



Hubungan antara harga diri, niat menambah hutang dan gelagat perbelanjaan hutang dalam kalangan individu berpendapatan rendah

Dicky Wiwittan Toto Ngadiman¹, Hainnur Aqma Rahim², Salmy Edawaty Yacoob³, Hairunnizam Wahid⁴

¹Jabatan Perdagangan, Politeknik Kota Kinabalu, Malaysia

²Pusat Kajian Pengurusan Pembangunan Islam, Universiti Sains Malaysia

³Fakulti Pengajian Islam, Universiti Kebangsaan Malaysia

⁴Fakulti Ekonomi & Pengurusan, Universiti Kebangsaan Malaysia

Correspondence: Dicky Wiwittan Toto Ngadiman (email: dicky@polikk.edu.my)

Abstrak

Masalah yang dihadapi oleh kebanyakan orang yang berpendapatan rendah adalah mereka percaya bahawa berhutang adalah perkara yang tidak dapat dielakkan. Perkara ini jelas apabila ramai orang beralih kepada hutang apabila mereka dibebani dengan masalah kewangan. Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi seseorang untuk terus berada dalam hutang. Artikel ini membincangkan faktor yang mempengaruhi niat seseorang untuk menambah hutang dan gelagat perbelanjaan hutang dalam kalangan orang berpendapatan rendah yang terlibat dalam sektor perladangan di Sabah, Malaysia. Perbincangan turut tertumpu kepada hubungan antara harga diri, niat untuk menambah hutang dan gelagat perbelanjaan *tahsiniyyat*. Kajian yang dijalankan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan pensampelan bertujuan. Seramai 378 individu dalam kalangan berpendapatan rendah di Felda Lahad Datu, Sabah terlibat dalam kajian ini. Teknik analisis lanjutan PLS-SEM digunakan untuk statistik inferensi. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang signifikan antara harga diri dengan niat untuk menambah hutang dan gelagat perbelanjaan *tahsiniyyat* dengan pinjaman. Oleh yang demikian, adalah penting untuk memberi kesedaran dan mendidik mereka mengenai bajet dan menyimpan. Membelanjakan lebih banyak wang pada keperluan bukan asas menyebabkan seseorang akan terjerumus dalam hutang. Implikasi kajian ini dapat meramal gelagat berhutang kumpulan berpendapatan rendah, di samping memberi kesedaran kepada banyak pihak tentang perlunya merangka plan pembangunan modal insan untuk kumpulan ini. Hal ini dapat memantapkan harga diri mereka selari dengan keperluan kerohanian agar individu tidak menilai diri mereka berdasarkan kepada aspek luaran dan pemilikan kebendaan.

Kata kunci: gelagat perbelanjaan hutang, harga diri, hutang, kumpulan berpendapatan rendah, niat menambah hutang, *tahsiniyyat*

The relationship between self-esteem, intention to increase debt and debt spending behaviour of low-income people

Abstract

The problem faced by most low-income people is that they believe that debt is an inevitable thing. This is clear when many people turn to debt when they have financial problems. This article discusses the factors that influence one's intention to increase debt and debt spending behavior among low-income people in the agricultural sector in Sabah, Malaysia. The discussion also focuses on the relationship between self-esteem, the intention to increase debt and the *tahsiniyyat* expenditure. The study using a quantitative approach and purposive sampling. A total of 378 low-income people in Felda Lahad Datu, Sabah area involved in this study. The PLS-SEM analysis techniques are used for inferential statistics. The study outcome establishes that there is a significant relationship between self-esteem towards the purchase behaviour of *tahsiniyyat* goods with loan, and the intention to increase debt. As such, it is important to raise awareness and educate them on budgeting and saving. Spending more money on non-basic needs will lead someone in debt. The implication of this study is to predict the debt behaviour and giving the awareness to many parties on the need to formulate human capital development plans for this group. This would strengthen their self-esteem in line with the spiritual needs, so that people do not judge themselves based on external aspects and material possession.

Keywords: debt spending behaviour, self-esteem, debt, low-income group, intention to increase debt, *tahsiniyyat*

Pengenalan

Di Malaysia, pembangunan negara yang pesat telah mengakibatkan kos sara hidup keluarga semakin tinggi. Selain itu, harga barangan juga kian meningkat sekali gus ekonomi keluarga perlu dikukuhkan (Yusoff & Aziz, 2012). Tuntutan untuk memastikan keperluan hidup dapat dipenuhi dan kebergantungan masyarakat terhadap hutang amat membimbangkan (Nurshahirah & Sabitha, 2013). Senario ini dapat dibuktikan berdasarkan laporan Bank Negara Malaysia (2010) yang merekodkan nisbah hutang isi rumah terhadap pendapatan negara telah meningkat dengan mendadak kepada 76.6% pada tahun 2009 dan angka ini telah meletakkan Malaysia sebagai negara yang menduduki peratusan tertinggi di Asia (tidak termasuk Jepun). Dalam pada itu, nisbah hutang isi rumah terhadap pendapatan boleh guna individu mencatatkan (140.4%) pada tahun 2009, iaitu lebih tinggi daripada Singapura (105.3%) dan Amerika Syarikat (123.3%) (Mohamed, 2011). Trend 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).

Sekiranya ditinjau daripada teori Hirarki Keperluan Manusia, Maslow (1954) berpendapat bahawa terdapat lima keperluan yang ingin dipenuhi oleh setiap manusia iaitu bermula daripada keperluan paling asas hinggalah keperluan tertinggi iaitu sempurna sendiri atau aktualisasi sendiri. Sudah menjadi lumrah, kumpulan isi rumah B40 kebiasaannya meminjam untuk memenuhi keperluan pertama dan kedua iaitu keperluan asas dan keselamatan dalam kehidupan mereka (Barba & Pivetti, 2008). Sementara itu, keperluan

harga diri dalam hierarki keperluan Maslow (1954) berada pada tahap keempat iaitu selepas keperluan asas, keselamatan dan sosial. Menurut Maslow, keperluan utama mesti dipenuhi terlebih dahulu sebelum keperluan peringkat atas dipenuhi. Biarpun teori ini dikritik oleh Siagian (1989) yang menyatakan keperluan manusia bukanlah dalam bentuk hierarki tetapi dalam bentuk rangkaian, namun kajian yang dilakukan oleh Zuroni et al. (2010) mendapati, sebaliknya iaitu segelintir individu bukan membelanjakan wang untuk tujuan keperluan malahan wang yang ada dibelanjakan untuk tujuan persiapan perayaan.

Oleh yang demikian, adalah tidak mustahil sekiranya wang yang diperoleh dalam kalangan isi rumah B40 melalui pinjaman dibelanjakan untuk tujuan musim perayaan demi menjaga harga diri apabila berhadapan dengan tetamu yang berkunjung ke rumah mereka khususnya semasa musim perayaan. Hal ini kerana, Crocker dan Park (2004) mendapati seseorang yang mempunyai harga diri yang rendah akan berusaha untuk meningkatkannya. Perkara ini telah dibuktikan dalam kajian yang dilakukan oleh Alidaniah et al. (2017) yang menunjukkan berhutang dilihat dapat meningkatkan harga diri seseorang.

Artikel ini membincangkan pengaruh harga diri terhadap niat menambah pinjaman, dan gelagat pembelian barangan berbentuk keselesaan (tahsiniyyat) dalam kalangan individu B40 Felda di Lahad Datu, Sabah. Menurut Lea et al. (1995), individu yang berpendapatan rendah sering dikaitkan dengan hutang. Sehingga terdapat segelintir individu yang ketagih untuk terus berhutang (Ahmad, 2018). Justeru, senario ini telah menimbulkan beberapa persoalan iaitu sama ada faktor harga diri mereka mempunyai pengaruh terhadap niat mereka untuk menambah hutang dan juga gelagat mereka dalam perbelanjaan hutang untuk keperluan tahsiniyyat.

Kajian literatur

Harga diri

Menurut Coopersmith (1967), individu yang mempunyai harga diri yang tinggi dikatakan lebih tegas, berdikari, kreatif, lebih fleksibel, berimaginatif dan mampu untuk menyelesaikan sesuatu masalah. 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, akan menyebabkan individu tersebut tidak dapat menerima keadaan dirinya sendiri dan akan menjauhkan diri daripada 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. Dalam hal ini, jelas menunjukkan bahawa segelintir individu berhutang bukan lagi untuk memenuhi keperluan asas tetapi untuk keperluan yang lebih tinggi seperti keperluan harga diri dan sosial. 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, sebaliknya mereka turut berhutang untuk mendapatkan keperluan pelengkap dan nilai tambah untuk diri seperti pendidikan dan keselesaan dalam kehidupan mereka.

Niat berhutang

Menurut Teori Afiriasi Diri (Steele, 1988), individu-individu yang merasakan harga diri mereka terancam mempunyai kecenderungan meningkatkan diri dengan mengimbangi harga diri yang rendah (Crocker & Park, 2004). Dalam hal ini, memperoleh ganjaran dan status dapat memantapkan diri dan juga meningkatkan harga diri untuk individu yang merasakan harga diri mereka rendah (Pettit & Sivanathan, 2010). Selain itu, terdapat dua pendekatan yang dilihat telah dilakukan oleh seseorang untuk tujuan meningkatkan harga diri seseorang baik dari sudut positif mahupun sudut negatif. Misalnya, Lee (2013) dalam kajiannya mendapati harga diri boleh ditingkatkan dengan melakukan dua kerja dalam satu masa, berniaga secara sambilan. Kanyo et al. (2015) pula mendapati terdapat juga yang sanggup melakukan jenayah seperti merompak, mencuri, menerima rasuah dan sebagainya termasuklah berhutang. Apabila seseorang berasa rendah diri, mereka akan melakukan sesuatu perkara untuk mengembalikan semula rasa megah atau harga diri (Zulkefli & Mustapha, 2017). Justeru itu, kajian ini mengandaikan wujudnya niat untuk berhutang bagi pelbagai tujuan termasuk untuk menutupi kelemahan diri.

Niat berhutang dalam kajian ini merujuk kepada petunjuk bagaimana bersungguhnya seseorang itu bersedia untuk mencuba, berusaha dan bertindak bagi melaksanakan gelagat masing-masing. Oleh itu, secara umum semakin tinggi niat seseorang untuk berhutang maka lebih tinggi kemungkinan seseorang itu melakukan sesuatu untuk mendapatkan pinjaman. Niat yang menjadi penentu kepada sesuatu gelagat atau tindakan ditentukan dengan sistem kepercayaan seseorang dan sistem kepercayaan ini boleh diubah (Ajzen, 2005). 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 berhutang diandaikan 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, ianya menyebabkan seseorang tidak memiliki kawalan sempurna ke atas niat dan gelagat. Namun begitu, kawalan ini boleh berubah apabila seseorang bertambah maklumat baharu, 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.

Gelagat pembelian barangan bukan asas

Menurut Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM) dan Unit Perancang Ekonomi (UPE) purata pendapatan garis kemiskinan (PGK) isi rumah miskin bagi tahun 2014 di Semenanjung ialah RM930, Sabah RM1,170 dan Sarawak RM990, manakala bagi isi rumah miskin tegar pula, masing-masing ialah RM580, RM710 dan RM660. Berdasarkan garis kemiskinan yang dikeluarkan oleh DOSM dan UPE ini, Boeree (1998) telah menjelaskan bahawa manusia hanya memerlukan keperluan fisiologi seperti makanan, minuman, pakaian, rehat, tidur dan udara. 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% responden membuat pinjaman sehingga melebihi RM20,000. Selain itu, kajian yang dilakukan oleh Hodari et al. (2014), menunjukkan 37% golongan muda telah menanggung hutang sebanyak RM5000 dan ke bawah berbanding hanya 8% sahaja yang tidak memiliki hutang.

Selanjutnya, kajian yang dilakukan oleh Alidaniah et al. (2017) 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% isi rumah bersetuju untuk mengenal pasti jenama terlebih dahulu untuk menjaga imej. Senario sebeginilah menjadi tekanan bagi segelindir 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 diperoleh oleh Ye et al. (2015), bahawa keinginan untuk menjaga harga diri dan menutupi kelemahan diri pada pandangan sosial turut mempengaruhi pembelian barang-barang mewah dan berjenama. Dapatan ini menjelaskan bahawa memiliki barang-barang mewah dikatakan akan meningkatkan harga diri. Oleh itu, dapatlah dilihat secara jelas bahawa, kemewahan kini menjadi keperluan bagi segelintir isi rumah yang mahu meningkatkan gaya hidup mereka sekali gus imej diri mereka sendiri melalui penghargaan sosial daripada masyarakat yang dapat dipenuhi melalui penggunaan produk-produk mewah yang dimiliki (Naz, 2016). Dapatan kajian ini dilihat menyokong kajian yang dilakukan oleh Zuroni et al. (2010) bahawa sememangnya terdapat sikap segelintir individu yang gemar menonjolkan diri pada musim perayaan seperti hari raya dengan melakukan pelbagai persiapan awal seperti membeli pakaian, makanan, perhiasan rumah, set sofa, langsir, dan sebagainya. Perbelanjaan yang dibuat semata-mata untuk memelihara harga diri, menyebabkan peruntukan perbelanjaan melebihi daripada hari-hari biasa.

Dalam pada itu, Truong dan McColl (2011) mendapati terdapat hubungan yang rapat antara penggunaan barangan mewah dan harga diri. Kajian tersebut juga mencadangkan bahawa individu boleh mengekalkan atau meningkatkan harga diri melalui pembelian barangan mewah. Dapatan ini dikukuhkan lagi oleh Hudders (2015) yang menunjukkan bahawa ramai wanita mengakui pembelian barang adalah untuk meningkatkan harga diri. Perkembangan yang kian rancak dalam budaya hidup mewah telah didorong oleh akses kredit yang meluas serta mudah diperoleh (Alidaniah et al., 2017). Oleh itu, beberapa kajian lepas ini jelas menunjukkan gaya hidup mewah dan peningkatan kos sara hidup yang semakin mendesak mempengaruhi mereka untuk berhutang malah sehingga sanggup berbelanja mewah melebihi kemampuan untuk menikmati kehidupan yang lebih selesa.

Metod

Kajian yang dijalankan menggunakan kaedah borang soal selidik yang diedarkan kepada 378 orang responden di penempatan Felda Lahad Datu, Sabah. Kaedah pensampelan saiz ditentukan dengan merujuk jadual Krejcie dan Morgan (1970). Pengkaji mengguna kaedah pensampelan purposif, iaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria yang ditetapkan. Kaedah ini dilakukan bagi mendapatkan sampel kajian yang sesuai iaitu individu Muslim yang berpendapatan rendah dan yang berhutang. Skop kajian tertumpu di dua kawasan Felda Lahad Datu, Sabah yang mempunyai ramai penduduk tempatan. Purata pendapatan penduduk di kawasan ini secara relatifnya rendah kerana penglibatan mereka dalam aktiviti sektor pertanian (Lim, 1971). Mereka juga banyak bergantung kepada pinjaman apabila ketiadaan hasil pertanian seperti dalam kes penanaman semula. Keinginan mereka untuk menambah

pinjaman telah dilaporkan dalam BH Online yang menyatakan mereka memerlukan lagi bantuan pinjaman bersesuaian dengan perkembangan semasa (Badrul, 2016).

Soal selidik dalam kajian ini terbahagi kepada 4 bahagian. Bahagian pertama adalah set soalan berkaitan harga diri yang diadaptasi daripada Rosenberg (1965), Janis dan Field (1959) serta Taormina dan 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 gelagat penggunaan hutang untuk keperluan *tahsiniyyat*. Soalan ini dibangunkan dan diadaptasi berdasarkan kepada kajian Almenberg et al. (2016) yang dikenalpasti bersesuaian dengan perbelanjaan *tahsiniyyat*. Bahagian ketiga adalah soalan-soalan berkaitan kecenderungan untuk menambah pinjaman yang dibina berdasarkan Teori Ajzen (1991). Statistik inferensi digunakan untuk menguji hipotesis kajian dengan menggunakan teknik analisis lanjutan *Partial Least Square Structural Equation Modeling* (PLS-SEM) yang menggunakan perisian SMART-PLS 3.2.7. Penganalisaan data kajian dibentuk berdasarkan model pengukuran reflektif dan model persamaan struktur. Analisis deskriptif pula menggunakan perisian SPSS versi 22.

Hasil kajian

Profil responden

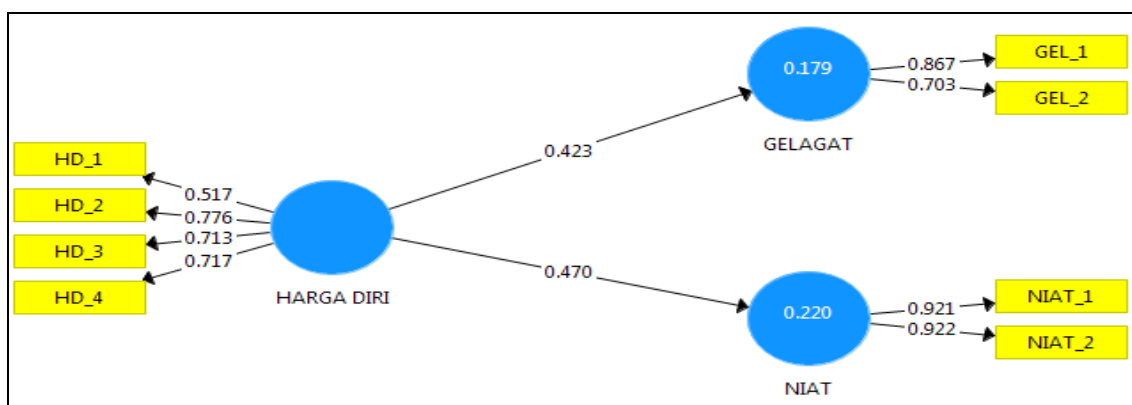
Seramai 378 orang responden telah mengambil bahagian dalam kajian yang dijalankan dan daripada jumlah tersebut, sebanyak 67.5% adalah lelaki dan selebihnya adalah perempuan. Manakala dari segi aspek umur pula, kategori umur 25 tahun hingga 35 tahun adalah lebih ramai iaitu sebanyak 32.2% (122 orang) berbanding kategori umur yang lain iaitu umur kurang 25 tahun sebanyak 23.5% (89 orang), umur 36-45 tahun sebanyak 19.6% (74 orang), umur 46-55 tahun sebanyak 13.5% (50 orang), umur 56-60 tahun sebanyak 7.4% (28 orang) dan umur melebihi 60 tahun sebanyak 3.7% (14 orang). Golongan yang telah berkahwin pula merupakan golongan majoriti iaitu sebanyak 55.6% (210 orang), diikuti oleh golongan bujang iaitu sebanyak 40.7% (154 orang) dan duda atau janda iaitu sebanyak 3.7% (14 orang). Semua responden yang mengambil bahagian dalam kajian ini adalah beragama Islam. Dari segi tahap pendidikan, lebih daripada separuh responden hanya memiliki sijil SPM dan kebawah iaitu 60.8% (230 orang), diikuti oleh responden yang memiliki diploma sebanyak 19.8% (75 orang), yang mempunyai pendidikan di peringkat tertinggi iaitu ijazah sarjana muda sebanyak 6.3% (24 orang), manakala yang tidak bersekolah adalah sebanyak 10.1% (38 orang) dan responden bersekolah di pondok sebanyak 2.9% (11 orang).

Dari segi kategori pendapatan bulanan pula, tahap pendapatan antara RM 1001 hingga RM2000 adalah paling ramai iaitu merangkumi 47.1% (178 orang) dan diikuti oleh tahap pendapatan kurang daripada RM1000 sebanyak 36.2% (137 orang) dan tahap pendapatan antara RM2001 hingga RM3000 iaitu sebanyak 13.5% (51 orang). Manakala tahap pendapatan yang paling sedikit responden ialah yang mempunyai pendapatan RM3001 antara RM3860 iaitu sebanyak 3.2% (12 orang). Perbelanjaan bulanan isi rumah pula menunjukkan majoriti isi rumah berbelanja kurang daripada RM1000 iaitu sebanyak 61.4% (232 orang), diikuti perbelanjaan antara RM1001 hingga RM2000 sebanyak 28.8% (109 orang), perbelanjaan RM2001 hingga RM3000 sebanyak 9% (34 orang), manakala perbelanjaan antara RM3001 hingga RM3860 hanya 0.8% (3 orang). Dari segi tanggungan, majoriti responden mempunyai tanggungan antara 1 hingga 4 iaitu sebanyak 41.3% (156 orang), diikuti oleh mereka yang tidak mempunyai tanggungan sebanyak 39.9% (151 orang), tanggungan antara 5 hingga 8 sebanyak 15.9% (60 orang), tanggungan antara 9 hingga 11

sebanyak 2.4% (9 orang) dan yang paling sikit adalah tanggungan 12 orang keatas iaitu sebanyak 0.5% (2 orang).

Penilaian Model Hipotesis

Rajah 1 menunjukkan hasil analisis model hipotesis kajian yang memenuhi kriteria penilaian model pengukuran berdasarkan prosedur analisis Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) berbantuan perisian SmartPLS 3.0.



Rajah 1. Hasil analisis Model Hipotesis kajian

Jadual 2 menunjukkan dapatan bagi penilaian model pengukuran yang dinilai dari empat aspek iaitu (1) kebolehpercayaan komposit (2) kebolehpercayaan setiap indikator berdasarkan nilai pemuatan faktor (outer loading), (3) kesahan konvergen berdasarkan nilai *Average Variance Extracted* (AVE) dan (4) kesahan diskriminan berdasarkan nilai 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). Muatan untuk semua item melebihi nilai yang disyorkan 0.5 (Hair et al., 2011). 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, namun kebolehpercayaan komposit adalah lebih tinggi daripada 0.6, kesahan konvergen pembinaannya masih mencukupi Fornell dan Larcker (1981).

Jadual 2. Kesahan tumpuan

Model konstruk	Item pengukuran	Muatan faktor (Loading factor)	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 Pembelian	G1	0.867	0.766	0.623

Barang Bukan Asas
 Menggunakan Hutang

G2 0.703

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, 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 2, 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. (2011) berpendapat nilai muatan faktor mesti lebih tinggi daripada 0.5, dan idealnya adalah 0.7 atau lebih tinggi.

Jadual 2. Muatan faktor dan muatan silang

Item pengukuran	Harga diri	Niat menambah pinjaman	Gelagat pembelian barang bukan asas menggunakan hutang
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

Nota: 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 3, 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 pepenjur adalah lebih besar daripada nilai di bawahnya. Secara keseluruhannya, model pengukuran menunjukkan kesahan konvergen dan diskriminan yang memadai.

Jadual 3. Kesahan diskriminan

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

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). Berdasarkan Jadual 4, didapati bahawa semua hipotesis disokong. Berdasarkan analisis, hipotesis yang disokong berada pada tahap signifikan 0.01.

Jadual 4. Penilaian kesignifikanan dan kerelevanan hubungan dalam Model Struktur

Hipotesis	Hubungan	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 5, kajian berjaya mengenal pasti hubungan yang signifikan antara harga diri dengan niat ($t = 11.939$, $p < 0.01$) untuk menambah hutang dan gelagat pembelian barang kemewahan 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 et al. (2010) dan Wang (2014) yang mendapati antara matlamat hidup sebahagian individu berusaha untuk mendapatkan produk-produk berbentuk keselesaan, adalah untuk meningkatkan harga diri, menyatakan identiti seseorang, dan isyarat status.

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 & Gregg, 2007). Mereka akan berusaha untuk mendapatkan barang-barang yang dimiliki oleh orang lain untuk mengelakkan mereka disisihkan daripada kelompok lain (Srisayekti & Setiady, 2015). R^2 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 dan Pattarin (2010) dan Watson (2009) yang mengatakan bahawa 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 pembelian barang mewah yang menggunakan pinjaman telah dipengaruhi oleh pembolehubah bebas harga diri.

Perbincangan

Hasil kajian menunjukkan harga diri dapat mempengaruhi kecenderungan dan gelagat seseorang dalam penggunaan hutang. 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 R^2 dalam kajian ini adalah rendah seperti yang ditunjukkan dalam adalah 0.179 dan 0.220. Ini menunjukkan bahawa pengambilan keputusan berhutang mempunyai faktor-faktor yang sangat banyak selain faktor hubungan sosial dan harga diri.

Penyelidikan ini memberikan bukti empirikal bahawa harga diri yang tinggi tidak semestinya mengurangkan pinjaman. Hutang tidak semestinya dipandang negatif, tetapi

boleh dimanfaatkan untuk keperluan sosial dan harga diri. Pinjaman yang dibuat bergantung pada situasi seseorang. Oleh sebab itu, Islam mengharuskan amalan berhutang lebih-lebih lagi apabila keadaan diri seseorang berada dalam darurat (Hailani & Sanep, 2009). Dalam hal ini, tahap pendapatan warga Felda khususnya kumpulan peneroka Felda masih lagi rendah walaupun kebanyakan mereka berpendapatan melepasi aras kemiskinan tegar (Hussin et al., 2012). Dalam hal ini, masalah kekurangan sumber pendapatan warga Felda B40 di Sabah menyokong keperluan berhutang. Namun, penyelidikan ini juga mendapati di kalangan B40, harga diri mempunyai hubungan terhadap tingkah laku pembelian barangan *tahsiniyyat*.

Kajian ini juga memperlihatkan peranan barangan *tahsiniyyat* sebagai cara untuk mengekalkan harga diri sebagaimana yang disokong oleh Belk (1985) 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). Namun demikian, keadaan ini perlu diperbaiki agar mereka tidak bergantung sepenuhnya terhadap amalan berhutang untuk jangka masa yang panjang. Dapatlah dirumuskan bahawa, penemuan kajian ini membuktikan usaha individu untuk mengekalkan, meningkatkan, dan melindungi harga diri adalah satu motivasi yang kuat dalam mendorong individu untuk mendapatkan pinjaman.

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 barangan bukan asas. Kajian ini mencadangkan supaya majikan atau organisasi khususnya pihak pengurusan Felda dan komuniti setempat mengambil peranan masing-masing untuk menganjurkan program-program berbentuk kerohanian dan sosial yang dapat membantu untuk meningkatkan harga diri mereka selari dengan kehendak syariat. Dengan demikian, walaupun mereka berhutang, tetapi penggunaannya adalah ke arah perbelanjaan yang menepati keperluan maqasid. 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. Bagi individu yang tidak mempunyai harga diri yang positif, usaha untuk mengawal materialisme dengan mengalihkan perhatian mereka mengenai wang, harta benda, status, dan imej kepada program-program kerohanian atau objektif yang membawa kepada nilai-nilai Islam dapat dilakukan. Pengurangan terhadap kecintaan materialisme dapat mengurangkan jumlah hutang dan gelagat tidak bermoral. Akhir sekali, harga diri sebenarnya mempunyai kaitan terhadap hubungan sosial. Oleh itu, 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

- Ahmad, H.A.R. (2018). Hutang oh hutang. Retrieved from: <http://www.utusan.com.my>.
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. Berlin, Heidelberg, Springer.
- 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*. United Kingdom, McGraw-Hill Education.
- 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.
- Almenberg, J., Lusardi, A., S ave-S oderbergh, J., & Vestman, R. (2016). Attitudes towards debt and debt behavior. *European Investment Bank Institute*, 1-31.
- Azrina, S., & Siti Fatimah, A.R. (2010). *Pinjaman peribadi: Hasil kajian terhadap masyarakat Malaysia*. Kuala Lumpur, Institut Kefahaman Islam Malaysia.
- Badrul, K.Z. (2016). Bajet 2016: Peneroka FELDA resah kos sara hidup meningkat. Retrieved from: <https://www.bharian.com.my>.
- Bank Negara Malaysia. (2010). Pertumbuhan dan perkembangan perbelanjaan pengguna di Malaysia. Retrieved from: www.bnm.gov.my.
- 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., 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.
- 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.
- Belk, R.W. (1985). Materialism: Trait aspects of living in the material world. *J. Consum. Res.*, 12, 265-280.
- Boeree, C.G. (2006). *Abraham Maslow and theories of personality*, 1-14.
- Burns, R.B. (1979). *The self concept in theory, measurement, development, and behaviour*. United State, Addison-Wesley Longman Ltd.
- Chang, L., & Arkin, R.M. (2002). Materialism as an attempt to cope with uncertainty. *Psychol. Mark.*, 19, 389-406.
- Coopersmith, S. (1967). *The Antecedents of self-esteem*. San Francisco, C.A., 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), 392-414.
- 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(1), 91-109.
- Hailani, M.T., & Sanep, A. (2009). *Aplikasi fiqh muamalat dalam sistem kewangan Islam*. Shah Alam, UPENA.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., & Anderson, R.E. (2011). *Multivariate data analysis*. Upper Saddle River, 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.

- 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*. Belgium, Emac Leuven.
- 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(2)*, 1287-1294.
- Janis, I.L., & Field, P.B. (1959). Sex differences and personality factors related to persuasibility. In Hovland, C.I., & Janis, I.L. (Eds.), *Personality and persuasibility* (pp. 55-68). Oxford, England, Yale Univer Press.
- 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. *J. Exp. Soc. Psychology.*, 58, 48-55.
- Kanyo, N.I., Nor, N.H.M., Rainis, R., Rahman, A.T.A., & Jubit, N. (2015). Jenayah dan agenda pembangunan di Malaysia: Satu tinjauan. *Geografia Malaysian Journal of Society and Space*, 11(1), 124-134.
- Krejcie, R.V., & Morgan, D.W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607-610.
- Lea, S.E.G., Webley, P., & Walker, C.M. (1995). Psychological factors in consumer debt: Money management, economic, socialization and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681 -701.
- Lee Shi-An. (2013). Gaya hidup rakyat Malaysia dorong hutang tidak berpenghujung. Retrieved from: <http://www.themalaysianinsider.com>.
- Lim, L.L. (1971). *Some aspects of income differentials in West Malaysia*. Kuala Lumpur, Faculty of Economics & Administration, University of Malaya.
- Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. New York, Harper.
- Naz, U. (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.
- Nurshahirah, A., Roza Hazli, Z., & Sabitha, M. (2013). Sikap isi rumah terhadap hutang dan keberhutangan: Kajian kes di Lembah Klang, Malaysia. *Jurnal Pentadbiran Sosial Malaysia*, 9(1), 59-86.
- 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.
- Rosenberg, M. (1965). Rosenberg self-esteem scale (RSE): Acceptance and commitment therapy. *Measures Package*, 52, 61-159.
- Rudich, E.A., & Gregg, A.P. (2007). Self-esteem moderates preferences for accepting versus rejecting interaction partners. *European Journal of Social Psychology*, 37, 955-967.
- Mohamed, S.M. (2011). Household debt in Malaysia- Is it sustainable? Retrieved from: <http://www.themalaysianinsider.com>.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2011). *Research method for business*. (5th ed.). United Kingdom, John Wiley & Son Ltd.
- 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*. Jakarta, Bina Aksara.
- 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. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21, 261-302.
- 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.
- 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), 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.
- 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 (1), 11-19.
- Yusoff, N.H., & Aziz, R.A. (2012). Pemeriksaan wanita desa: Kajian ke atas Kumpulan Ekonomi Wanita (KEW), Kuala Teriang, Langkawi, Kedah. *Geografia Malaysia Journal of Society and Space*, 8(6), 15-23.
- 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 Md Jusoh, Elistina Abu Bakar, Asklah Jamaluddin, & Bukryman Sabri. (2010). Sikap dan amalan perbelanjaan pengguna pada musim perayaan. *Jurnal Pengguna Malaysia*, 15, 88-98.