood, & Pinkus, 2009; John & Srivastava, 1999; Goldberg, 1990).

Allport & Odbert (1936) adalah orang terawal yang mengiktiraf kajian mengenai sifat keperibadian. Mereka memasukkan semua istilah yang dapat digunakan untuk "membezakan gelagat seseorang dengan yang lain" (seperti disebut dalam John & Srivastava, 1999). Melalui kajian yang mereka lakukan, mereka telah menyiapkan hampir 18,000 istilah. Selepas itu mereka mengkategorikan istilah itu kepada empat kategori utama. Kemudian pada tahun 1967, Norman menguraikan klasifikasi Allport & Odbert (1936) dan membahagikan domain tersebut kepada tujuh kategori. Kerana ukuran senarai itu terlalu besar untuk penyelidikan, Cartell (1943, 1945) bermula dengan subset dari 4.500 istilah sifat. Setelah menggunakan prosedur empirikal dan semantik, Cartell mengurangkan bilangan istilah sifat menjadi hanya 35 pemboleh ubah dan ia mengurangkan lagi dari 99 peratus dari Allport (1937) (seperti disebut dalam John & Srivastava, 1999). Selepas penemuan ini, banyak penyelidik terlibat untuk menjelaskan lima dimensi besar Fiske (1949); Tupes dan Christal (1961); Norman (1963); Borgatta (1964); Norman & Goldberg (1966) (seperti disebut dalam Wuertz, 2015). Lima sifat tersebut adalah ekstraversi, kesepakatan, kesedaran, neurotisme dan keterbukaan.

Orang-orang yang dikenal pasti sebagai ekstraversi adalah orang yang suka bercakap, aktif, bergaul, bertenaga, dan tegas (John & Srivastava, 1999). Introvert adalah sifat berlawanan, jenis orang ini tidak semestinya antisosial atau tidak ramah, tetapi mereka cenderung lebih berdikari dan suka berahsia (Costa & Widiger, 1994). Ekstraversi juga menunjukkan perbezaan individu dalam penglibatan sosial, mereka menikmati bersosial dengan orang lain dan selesa mengekspresikan diri dalam situasi kumpulan (Soto, 2018).

Kesefahaman adalah individu yang cenderung baik hati, penyayang, amanah, bekerjasama, santai, dan bersopan (Soto, 2018; Costa & McCrae, 1992; John & Srivastava, 1999). Mereka mempunyai keinginan untuk menolong orang lain. Skala rendah dalam sifat ini mungkin sukar bekerjasama,

kasar, dan sinis (Costa & Widiger, 1994). Individu mempunyai skala yang tinggi dalam kesedaran adalah seorang yang bertanggungjawab, tertib, dan boleh dipercayai. Mereka akan berfikir sebelum bertindak, mengikuti norma dan peraturan, merancang, mengatur dan mengutamakan tugas (John & Srivastava, 1999). Orang yang lebih berhati-hati juga lebih suka ketertiban dan struktur, bekerja dengan tekun dan komited untuk memenuhi tugas dan kewajipan mereka (Soto, 2018). Orang-orang yang rendah kesedaran cenderung berlaku cuai, lemah dan bersikap tidak senonoh (Costa & Widiger, 1994) dan mereka juga akan kurang bermotivasi untuk menyelesaikan tugas (Soto, 2018).

Neurotisme adalah sifat yang berlawanan kepada kestabilan emosi, mereka cenderung gugup, gelisah, sedih, marah dan tegang. Individu yang mendapat skor rendah dalam neurotisme mempunyai kestabilan emosi dan tidak marah (Costa & McCrae, 1992; John & Srivastava, 1999). Mereka akan tetap tenang, tabah walaupun dalam keadaan sukar (Soto, 2018). Terakhir, keterbukaan untuk pengalaman, individu dengan keterbukaan untuk pengalaman adalah seseorang yang bersifat intelektual, berfikiran bebas, dan berimajinasi. Ia menggambarkan ketulenan, kompleks dan kedalaman dalam pengalaman kehidupan seseorang individu. Orang yang mempunyai keterbukaan sangat suka berfikir dan belajar, menjana idea baru, dan peka terhadap seni dan kesopanan (Soto, 2018).

Sifat keterbukaan seseorang boleh dipupuk dengan pendidikan kepada masyarakat agar masyarakat lenih terbuka dalam mengaplikasi sesuatu instrumen perancangan harta dalam hidup mereka. Walaupun hibah bukanlah sesuatu kaedah yang baru namun ianya tidak diamalkan secara meluas di kalangan masyarakat kerana kurangnya pendedahan kepada masyarakat. Penerimaan masyarakat dibuktikan dengan banyaknya program penerangan yang diberikan oleh syarikat-syarikat perancangan harta kepada agen-agen mereka seperti kejayaan syarikat pengendali takaful mempromosi produk hibah takaful kepada masyarakat. Apabila pendedahan yang luas dibuat akan menimbulkan keterbukaan apabila masyarakat memahami manfaat melalui instrumen hibah ini.

## **KESIMPULAN**

Sebagai kesimpulannya individu yang mempunyai kesedaran agama dan sifat terbuka terhadap perkara baru dalam perancangan harta seperti hibah berkemungkinan mampu mempengaruhi niat terhadap amalan hibah di kalangan masyarakat. Untuk itu, masyarakat perlu diberi dorongan dan dimaklumkan tentang manfaat dari sudut jaminan harta kepada anak-anak malahan ianya juga satu amalan yang digalakkan dalam Islam dan ini boleh menjadi motivasi kepada seseorang individu untuk membuat hibah. Kajian lanjut secara empirikal perlu dibuat bagi mengkaji pengaruh kesedaran agama dan sifat keterbukaan terhadap niat untuk melakukan hibah.



## **Rujukan**

- Akmal Hidayah Salim, Tajul Aris Ahmad Bustami, "Pelaksanaan Hibah Amanah Sebagai Suatu Instrumen Pengurusan Harta Islam di Malaysia (Execution of Hibah Amanah as an Instrument of Islamic Property Management in Malaysia)" 2017, *KANUN Julai* (2): pp 90-115, retrieved from <http://jurnalkanun.dbp.my/wordpress/wp-content/uploads/2017/08/hibah.pdf>.
- Alam, S. S., Janor, H., Zanariah, Che Wel, C. A., & Ahsan, M. N. (2012). Is Religiosity an Important Factor in Influencing the Intention to Undertake Islamic Home Financing in Klang Valley? *World Applied Sciences Journal*, 19(7), 1030 – 1041. <https://doi.org/10.5829/idosi.wasj.2012.19.07.392>
- Alias Bin Azhar, Mohammad Azam Hussain, Muhammad Hafiz Badarulzaman, and Fauziah Mohd Noor, (2014) Pengurusan Harta Dalam Islam: Perspektif Hibah Di Malaysia, *Journal of Human Development and Communication Volume 3*, pp. [115-128]
- Allport, G. W., & Odbert, H. S. (1936). Trait names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47 (211).
- Alma'amun, (2013). Wasiyyah (Islamic Will) Writing Service in Malaysia: an Investigation of the Supply Channel. *ISRA International Journal of Islamic Finance @Bullet*, 5(1) pp 55-67. <https://doi.org/10.12816/0002759>
- Al-Qaradawi, Y. (1998). *Al Siyasa al-Syar'iyah fi Daw' Nusus al-Shari'ah wa Maqasidi-ha*. Maktabat Wahba, Kaherah, Mesir
- Ansari, al-, Abi Yahya Zakariyya. T.t. *Fath al-Wahhab*. Jld. 1. Beirut. Dar al-Fikr.
- Anusic, I., Schimmack, U., Pinkus, R., & Lockwood, P. (2009). The nature and structure of correlations among big five ratings: the halo-alpha-beta model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 1142–1156.
- Awang, Abdul Bari Awang, Amilah Rahman, Abd, *Jurnal Syariah*, Jil. 22, Bil. 3 (2014) 407-426 *Shariah Journal*, Vol. 22, No. 3 (2014) 407-426
- Borgatta, E.F. (1964): "The Structure of Personality Characteristics", *Behavioral Science*, 9:8-17.
- Buang, A. H. (2008). Appreciation of Syari'ah Principles In Property Management In Contemporary Malaysia Society. *Jurnal Syariah*, 16(3), 555–566. Retrieved from <http://mjs.um.edu.my/index.php/JS/article/view/22757>
- Cattell, R. B. 1943. "The Description of Personality: Basic Traits Resolved into Clusters." *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 38: 476–507.
- Cattell, R. B. 1945. The description of personality: Principles and findings in a factor analysis. *American Journal of Psychology* 58.1: 69–90.
- Costa Jr., P. T., & Widiger, T. A. (1994). *Personality disorders and the Five-Factor Model of personality*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Costa, P.T., & McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO personality inventory (NEO-PI-R) and NEO five-factor (NEO-FFI) professional manual*. Odessa, Florida: Psychological Assessment Recourses.
- Fiske, D. W. (1949). Consistency of factorial structures of personality ratings from different sources. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44, 329–344.

Harian Metro, 12 Januari 2020

Ibn Manzur, Jamal al-Din Muhammad bin Mukram. 2003. *Lisan al-'Arab*. Jld. 6 dan 9. Kaherah: Dar al-Hadith.

Ibn Qudamah al-Maqdisi, Shams al-Din. T.t. *Al-Sharh al-Kabir*. Jld. 3. Dar al-Fikr.

Ibn Qudamah, Muwaffaq al-Din 'Abd Allah bin Ahmad. 2001. *Al-Kafif fi Fiqh al-Imam Ahmad bin Hanbal*. Jld. 2. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.

Ibn Qudamah, Muwaffaq al-Din 'Abd Allah bin Ahmad. T.t *Al-Mughni*. Jld. 6. Beirut: Dar alFikr.

John, O.P. & Srivastava, S. (1999). *The big five trait Taxonomy: History, measurement, and theoretical Perspective*. *Handbook of Personality: Theory and research* (2nd ed). New York: Guilford.

Kamarudin, & Alma'mum. (2013). *Analysing The Knowledge And Practice Of Hibah Inter Vivos (Gift) Within The Contextual Form Of Islamic Estate Planning In Malaysia: Variations Across Control Variables*. In V. 3 (Ed.), *In Prociding Perkem VIII* (pp. 1280–1290).

Kamila Tyabji. 1949. *Limited Interest in Muhammadan Law*. London: Steens & Sons Ltd.

Khatib, al-, Muhammad al-Sharbini. T.t. *Mughi al-Muhtaj*. Jld. 4. Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-'Arabi.

Khin, al-, Mustafa, et. al. 2003. *Al-Fiqh al-Manhaji ala Madhhab al-Imam al-Shafii*. Jld. 2-3. Damsyik: Dar al-Qalam.

McDaniel, S.W. & Burnett, J.J. (1990) *Consumer religiosity and retail store evaluative criteria*. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 18, 101–112.

Mohd Ali Mohd Nor, Hairunnizam Wahid dan Nor Ghani Mohd Nor. (2004), *Kesedaran Membayar Zakat Pendapatan Kakitangan Profesional Kajian Kes di UKM"*. Dalam *Zulkefly Abd Karimet.al* (penyt), *Prosiding Seminar Kebangsaan Dasar Awam dalam Era Globalisasi Kuala Lumpur*: Univision Press Sdn Bhd.

Mohd. Nasir Ali dan Aminuddin Adnan (2016). *Hibah amanah hartanah dlm. E-proceeding of International Conference on Aqidah, Dakwah dan Shariah 2016* (p. 12159). Selangor: Academy of Islamic Studies, KUIS.

Mohd Noor, A., & Abdullah, M. A. (2008). *Takaful (Islamic insurance) benefit: Ownership and distribution issues in Malaysia*. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(3), 35–48.

Mohd. Zamro Muda, 2008. *Instruments of Hibah and Wills: Ananalysis of the Regulations and Applications in Malaysia*. *Jurnal Syariah*. Jabatan Kehakiman Syariah Malaysia.

Mokhlis, S. (2008). *Consumer Religiosity and the Importance of Store Attributes*. *The Journal of Human Resource and Adult Learning*, 4 (December), 122–133.

Mokhtar, M. Z. (2016) *Perceptions of Universiti Sains Malaysia Muslim Staff on Factors Influencing their Intentions to Perform Cash Waqf*. *Journal of Islamic Studies and Culture*. Vol. 4 (2), pp. 101-109.

Muda, Muhamad. Marzuki, Ainulashikin,. & Shahaaruddin, Amir. (2006), *Factors Influencing Individual Participation In Zakat Contribution: Exploratory Investigation*, Paper submitted for presentation at the *Seminar for Islamic Banking and Finance 2006 (iBAF2006)*, 29 – 30 August 2006, Kuala Lumpur (Faculty of Economics and uamalat, KUIM, Nilai NS).

- Muhammad, N. H. N. (2011). Hibah dalam Undang-undang Islam Prinsip dan Amalan. Johor Bharu: Penerbit UTM Press.
- Mujani, W. K., Rashid, R. A., Wan Hussain, W. M. H., & Yaakub, N. I. (2012). Gift inter vivos for charged property. *The Social Sciences*, 7(2), 196–199
- Nasrul Hisyam (2011). Hibah dalam Undang-undang Islam: Prinsip dan Amalan. Johor Baharu: UTM Press
- Nawawi, al-,Abi Zakariyya Mahy al-Din. 1985. *Rawdat al-Talibin*. Jld. 5. Beirut: al-Maktab al-Islami.
- Nazrul Hazizi Noordin, Muhammad Issyam Ismail, Muhammad Abd Hadi Abd Rahman, Siti Nurah Haron, Adam Abdullah, “Re-evaluating the Practice of Hibah Trust in Malaysia” 2016, *Humanomics* 32 (4). Emerald Group Publishing Ltd Vol. 32 Issue: 4, pp.418-436, doi:10.1108/H-05- 2016-0044.
- Noon, H. M., Haneef, M., Yusof, S., & Amin, R. M. (2003). Religiosity and Social Problems in Malaysia. *Intellectual Discourse*, 77-87. Retrieved from <https://journals.iium.edu.my/intdiscourse/index.php/id/article/view/247>
- Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 574- 583.
- Norman, W. T., & Goldberg, L. R. (1966). Raters, ratees, and randomness in personality structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 681-691.
- Nur Barizah, A. B., & Hafiz Majdi, A. R. (2010). Motivations of Paying Zakat on Income : Evidence from Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 2(3), 76–84.
- Nur Syairah Ani, Arman Hj. Ahmad, Zulkarnian Hj. Ahmad, N. Abdul Rahman, Rafiatul Adlin Hj. Mohd Ruslan, (2020). The determinants that influenced subscribers to select hibah service provider: Evidence from Malaysia: Proceedings of the World Marketing Conference.
- Osman, A. F., Mohammed, M. O. & Amin, H. (2014). An analysis of cash waqf participation among young intellectual. In 9th International Academic Conference, Istanbul.
- Othman, N.S., Said, N.L., Muda, M.Z., & Muhamad, N.H. (2017). Case analysis of conditional hibah practices in Malaysia. *Islamiyyat*, 39(2), 135–142.
- Othman Yaacob. (2006). Pembentukan Trust Hibah Sebagai Alternatif Perancangan Harta. Dlm. Siti Mashitoh Mahamood (pnyt.). *Harta Amanah Orang Islam di Malaysia Perspektif Undang-undang dan Pentadbiran*, hlm. 174-175. Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Rasyid, R. A., & Ahmad, N. H. (2013). Pengurusan harta melalui hibah : Kepentingan dan manfaat dari pelbagai aspek untuk kemajuan ummah. *Jurnal Hadhari*, 5(1), 91–104.
- Ramli, al-, Muhammad bin Abi al-'Abbas. 1967. *Nihayat al-Muhtaj Ila Sharh al-Minhaj*. Jld. 5. Kaherah: Mustafa al-Babi al-Halabi wa Awladuh.
- Sanep, A., Zulkifli, D. (2010), Model Gelagat Pematuhan dan Pengelakan Zakat: Suatu Tinjauan Teori. In: *Seventh International Conference – The Tawhidi Epistemology: Zakat and Waqf Economy*. p501-516.
- Sayyid al-, Sabiq. 1987. *Fiqh al-Sunnah*. Jld. 3. Beirut: Dar al-Kitab al-'Arabi.

- Shafie. F., W. Yusoff, W. Zahari, S. Abdullah and S.M.D.A. Edrus, (2014). Islamic real estate management: Review on issues and challenge in managing inheritance property in Malaysia Int Real Estate Res. Symp, 7; 29.30.
- Shafie F, Yusoff, W, Al-Edrus S (2017) A framework study of Islamic Real Estate management for property inheritance in Malaysia. *Journal of Engineering and Applied Sciences* 12(7) 1710-1714.
- Soto, C.J., 2018. Big five personality traits. In M. H. Bornstein, M. E. Arterberry, K. L. Fingerman, and J. E. Lansford (Eds.), *The SAGE encyclopedia of lifespan human development*, pp. 240-241. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Tupes, E. C., Christal, R. C. (1961). Recurrent personality factors based on trait ratings. *Journal of Personality*, 60, 225–251.
- Wibowo, B. (2017). Religiosity and Entrepreneurial Intention. *Etikonomi*, 16(2), 187–206. <https://doi.org/10.15408/etk.v16i2.4963>
- Wuertz, T. R. (2015). Personality traits associated with environmental concern (Doctoral dissertation). Walden University. Retrieved from <https://scholarworks.waldenu.edu/dissertations/308>
- Yaakub, N. I. A. (2013). A need for legal framework of gift. *International Business*, 107–111.
- Yinger, J. Milton (1970) *The scientific study of religion*. New York: MacMillan.
- Zuhaili, W.A. (1999), In: Hussain, S.A.S., editor. *Fiqh dan Perundangan Islam Jilid v*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.