

PENGARUH SIKAP DAN NORMA SUBJEKTIF TERRHADAP NIAT GELAGAT KEPATUHAN CUKAI JUALAN TEMPATAN

ZAINOL BIDIN
ZOLKAFLI HUSSIN
SHALIHEN MOHD SALLEH
*UUM College of Business
Universiti Utara Malaysia*

Abstrak

Literatur cukai lalu menyentuh tentang banyak pemboleh ubah yang boleh mempengaruhi gelagat kepatuhan cukai terutama yang berkaitan dengan cukai langsung. Namun begitu, pemboleh ubah niat gelagat tidak banyak digunakan sebagai tumpuan utama sedangkan ia dikenal pasti sebagai pemboleh ubah anteseden bagi gelagat kepatuhan. Justeru, kajian ini dijalankan untuk mengenal pasti pemboleh ubah yang mempengaruhi niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan, iaitu salah satu komponen cukai tidak langsung. Teori Tindakan Beralasan (Theory of Reasoned Action) yang dibangunkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) digunakan sebagai asas kajian. Sejumlah 338 pelesen cukai jualan tempatan di Semenanjung Malaysia telah terlibat sebagai responden kajian. Kaedah regresi berganda digunakan bagi melihat hubung kait antara sikap dan norma subjektif terhadap niat gelagat kepatuhan. Hasil kajian mendapati bahawa pemboleh ubah sikap dan norma subjektif masing-masing mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap niat gelagat. Sikap dan norma subjektif dapat menerangkan 64% varian dalam niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. Implikasi dan cadangan terhadap pembuat dasar turut dibincangkan.

Kata kunci: *Sikap, norma subjektif, niat gelagat, cukai jualan tempatan.*

Abstract

Purpose – *This study applied the theory of reasoned action (TRA) in an attempt to predict local sales tax compliance intention behavior. The objective of this study was to determine factors that influence variable intention to comply with local sales tax.*

Design/Methodology/Approach – This study was based on literature review and data were generated from a sample of 338 local sales tax license holders. A multiple regression was used to test the relationship between attitude and subjective norm with compliance behavioral intention for statistical analysis.

Findings – The results show that the attitude and subjective norm were found significantly related to the intention. Besides, the results also indicated that sale tax licence holders' intention to pay tax could be predicted from his/her attitudes and subjective norm with 64% of variance explained.

Originality/Value – The paper provides the first scientific insight into the relationships between attitude and subjective norm with sales tax compliance intention in the field of indirect tax.

Keywords – Attitude, subjective norm, behavioral intention, local sales tax.

Pengenalan

Sistem pentadbiran cukai di Malaysia, dibahagikan kepada dua kategori, iaitu cukai langsung (*direct tax*) dan cukai tidak langsung (*indirect tax*). Kutipan cukai langsung di Malaysia dikendalikan oleh Lembaga Hasil Dalam Negeri (LHDN) dan antara jenis cukai langsung yang dipungut seperti cukai pendapatan (individu dan syarikat), cukai pendapatan koperasi dan cukai pendapatan petroleum. Jabatan Kastam Diraja Malaysia (KDRM) pula dipertanggungjawabkan untuk memungut cukai tidak langsung dan antara cukai tidak langsung yang dipungut oleh KDRM adalah cukai jualan tempatan, cukai perkhidmatan, duti kastam, duti import dan levi kenderaan. Hasil pungutan cukai langsung dan tidak langsung ini digunakan oleh kerajaan untuk membangunkan infrastruktur dan juga untuk tujuan belanja pengurusan. Jadual 1 memaparkan kutipan cukai langsung bagi tahun 2007 dan 2008 yang berada sekitar RM70 bilion hingga RM75 bilion setahun dan menyumbang sebanyak 50% daripada jumlah pungutan keseluruhan hasil negara. Sementara itu, kutipan cukai tidak langsung adalah sekitar RM23 bilion hingga RM28 bilion setahun dan menyumbang sebanyak 17% hingga 19% daripada jumlah kutipan keseluruhan hasil negara.

Bagi melicinkan urusan sistem pentadbiran cukai, beberapa akta telah diwartakan oleh kerajaan. Akta-akta tersebut adalah seperti Akta Kastam 1967, Akta Cukai Perkhidmatan 1975, Akta Cukai Jualan 1972, Akta Cukai Pendapatan 1967, Akta Petroleum 1967 dan

Akta Cukai Keuntungan Harta Tanah 1976. KDRM dan LHDN telah dipertanggungjawabkan oleh kerajaan untuk menguatkuasakan akta-akta seperti yang dinyatakan di atas mengikut bidang kuasa masing-masing. Walaupun hukuman denda dan penalti yang diperuntukkan dalam setiap akta adalah tinggi (termasuk hukuman penjara) kepada pembayar cukai yang tidak patuh, namun masalah ketidakpatuhan masih berlaku pada setiap tahun.

Jadual 1

Jumlah Pungutan Cukai Langsung dan Cukai Tidak Langsung di Malaysia bagi Tahun 2007 dan 2008

Bil.	Jenis Cukai	Tahun	
		2007 (RM Bilion)	2008 (RM Bilion)
1	Cukai langsung	70.11	74.91
2	Cukai tidak langsung	23.73	28.63

Sumber. Laporan ekonomi Kementerian Kewangan Malaysia, tahun 2008 dan 2009.

Isu ketidakpatuhan pembayaran cukai oleh pembayar cukai merupakan isu utama kepada KDRM. Kegagalan pembayar cukai untuk mematuhi pembayaran cukai menyebabkan kebocoran hasil kepada KDRM yang merupakan agensi yang dipertanggungjawabkan oleh kerajaan. Berdasarkan statistik yang direkodkan oleh KDRM, cukai yang gagal dipungut atau yang gagal dibayar oleh pembayar cukai sehingga menjadi akaun belum terima KDRM sehingga 31 Disember 2008 adalah sebanyak RM335.95 juta. Surat-surat tuntutan atau *bill of demand* (BOD) terpaksa dikeluarkan ke atas syarikat atau individu yang gagal menjelaskan cukai yang sepatutnya dibayar oleh mereka sebagai peringatan dan untuk mendesak mereka membayar cukai. Berdasarkan statistik yang direkodkan oleh KDRM bagi sepanjang tahun 2005 hingga 31 Disember 2008, lebih daripada 15,000 BOD telah dikeluarkan kepada pembayar cukai yang ingkar dengan nilai berjumlah RM203.09 juta. Berdasarkan jumlah tersebut, sebanyak RM137.96 juta telah berjaya dipungut semula dan selebihnya menjadi hutang lapuk melalui proses hapus kira atau pihak KDRM terpaksa mendakwa mereka yang ingkar ke mahkamah (rujuk Jadual 2). Berdasarkan statistik yang direkodkan tersebut, ianya boleh menjejaskan kepercayaan masyarakat terhadap kewibawaan KDRM sebagai pemungut hasil negara jika masalah tersebut tidak ditangani dengan berkesan.

Jadual 2

Nilai Tuntutan yang Dikeluarkan Berbanding dengan Nilai yang Berjaya Dipungut Semula oleh Pihak KDRM bagi Tahun 2005 Hingga 2008

Bil.	Tahun	Tuntut (RM Juta)	Pungut (RM Juta)	Peratusan Pungutan
1.	2005	23.11	13.72	59.36
2.	2006	10.47	08.16	78.00
3.	2007	39.11	22.63	57.86
4.	2008	130.40	93.45	71.66
5.	Jumlah	203.09	137.96	67.93

Sumber. Laporan Akaun Belum Terima, Kastam Diraja Malaysia.

Berdasarkan jumlah keseluruhan kutipan cukai yang dipungut oleh KDRM seperti yang dipaparkan dalam Jadual 3, duti eksais tempatan merupakan cukai tertinggi yang dipungut iaitu di antara RM7.91 billion hingga RM9.16 billion setahun dan menyumbang sekitar 32% daripada jumlah pungutan keseluruhan. Sementara itu, cukai jualan tempatan (*local sales tax*) pula adalah cukai kedua tertinggi yang dipungut, iaitu antara RM4.18 bilion hingga RM5.13 bilion setahun atau sekitar 17.5 % daripada jumlah keseluruhan pungutan KDRM.

Jadual 3

Jumlah Pungutan dan Jenis Cukai yang Dipungut bagi Tahun 2007 dan 2008 dan Sumbangannya kepada Pungutan Keseluruhan KDRM

Bil	Jenis Cukai / Duti	2007		2008	
		RM/ Billion	% Sumbangan	RM/ Billion	% Sumbangan
1	Duti eksais tempatan	7.91	33.33	9.16	32.00
2	Cukai jualan tempatan	4.18	17.62	5.13	17.92
3	Cukai perkhidmatan	3.00	12.65	3.34	11.66
4	Cukai jualan import	2.46	10.36	3.22	11.25
5	Duti import	2.42	10.20	2.64	9.22
6	Duti eksport	2.31	9.73	2.83	9.88
7	Duti eksais import	1.08	4.55	1.52	5.31
8	Levi kenderaan	0.15	0.63	0.15	0.53
9	Lain-lain cukai	0.22	0.93	0.64	2.23
11	Jumlah	23.73	100.00	28.63	100.00

Sumber. Laporan Pungutan Hasil KDRM Tahun 2008.

Berdasarkan fenomena di atas, kajian ini cuba melihat dan memahami kedudukan gelagat kepatuhan pembayar cukai di Malaysia agar langkah-langkah yang sewajarnya dapat diambil dan ditangani oleh pihak berkuasa percukaian bagi mengatasi masalah ketidakpatuhan tersebut. Kajian ini memfokuskan kepada cukai tidak langsung, iaitu penyumbang kedua terbesar keseluruhan pungutan cukai negara yang dikendalikan oleh KDRM. Kajian ini dilakukan kerana kajian ke atas gelagat kepatuhan cukai tidak langsung masih lagi sukar ditemui dan kebanyakan kajian ke atas gelagat kepatuhan cukai yang dijalankan sebelum ini hanya tertumpu kepada cukai langsung. Fenomena gelagat kepatuhan yang rendah ini boleh diatasi sekiranya pengurusan terhadap punca berlakunya ketidakpatuhan dapat dikenal pasti. Menurut Fishbein dan Ajzen (1975), punca utama kepada sesuatu gelagat ialah niat. Niat pula dipengaruhi oleh dua faktor utama, iaitu sikap terhadap gelagat (*attitude towards behavior*) dan norma subjektif (*subjective norm*). Niat merupakan fokus utama bagi kajian ini memandangkan kebanyakan kajian mengenai cukai sebelum ini jarang menumpukan kepada pemboleh ubah niat sebagai ejen yang boleh mempengaruhi gelagat kepatuhan cukai. Tujuan utama kajian ini adalah untuk memahami tentang sikap dan norma subjektif terhadap niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan dengan mengaplikasikan teori tindakan beralasan (*theory of reasoned action*). Justeru, persoalan kajian ini adalah adakah pemboleh ubah sikap dan norma subjektif mempengaruhi niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan? Berdasarkan kajian tersebut, maka objektif kajian adalah untuk mengenal pasti hubungan pemboleh ubah sikap dan norma subjektif terhadap niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan.

Sorotan Literatur

Teori Tindakan Beralasan

Teori Tindakan Beralasan (*theory of reasoned action*) merupakan suatu model teoretikal psikologi sosial yang popular dan sering diguna pakai dalam menerangkan pelbagai situasi gelagat. Fokus utama teori ini adalah konsep niat (*intention*). Teori ini menegaskan bahawa niat untuk melaksanakan sesuatu gelagat dipengaruhi oleh sikap terhadap gelagat dan norma subjektif. Walau bagaimanapun, dalam bidang cukai terutama hanya yang berkaitan dengan cukai tidak langsung, literatur tentang teori ini sukar ditemui. Sebagai suatu model yang umum, adalah munasabah bagi menjangkakan model ini boleh menerangkan gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. Teori ini juga merupakan model yang kerap digunakan oleh penyelidik

bagi meramal gelagat pengguna (Chung & Psysarchik, 2000; Fishbein & Ajzen, 1975; Hanno & Violette, 1996; Ryan, 1982). Teori tindakan beralasan mencadangkan bahawa niat gelagat (*behavioural intention*) adalah penentu paling hampir kepada gelagat dan sebagai perantara (*mediator*) yang penting dalam hubungan antara gelagat dan faktor sikap terhadap gelagat dan norma subjektif.

Niat gelagat merujuk kepada keinginan seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat dan ianya merupakan antededen sebelum berlakunya gelagat. Ajzen (1991), mendefinisikan sikap terhadap gelagat sebagai penilaian yang baik (*favorable*) atau tidak baik (*unfavorable*) yang ada pada seseorang individu ke atas sesuatu gelagat. Antara faktor-faktor yang menentukan sikap termasuk kepercayaan gelagat (*behavioral belief*) yang merupakan penilaian ke atas hasil atau akibat sesuatu gelagat. Menurut Ajzen (1991), sikap dipengaruhi oleh kepercayaan ke atas hasil atau akibat (*outcome belief*) yang pemberatnya diukur melalui penilaian ke atas sesuatu hasil (*outcome evaluation*). Norma subjektif pula merujuk kepada tekanan sosial yang ditanggap (*perceived*) oleh individu sama untuk melakukannya atau tidak bagi sesuatu gelagat. Kepercayaan yang menggariskan norma subjektif dikenali sebagai kepercayaan normatif (*normative belief*). Kepercayaan normatif ini dipengaruhi kepercayaan ke atas individu atau kumpulan yang dirujuk (*reference belief*) apabila seseorang akan cuba untuk melaksanakan sesuatu tindakan ketika ianya melihat atau menerima bahawa penting bagi orang lain untuk melaksanakan tindakan tersebut. Norma-norma sosial ini akan memberi kesan kepada kepatuhan kerana individu cenderung untuk mencari persetujuan orang lain.

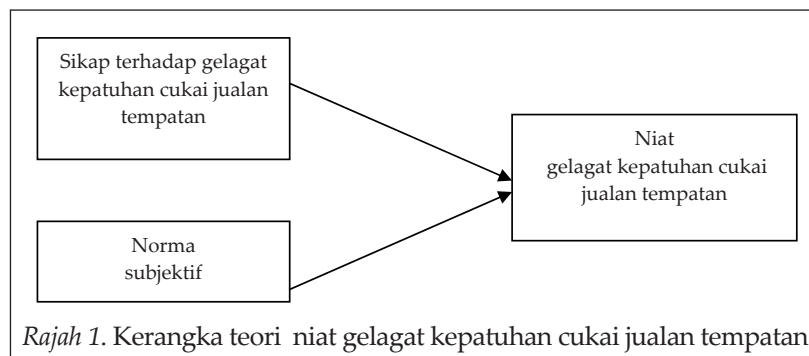
Banyak penemuan empirik menunjukkan hubungan antara sikap dan niat gelagat. Walaupun banyak bukti empirik ini menyokong teori tindakan beralasan (Ajzen & Madden, 1986; Ajzen & Driver, 1992), namun masih sukar ditemui kajian yang berkaitan dengan cukai jualan tempatan. Dalam bidang percukaian, Bobek (1997) mendapati bahawa semakin positif sikap pembayar cukai terhadap pembayaran cukai, semakin baik niat untuk melaksanakan gelagat tersebut. Dalam kajian zakat, iaitu persekitaran yang hampir serupa dengan cukai, menunjukkan keputusan yang serupa bagi hubungan kedua-dua pemboleh ubah ini (Zainol, Kamil & Faridahwati, 2009). Sementara itu, Witte dan Woodbury (1985) menunjukkan bahawa sikap memainkan peranan yang penting kepada gelagat kepatuhan cukai seseorang individu. Kajian dalam bidang lain seperti Cohen dan Hanno (1993) mendapati sikap berkolerasi dengan niat untuk memilih program perakaunan sebagai pilihan utama. Dengan kata lain, sikap terhadap cukai seseorang adalah penentu utama kepada

gelagat kepatuhan atau pengabaian cukai individu tersebut (Jackson & Milliron, 1986).

Satu lagi pemboleh ubah dalam teori tindakan beralasan yang penting mempengaruhi niat gelagat adalah norma subjektif. Norma subjektif yang dimaksudkan dalam teori ini adalah pengaruh faktor sosial atau kumpulan rujukan yang rapat dengan seseorang individu dan berkemungkinan dapat mempengaruhi keputusan yang akan dibuat. Kumpulan rujukan ini termasuk ibu bapa, pasangan, kawan, guru, rakan-rakan perniagaan dan sebagainya. Banyak kajian lalu jelas memaparkan pemboleh ubah norma subjektif mempengaruhi niat gelagat secara signifikan. Umpamanya, kajian yang dilakukan oleh Hanno dan Violette (1996) mendapati norma subjektif secara positif dan signifikan mempengaruhi niat gelagat kepatuhan cukai. Dalam persekitaran zakat juga, norma subjektif ini turut memberi kesan terhadap niat gelagat kepatuhan zakat (Zainol, Kamil & Faridahwati, 2009). Keputusan di atas turut disokong kajian dalam bidang-bidang lain. Umpamanya, Cohen dan Hanno (1993) mendapati, pemilihan pelajar bagi memilih bidang perakaunan sebagai bidang utama dipengaruhi secara signifikan oleh ibu bapa, profesor, dan rakan-rakan. Hal ini turut disokong oleh Martin dan Bush (2000) di mana model yang menjadi idola remaja seperti ibu, bapa, dan atlet pilihan berkait secara positif dengan niat untuk membeli.

Berdasarkan perbincangan di atas, rangka kerja kajian niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan dipaparkan seperti dalam Rajah 1. Sehubungan itu, hipotesis di bawah dicadangkan bagi kajian ini:

- H₁ Sikap terhadap cukai jualan tempatan mempunyai hubungan positif dengan niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan.
- H₂ Norma subjektif mempunyai hubungan positif dengan niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan.



Metodologi Kajian

Kutipan Data dan Persampelan

Populasi dalam kajian ini adalah syarikat-syarikat bercukai jualan tempatan yang telah dilesenkan. Secara keseluruhannya terdapat lebih daripada 24,320 syarikat yang telah dilesenkan di seluruh Malaysia (sehingga 31 Disember 2008). Negeri-negeri di Pantai Barat Semenanjung Malaysia dipilih sebagai lokasi kajian memandangkan kebanyakan syarikat yang telah dilesenkan terletak di kawasan ini, iaitu sebanyak 23,312 syarikat (sebanyak 96% daripada jumlah keseluruhan populasi) dan dapat mewakili populasi yang dikehendaki. Data yang digunakan adalah data primer yang dikumpulkan melalui soal selidik kepada responden yang terlibat. Soal selidik diserahkan sendiri (secara serahan tangan) oleh penyelidik kepada responden yang telah dikenal pasti melalui prosedur persampelan. Responden atau pelesen dipilih menggunakan persampelan berkelompok (*cluster sampling*) bagi setiap ibu negeri di negeri-negeri pantai barat Semenanjung Malaysia. Senarai responden mengikut *cluster* dipilih secara rawak mudah. Hal ini kerana responden kajian bertaburan di merata tempat di Pantai Barat Semenanjung Malaysia. Sebanyak 600 soal selidik telah diedarkan kepada individu yang dipertanggungjawabkan oleh syarikat bagi membuat keputusan tentang hal-hal berkaitan dengan cukai jualan tempatan di syarikat terpilih. Berdasarkan daripada 600 soal selidik yang telah diedarkan tersebut, sebanyak 440 atau 73% soal selidik telah dijawab dan dikembalikan. Daripada 440 soal selidik yang telah dikembalikan, 73 soal selidik tidak lengkap dan 29 merupakan pensisih. Hanya 338 soal selidik boleh digunakan bagi tujuan analisis. Jumlah sampel antara 15 hingga 20 bagi setiap pemboleh ubah bebas adalah mencukupi bagi tujuan penyeluruhan (*generalization*) (Hair, Anderson, Tatham & Black, 1998).

Pengukuran Pemboleh Ubah

Niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan didefinisikan sebagai sejauh manakah seseorang itu sanggup mencuba atau sebanyak manakah usaha yang dilakukan untuk membayar cukai jualan tempatan. Bagi melihat hubungan di antara niat gelagat dan gelagat seperti yang disarankan oleh Ajzen (1991), niat gelagat diukur melalui persamaan dengan ciri-ciri gelagat, iaitu berkaitan dengan tindakan, sasaran, konteks dan masa. Sebanyak empat item digunakan untuk mengukur pemboleh ubah niat. Soalan-soalan niat gelagat diadaptasikan daripada Zainol dan Kamil (2007). Kesemua

soalan tersebut diukur dengan menggunakan skel likert 5 mata. Skor 5 mata diberikan bagi jawapan “sangat setuju” dan skor 1 mata bagi jawapan yang “sangat tidak setuju”. Contoh, “saya akan membayar cukai jualan tempatan”.

Definisi sikap terhadap cukai jualan tempatan dalam kajian ini akan menggunakan definisi yang dijelaskan oleh Ajzen (1991) iaitu merujuk kepada darjah penilaian seseorang terhadap sesuatu gelagat sama ada baik atau tidak baik berdasarkan kepada kepercayaan gelagat (*behavioural beliefs*) dan hasil penilaian (*outcome evaluations*) yang dilakukan. Instrumen yang digunakan bagi mengukur pemboleh ubah sikap terhadap cukai jualan diadaptasi daripada instrumen yang dibangunkan oleh Ajzen (2002). Sebanyak tujuh soalan digunakan untuk mengukur pemboleh ubah sikap. Kesemua soalan tersebut diukur dengan menggunakan skel likert 5 mata di mana skor 5 mata akan diberikan bagi jawapan “sangat setuju” dan skor 1 mata bagi jawapan yang “sangat tidak setuju”. Contoh, “saya merasa bersalah jika tidak membayar cukai jualan tempatan”.

Kumpulan rujukan (norma subjektif) yang dimaksudkan ialah ejen cukai (*tax agent*) yang dipertanggungjawabkan untuk menguruskan hal-hal yang berkaitan dengan cukai jualan tempatan. Bagi tujuan kajian ini, pemboleh ubah tersebut diukur dengan mengadaptasikan instrumen yang digunakan oleh Zainol (2008). Sebanyak empat soalan digunakan bagi mengukur kumpulan rujukan ini. Kesemua soalan yang mengukur pemboleh ubah sikap ini menggunakan skel likert 5 mata. Skor 5 mata diberikan bagi jawapan “sangat setuju” dan skor 1 mata bagi jawapan yang “sangat tidak setuju”. Contoh, “rakan-rakan perniagaan cukai saya selalu menasihati saya supaya membayar cukai jualan tempatan”.

Teknik Analisis

Setiap pemboleh ubah diuji dengan analisis kebolehpercayaan (*reliability*) mengikut kaedah konsistensi dalaman iaitu kaedah yang menentukan darjah korelasi di antara item-item yang mengukur konsep yang sama. Ukuran yang selalu digunakan bagi menilai tahap kebolehpercayaan ini adalah koefisien alpha (Churchill, 1979; Nunnally, 1978). Umumnya, koefisien alpha atau *Crobanch Alpha* yang berada di antara 0.70 hingga 0.90 adalah dianggap baik (Nunnally, 1978). Nilai alpha yang diperolehi bagi semua pemboleh ubah dalam kajian ini melebihi 0.70 dan mencukupi. Analisis faktor diaplikasikan bagi tujuan memastikan setiap pemboleh ubah kajian ini adalah berada

pada kedudukan berunidimensi. Setiap dimensi (pemboleh ubah) ini kemudiannya digunakan sebagai input kepada analisis regresi. Nilai *eigenvalues* yang melebihi 1.0 bagi setiap faktor dianggap signifikan dan nilai KMO melebihi 0.70 dianggap baik (Hair et al.,1998).

Regresi berganda (*multiple regression*) digunakan bagi tujuan analisis kajian ini. Pemboleh ubah bebas hasil daripada analisis faktor dijadikan input dalam model regresi ini sebagai fungsi kepada niat gelagat kepatuhan zakat gaji. Model regresi berganda yang diuji adalah seperti berikut:

$$NGK = \alpha + \beta_1 C_1 + \beta_2 C_2 + e$$

di mana:

NGK	adalah niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan
α	adalah konstan
β_1 dan β_2	adalah koefisien angkubah masing-masing
C_1 dan C_2	adalah pemboleh ubah sikap dan norma subjektif
e	ralat

Keputusan

Berdasarkan kepada data yang dicerap, responden berjawatan eksekutif berjumlah 34.1%, pengurus 25.4%, pengarah 20.4% dan lain-lain 20.1%. Bagi kategori jenis perniagaan pula, syarikat sendirian berhad merekodkan sebanyak 64.5%, syarikat berhad 12.4%, perniagaan tunggal dan perkongsian masing-masing merekodkan jumlah sebanyak 2.4%.

Ujian kebolehpercayaan menunjukkan ketiga-tiga pemboleh ubah tersebut melepasi 0.70, iaitu panduan minima yang dicadangkan oleh Nunnally (1978). Nilai *cronbach alpha* bagi pemboleh ubah niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan, sikap terhadap cukai jualan tempatan dan norma subjektif masing-masing adalah 0.86, 0.91, dan 0.93. Pemeriksaan ke atas matrik data pula menunjukkan bahawa penggunaan analisis faktor adalah bersesuaian di mana nilai KMO melebihi 0.70 (Hair et al., 1998). Nilai KMO bagi niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan, sikap terhadap cukai jualan tempatan dan norma subjektif masing-masing adalah 0.78, 0.89, dan 0.84. Justeru, instrumen yang digunakan bagi mengukur data ketiga-tiga pemboleh ubah tersebut berada pada kedudukan yang cukup baik.

Ujian kenormalan kajian ini menggunakan kaedah statistik kepencongan (*skewness*) dan *kurtosis* iaitu dengan mengandaikan semua pemboleh ubah adalah normal jika nilai kepencongan dan kurtosis berkedudukan kurang daripada ± 2.58 (Hair et al., 1998). Keputusan kajian menunjukkan nilai *skewness* dan *kurtosis* bagi semua pemboleh ubah berada pada kedudukan yang baik dan mencapai tahap kenormalan seperti yang disarankan. Setiap pemboleh ubah bebas diuji bagi melihat kemungkinan timbulnya masalah multikolineariti. Pengujian multikolineariti dibuat antara pemboleh ubah bebas dengan niat gelagat. Keputusan menunjukkan bahawa setiap petunjuk bagi nilai *variance inflation factor* (VIF) dan *tolerance* menandakan tidak terdapat sebarang masalah multikolineariti yang serius. Nilai VIF yang diperolehi tidak melebihi 10 dan nilai *tolerance* tidak melebihi 0.10 seperti yang disarankan oleh Hair et al. (1998). Hal ini turut disokong apabila nilai indeks syarat (*condition index*) yang mempunyai nilai *threshold* melebihi 30 tiada pekadarannya pekali varian (*proportion of coefficient variance*) bagi pemboleh ubah peramal yang berkaitan apabila nilai 0.90 dan ke atas bagi dua atau lebih pekali. Oleh itu, kedudukan ini menggambarkan semua pemboleh ubah dalam kajian ini tidak mempunyai masalah multikolineariti yang serius (Hair et al., 1998).

Jadual 4 memaparkan keputusan analisis berganda bagi pemboleh ubah sikap dan norma subjektif terhadap niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. Sejumlah hampir 64% varian (*R-square*) bagi niat diterangkan oleh pemboleh ubah sikap dan norma subjektif. Jadual 4 tersebut juga menunjukkan pemboleh ubah bebas berkenaan berhubungan secara signifikan dengan niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. Kedua-dua pemboleh ubah bebas tersebut berkait secara positif dan signifikan pada tahap $p=0.001$. Oleh itu, kedua-dua hipotesis yang dibentuk adalah disokong. Keputusan juga menunjukkan pemboleh ubah sikap memberi kesan yang paling kuat berbanding dengan norma subjektif.

Berdasarkan analisis di Jadual 4, model regresi berganda tersebut boleh diterangkan seperti berikut:

$$NGK = 1.731\alpha + 0.335C_1 + 0.324C_2 + e$$

di mana:

NGK adalah niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan
 C_1 dan C_2 adalah pemboleh ubah sikap dan norma subjektif
 e ralat

Jadual 4

Analisis Regresi Berganda Niat Gelagat Cukai Jualan Tempatan (n=338)

Model	Koefisien ^a				
	Koefisien tidak terpiawai		Koefisien terpiawai		Sig
	B	Std. Error	Beta	t	
Peramal (Konstan)	1.731	.617		2.807	.005
Sikap	.335	.029	.519	11.489	.000*
Norma Subjektif	.324	.042	.348	7.708	.000*

a. *Peramal(konstan): Sikap; Norma subjektif.*

b. *Pemboleh ubah bersandar: Niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan.*

c. *Adjusted R Square = .5638; R Square = .636; F statistics = 295.655; Sig = 0.000.*

d. **= p<0.001.*

Perbincangan

Keputusan kajian menunjukkan bahawa teori tindakan beralasan sesuai digunakan dalam persekitaran cukai tidak langsung terutama dalam aspek gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. Keputusan ini konsisten dengan penemuan yang dibuat oleh beberapa penyelidik sebelum ini dalam berbagai-bagai bidang seperti dalam persekitaran cukai langsung (Hanno & Violette, 1996) dan zakat (Zainol, Kamil & Faridahwati, 2009).

Berdasarkan kajian ini, kedua-dua pemboleh ubah sikap dan norma subjektif berkaitan secara positif dan signifikan terhadap niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. Keputusan ini menyokong teori tindakan beralasan yang dibangunkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) yang menekankan kedua-dua pemboleh ubah tersebut merupakan elemen yang penting dalam mempengaruhi niat gelagat individu. Keputusan daripada kajian jelas menggambarkan sikap yang positif terhadap cukai jualan tempatan amat penting bagi menarik pembayar cukai patuh kepada pembayaran cukai jualan tempatan. Pendekatan yang lebih konklusif dan berkesan perlulah difikirkan dalam usaha membentuk sikap yang positif ini. Umpamanya, usaha yang bersungguh-sungguh bagi memberi maklumat melalui saluran media elektronik, media cetak dan sebagainya perlulah ditingkatkan secara berterusan. Pihak berkuasa cukai haruslah lebih proaktif dalam usaha menyedarkan kepentingan kepatuhan cukai jualan tempatan kepada kerajaan amnya dan rakyat khususnya.

Kedudukan pemboleh ubah norma subjektif memberi keputusan yang sama seperti pemboleh ubah sikap. Keputusan kajian menunjukkan norma subjektif atau kumpulan rujukan terhadap kepatuhan cukai jualan tempatan. Individu pembayar cukai tidak terlepas daripada tekanan sosial atau melalui pemerhatian oleh kumpulan orang tertentu terhadap kepatuhan cukai jualan tempatan ini. Justeru, keputusan kajian ini selari dengan saranan yang dibuat oleh Bandura (1977) dan Fishbein dan Ajzen (1975) di mana kumpulan tertentu menjadi panduan atau rujukan bagi seseorang dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Kedudukan yang signifikan ini menggambarkan bahawa individu pembayar cukai cenderung mengambil pandangan atau pendapat daripada ejen cukai mereka. Keputusan kajian ini selari dengan beberapa kajian terdahulu di mana pemboleh ubah norma subjektif memberi kesan terhadap niat gelagat (Chu & Wu, 2004; Taylor & Todd, 1995; Zainol, Kamil & Faridahwati, 2009).

Rumusan

Keputusan kajian ini memaparkan teori tindakan beralasan sesuai diaplikasi dalam persekitaran cukai tidak langsung. Kedua-dua pemboleh ubah sikap dan norma subjektif didapati mempengaruhi niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan dan keputusan ini harus diberi perhatian yang serius oleh pihak KDRM. Sebarang langkah yang diatur demi memastikan kutipan cukai jualan tempatan dapat dipertingkatkan haruslah mengambil kira pemboleh ubah sikap tersebut. Di samping itu, pemboleh ubah norma subjektif perlu juga diberi keutamaan di mana pendekatan yang lebih strategik perlu dipertimbangkan seperti penggunaan saluran promosi di pejabat dan media massa harus ditingkatkan agar sasaran kepada semua pembayar cukai tidak langsung dapat disampaikan. Justeru, sebarang usaha untuk meningkatkan niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan haruslah mengambil kira pemboleh ubah sikap dan norma subjektif ini.

Kajian ini hanya berkisar kepada teori tindakan beralasan di mana pemboleh ubah yang berkaitan dengan pemboleh ubah dalaman individu sahaja diambil kira. Pada masa hadapan, penyelidik haruslah mengambil kira pemboleh ubah luaran pula seperti yang terdapat dalam teori gelagat terancang (*theory of planned behavior*) apabila pemboleh ubah kawalan gelagat ditanggap (*perceived behavioral control*) dilihat berperanan penting dalam mempengaruhi gelagat seseorang.

Rujukan

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioural control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1–20.
- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1992). Application of the theory of planned behaviour to leisure choice. *Journal of Leisure Research*, 24(3), 207–224.
- Ajzen, I., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioural control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453–474.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bobek, D. D. (1997). *Tax fairness: How do individuals judges fairness and what effects does it have on their behavior*. (Doctoral dissertation thesis). University of Florida, Gainesville.
- Chu, P. Y., & Wu, T. Z. (2004). Factors influencing tax-payer information usage behavior: Test of an integrated model. *The Eighth Pacific-Asia Conference on Information Systems*, Shanghai, China.
- Chung, J. E., & Pysarchik, D. T. (2000). A model of behavioural intention to buy domestic versus imported products in a Confucian culture. *Marketing Intelligence and Planning*, 18(5), 281–291.
- Churchill, G. A. Jr. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64–73.
- Cohen, J., & Hanno, D. M. (1993). An analysis of underlying constructs affecting the choice of accounting as a major. *Issues in Accounting Education*, 8(2), 219–238.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to the theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1998). *Multivariate data analysis*. New Jersey: Prentice Hall.
- Hanno, D., & Violette, G. R. (1996). An analysis of moral and social influences on taxpayer behavior. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 57–75.
- Jackson, B. R., & Milliron V. C. (1986). Tax compliance research: Findings, problems and prospects. *Journal of Accounting Literature*, 5, 125–65.
- Kastam DiRaja Malaysia. (2008). *Laporan akaun belum terima 2007*. Naskhah Tidak Diterbitkan. Kuala Lumpur.

- Kementerian Kewangan Malaysia. (2008). *Laporan ekonomi Malaysia 2008*. Kuala Lumpur: Percetakan Nasional Malaysia.
- Lembaga Hasil Dalam Negeri. (2006). *Laporan tahunan 2005*. Kuala Lumpur: Percetakan Nasional Malaysia.
- Martin, C. A., & Bush, A. J. (2000). Do role models influence teenagers' purchase intentions and behaviour? *Journal of Consumer Marketing*, 17(5),441–453.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Ryan, M. J. (1982). Behavioural intention formation: The interdependency of attitudinal and social influence variables. *Journal of Consumer Research*, 9, 263–278.
- Taylor, S., & Todd, P. (1995). Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions. *International Journal of Research in Marketing*, 12, 137–55.
- Witte, A. D., & Woodbury, D. F. (1985). The effect of tax laws and tax administration on tax compliance: The case of the U.S. individual income tax. *National Tax Journal*, 38(1),1–13.
- Zainol, B., & Kamil, M. I. (2007). A confirmatory analysis of zakah compliance behavioural intention on employment income. *Malaysian Management Journal*, 11(1&2), 101–112.
- Zainol, B., Kamil, M. I., & Faridahwati, M. S. (2009). Predicting compliance intention on zakah on employment income in Malaysia: An application of reasoned action theory. *Jurnal Pengurusan*, 28(Julai), 85–102.