

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini, pertumbuhan dan perkembangan ekonomi menjadi begitu pesat, hal ini merupakan tantangan yang memiliki dampak negatif dan positif terhadap banyak kalangan masyarakat. Dalam hal itu, ekonomi mengalami banyak perubahan yang menyebabkan ketimpangan yang terjadi semakin terlihat terutama kemiskinan. Berbagai cara dan instrumen telah diterapkan diberbagai Negara untuk mengatasi dan mengurangi kesenjangan kemiskinan tersebut.

Dalam Islam, ekonomi tidak hanya dilihat dari aspek material, tetapi juga memiliki dimensi spiritual yang penting. Setiap Muslim diwajibkan untuk menjalankan aktivitas ekonomi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah yang mengutamakan keadilan, keseimbangan, dan keberkahan. Kewajiban dalam ekonomi ini mencakup berbagai hal yang bertujuan untuk menjaga keseimbangan antara harta, tanggung jawab sosial, dan etika bisnis. Zakat adalah salah satu bentuk tanggung jawab sosial dalam Islam, di mana seorang Muslim wajib menyisihkan sebagian dari kekayaannya untuk membantu yang membutuhkan, seperti fakir miskin, orang yang berhutang, atau untuk kepentingan umum (Furqoni, 2020).

Zakat merupakan kewajiban ekonomi yang harus dipenuhi oleh setiap Muslim yang mampu. Islam menekankan pentingnya tanggung jawab sosial sebagai bagian dari keimanan dan amalan hidup sehari-hari. Tanggung jawab sosial dalam Islam mencakup berbagai aspek kehidupan yang bertujuan untuk menjaga

kesejahteraan bersama, menegakkan keadilan, dan menciptakan masyarakat yang harmonis dan sejahtera. Prinsip ini mendasari berbagai ajaran agama yang mendorong setiap Muslim untuk peduli terhadap sesama dan berperan aktif dalam membangun kebaikan sosial (Hafidhuddin, 2002).

Zakat Menurut Undang-Undang No. 38 Tahun 1999, adalah harta yang wajib di sisihkan oleh seorang muslim atau badan yang dimiliki oleh orang muslim sesuai dengan ketentuan agama untuk diberikan kepada yang berhak menerimanya yang disebut *Mustahik*. Sedangkan *Muzakki* adalah orang atau badan yang dimiliki oleh orang Muslim yang berkewajiban menunaikan zakat (Indonesia, 1999). Jadi, hubungan keduanya bahwa zakat merupakan sesuatu kewajiban yang harus dilaksanakan. *Muzakki* dan *mustahik* adalah sebutan bagi orang yang berkewajiban dan yang berhak menerima zakat tersebut.

Zakat sebagai salah satu pilar penting dalam agama Islam, memiliki implikasi sosial, ekonomi, dan kemanusiaan yang signifikan. Secara filosofis sosial, zakat dikaitkan dengan prinsip 'keadilan sosial' dan dilihat dari segi kebijaksanaan dan strategi pembangunan yang berhubungan dengan distribusi pendapatan masyarakat, pemerataan kegiatan pembangunan, atau pemberantasan kemiskinan. Dengan zakat, di satu sisi terjadi transfer konsumsi dan kepemilikan sumber-sumber ekonomi, sementara di sisi lain merupakan perluasan kegiatan produktif di tingkat bawah. Skenario ini memberikan kesempatan kepada masyarakat lapisan terbawah untuk meningkatkan pendapatan dan selanjutnya bisa menabung dan melakukan pemupukan modal secara kolektif sebagai salah satu kegiatan sumber ekonomi dan kegiatan produktif (Hartono, 2000). Meskipun prinsip-prinsip zakat telah diperintahkan dalam Al-Quran dan Sunnah, implementasinya dalam konteks global sering kali menimbulkan tantangan yang

kompleks dalam melaksanakan pembayaran zakat. Dalam beberapa dekade terakhir, penekanan pada distribusi kekayaan yang lebih merata dan keadilan sosial telah membuat zakat menjadi perhatian utama, bukan hanya di kalangan umat Islam, tetapi juga di tingkat internasional.

Peran zakat dalam mengentaskan kemiskinan adalah peran yang tidak bisa dipungkiri keberadaannya, baik dalam kehidupan muslim maupun dalam kehidupan lainnya (Qardhawi, 2005). Zakat adalah kebutuhan bersama yang membutuhkan partisipasi kedua belah pihak. Zakat memiliki nilai strategis, karena dapat digunakan sebagai sumber investasi jangka panjang. Zakat akan bermanfaat bagi *Muzakki*. Di dunia *Muzakki*, mereka telah menginvestasikan uang mereka untuk menciptakan kemakmuran dan kesejahteraan yang bertahan lama. Meskipun modal investasi bukan haknya, Allah SWT yang maha pemurah menganggapnya sebagai ibadah sosial yang berharga. Dengan peningkatan ekonomi dan sosial penerima, efek investasinya di dunia nyata dapat dirasakan.

Penunaian zakat dalam masyarakat saat ini sangat membutuhkan pedoman dan petunjuk yang sesuai dengan kemajuan yang terjadi. Demikian pula, pendekatan untuk mendorong masyarakat Islam untuk dengan senang hati menunaikan zakatnya juga membutuhkan tuntunan dan metode yang lebih efisien. Menurut Hasbi (Hasbi, 2023) seperti dikutip pada website *Jurnal Post*, hal-hal yang dapat mempengaruhi *muzakki* menunaikan zakatnya ialah persepsi dan sikap yang saling berinteraksi dalam proses pengambilan keputusan. Persepsi mempengaruhi cara individu menerima dan menginterpretasikan informasi, sedangkan sikap mempengaruhi preferensi dan perilaku individu dalam menghadapi informasi tersebut. Persepsi dan sikap *muzakki* memainkan peran penting dalam keputusan mereka untuk membayar zakat, baik secara

langsung maupun tidak. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor ini dapat mempengaruhi keputusan *muzakki* dalam menunaikan kewajiban zakat.

Persepsi Menurut (Sumanto, 2014), adalah proses pemahaman ataupun pemberian makna atas suatu informasi terhadap stimulus. Stimulus didapat dari proses pengindraan terhadap objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan antar gejala yang selanjutnya diproses oleh otak. Persepsi merupakan salah satu aspek kognitif manusia yang sangat penting, yang memungkinkannya untuk mengetahui dan memahami dunia sekeilingnya. Tanpa persepsi yang benar, manusia mustahil dapat menangkap dan memaknai berbagai fenomena, informasi atau data yang senantiasa mengitarinya. Persepsi merupakan proses yang menyangkut masuknya informasi kedalam otak manusia (Desmita, 2009). Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan persepsi sangat penting dalam mempengaruhi *muzakki* dalam mengambil keputusan pembayaran zakat, karena segala informasi yang diterima *muzakki* terkait Keimanan dan religiusitas, Kesadaran dan Kepercayaan, serta Penilaian/Evaluasi terhadap informasi yang berkaitan dengan zakat memberikan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan.

Sikap Menurut (Sarwoko & Madziatul, 2007), dapat didefinisikan sebagai evaluasi perasaan dan kecenderungan seseorang yang relatif konsisten terhadap suatu objek atau gagasan. Dengan demikian, sikap merupakan suatu kecenderungan dan keyakinan seseorang terhadap suatu hal yang bersifat mendekati (positif) atau menjauhi (negatif), ditinjau dari aspek afektif dan kognitif, dan mengarahkan pada pola perilaku tertentu. Sehingga kecenderungan dan keyakinan tersebut mempengaruhi perilaku dalam mengambil keputusan.

Istilah “Pengambilan Keputusan” sesungguhnya adalah terjemahan dari bahasa Inggris *decision maker*, yang berasal dari kata *decision* dan *maker* keduanya berasal dari bahasa Inggris. *Decision* berarti keputusan dan *maker* adalah pembuat (Echols, 1995). Secara umum, pengambilan keputusan adalah upaya untuk menyelesaikan masalah dengan memilih alternatif solusi yang ada. Menurut George R. Terry (Terry, 2009) pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku dari dua alternatif atau lebih (tindakan pimpinan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang di pimpinnya melalui pemilihan satu di antara alternatif-alternatif yang dimungkinkan. Proses ini sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kebutuhan individu, informasi yang tersedia, dan konteks sosial.

Ketika pemimpin mengambil keputusan dengan cepat dan tepat, mereka memiliki banyak pengalaman. Di sinilah pemimpin yang berpengalaman berbeda dari yang tidak memiliki pengalaman. Dalam proses mengambil keputusan, pemimpin yang belum berpengalaman akan mengalami rasa ragu yang mendalam. Karena ia khawatir bahwa keputusannya tidak dapat memenuhi kebutuhan banyak orang, ia ragu dan khawatir. Rasulullah Saw. telah mengajarkan kepada umatnya dengan sabdanya yang berbunyi:

“Dari al-Hasan bin Ali ra. “Saya hafal dari Rasulullah, saw: (Tinggalkanlah sesuatu yang membuat Anda ragu, kepada sesuatu yang meyakinkan Anda). (Sunan At-Tirmidzi ini hadits no. 2442)

Hadits di atas memberikan pemahaman kepada kita, bahwa kita dituntut supaya meninggalkan hal yang dapat meragukan kita dan mengambil yang sudah pasti saja. Karena keraguan itu akan membuat kita menjadi tidak tenang dan menimbulkan kegalauan hati, serta dapat merusak mental kita.

Pengambilan keputusan adalah proses integrasi yang kompleks di mana individu mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih alternatif perilaku dan memilih salah satu di antaranya. Proses ini tidak hanya melibatkan aspek rasional tetapi juga emosional. Proses pengambilan keputusan ini dipengaruhi oleh faktor-faktor pribadi (seperti motivasi dan pengalaman), sosial (seperti pengaruh teman dan keluarga), serta lingkungan. Interaksi antara faktor-faktor ini membantu membentuk preferensi dan keputusan akhir *Muzakki* untuk mengambil keputusan dalam pembayaran zakatnya.

Zakat dapat diambil dan dihitung melalui dua sistem. Yang pertama adalah *Self-Assessment*, di mana zakat dihitung dan dibayar oleh *Muzakki* sendiri atau dikirim ke lembaga zakat untuk dibagikan kepada orang yang berhak. Zakat di sini merupakan kewajiban yang harus dipenuhi oleh orang Islam yang berkewajiban. Dengan kata lain, otoritas tidak memaksa. *Muzakki* akan berurusan secara langsung dengan Allah SWT dan *mustahik*. Sistem ini berasal dari penjelasan tentang apa yang harus dilakukan oleh seorang muslim untuk mengeluarkan zakat. Kedua, *Official-Assessment*, yang berarti zakat akan dihitung dan diberikan oleh badan yang ditunjuk oleh pemerintah. Ini dapat dilakukan jika penyelenggara pemerintahan adalah pihak yang dianggap berwenang berdasarkan syariat Islam dan sudah menjadi kebijakan umum. Disini *Muzakki* hanya memberikan informasi tentang kekayaannya kepada para penilai dan menghitung zakat kekayaan. Sistem ini didasari pada perintah Allah SWT kepada para penguasa yang berwenang untuk mengambil (*Khudz*) sebagian dari kekayaan orang islam yang berkecukupan (Mursyidi, 2006).

Penerapan 2 sistem pengumpulan zakat diatas merupakan sistem yang diterapkan di Indonesia. Di Indonesia, sistem *self-assessment* dan *official*

assessment digunakan secara bersamaan. *Muzakki* dapat memilih untuk menghitung dan membayar zakat sendiri atau melalui lembaga pengelola zakat.

Sistem official *assessment* dapat meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam pengumpulan dan distribusi zakat. Namun, hal ini juga dapat membatasi kebebasan *muzakki* dalam mengeluarkan zakat sendiri. Di sisi lain, Sistem self-*assessment* memungkinkan *muzakki* untuk lebih mengontrol dan memahami kewajiban zakat mereka secara langsung. Namun, hal ini juga dapat menyebabkan ketidakteraturan dalam pengumpulan dan distribusi zakat karena tidak adanya pengawasan yang ketat dari lembaga pengelola zakat.

Indonesia merupakan Negara berpenduduk muslim terbesar di dunia memiliki potensi zakat yang sangat besar. Mo Mahdum (Humas BAZNAS RI, 2024) mengungkapkan Potensi zakat Indonesia mencapai Rp327 triliun pada tahun 2022. Potensi ini setara dengan 75 persen anggaran perlindungan sosial APBN Indonesia. Pengumpulan zakat tahun 2023 berhasil mencapai target sebesar Rp33 Triliun. Pada tahun 2022 lalu, pengumpulan zakat berhasil mencapai angka Rp22,475 triliun, didukung dengan performa zakat yang terus membaik disertai kesadaran masyarakat yang semakin meningkat dalam membayar zakat melalui lembaga zakat resmi (BAZNAS, 2024).

Fokus yang menjadi lokasi penelitian ini adalah *Muzakki* wilayah Makassar dan sekitarnya. Makassar menjadi pusat kota pada provinsi Sulawesi selatan sehingga memiliki tempat yang sangat strategis dan mudah dijangkau, baik bagi masyarakat kota maupun yang datang dari Kabupaten disekitarnya. Berdasarkan uraian di atas, Peneliti tertarik untuk mencoba menggali lebih dalam dan melakukan penelitian dengan judul: “Pengaruh Persepsi Dan Sikap *Muzakki*

Terkait Zakat Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Pembayaran Zakat Langsung Kepada *Mustahik* ”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh persepsi *muzakki* terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat langsung kepada *mustahik*?
2. Bagaimana pengaruh sikap *muzakki* terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat langsung kepada *mustahik*?
3. Bagaimana pengaruh persepsi dan sikap *muzakki* terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat langsung kepada *mustahik*?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan yang harus dicapai dan berdasarkan pada rumusan masalah penelitian untuk mengetahui dan mengkaji hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh persepsi *muzakki* terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat langsung kepada *mustahik*
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh sikap *muzakki* terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat langsung kepada *mustahik*

3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh persepsi dan sikap *muzakki* terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat langsung kepada *mustahik*

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini dijabarkan sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengembangan ilmu ekonomi syariah, terutama dalam memahami pengaruh persepsi dan sikap *muzakki* terkait zakat terhadap pengambilan keputusan pembayaran zakat secara langsung kepada *mustahik*. Hasil penelitian ini juga diharapkan sebagai bahan kajian ilmu dan menambah referensi bagi peneliti selanjutnya dalam dunia ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan persepsi dan sikap *muzakki* terhadap keputusan membayar zakat.

1.4.2 Kegunaan Praktis

1. Bagi Penulis

Penelitian ini berguna untuk memperlus pengetahuan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan teori persepsi dan sikap terhadap pengambilan keputusan membayar zakat, serta faktor-faktor yang mempengaruhinya.

2. Bagi Tempat Penelitian

Hasil yang diperoleh Diharapkan dapat membantu meningkatkan kesadaran dan sebagai masukan bagi *muzakki* yang bersangkutan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan gambaran umum dari penyusunan penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan secara garis besar masing-masing bab agar terhindar dari kesalahan dalam proses penyusunan penelitian. Sistematika penulisan pada penelitian ini mencakup:

BAB I PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan deskripsi teori Persepsi, Sikap, Pengambilan keputusan, penelitian terdahulu, kerangka berpikir, dan hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Membahas tentang jenis dan sumber data penelitian, populasi dan sampel penelitian, metode pengumpulan data, serta definisi operasional dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisikan gambaran umum mengenai Wilayah kota Makassar dan Sekitarnya, uji validitas, uji reliabilitas, deskripsi variabel penelitian, uji asumsi klasik, alat uji hipotesis, hasil analisis data dan pembahasan.

BAB V PENUTUP

Berisikan kesimpulan, saran, dan kata penutup.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Landasan teori berfungsi sebagai basis konseptual untuk mengarahkan penulis dalam melakukan penelitian. Landasan teori ini juga akan membantu penulis dalam merancang kerangka konseptual, merumuskan hipotesis, serta menjelaskan relasi antar variabel yang diteliti. Adapun landasan teori dalam penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut.

2.1.1 Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior (TPB) ialah teori yang dikemukakan oleh (Ajzen, 1991). Teori ini adalah suatu pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* Theory (TRA) yang dicetuskan pertama kali oleh Ajzen tahun 1980. *Theory of Reasoned Action* mempunyai kesimpulan bahwa niat untuk melakukan sesuatu disebabkan oleh 2 faktor, yaitu norma subjektif dan sikap terhadap perilaku (Fishbein dan Ajzen, 1975). Ajzen (1988) kemudian menambahkan satu faktor persepsi kontrol perilaku (perceived behavioral control), sehingga mengubah *Theory of Reasoned Action* menjadi *Theory Planned Behavior*, selanjutnya teori tersebut terus direvisi dan diperluas oleh Icek Ajzen dan Martin Fishbein.

Theory Planned Behavior menjelaskan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan pokok penting yang sanggup memperkirakan suatu perbuatan, meskipun demikian perlu dipertimbangkan sikap seseorang dalam menguji

norma subjektif serta mengukur kontrol perilaku persepsi orang tersebut. Bila ada sikap yang positif, dukungan dari orang sekitar serta adanya persepsi kemudahan karena tidak ada hambatan untuk berperilaku maka niat seseorang untuk berperilaku akan semakin tinggi (Ajzen, 1991).

Dari beberapa pemaparan teori di atas dapat diambil kesimpulan bahwa Theory of Planned Behavior adalah teori yang menyatakan bahwa hubungan antara sikap, norma subjektif, dan persepsi akan mempengaruhi niat perilaku individu untuk melakukan suatu tindakan seseorang atau individu. Teori perilaku terencana (*Theory Planned Behavior*) memiliki 3 variabel independent, Pertama adalah sikap terhadap perilaku dimana seseorang melakukan penilaian atas sesuatu yang menguntungkan dan tidak menguntungkan. Kedua adalah faktor sosial disebut norma subjektif, hal tersebut mengacu pada tekanan sosial yang dirasakan. Ketiga adalah kontrol perilaku, yaitu persepsi individu mengenai kemudahan atau kesulitan untuk melakukan perilaku tertentu yang mengacu pada keyakinan yang dimiliki seseorang dalam melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991).

2.1.2 Persepsi

2.1.2.1 Pengertian Persepsi

Menurut Schiffman & Kanuk dalam (Naashir et al., 2016) bahwa persepsi merupakan suatu proses yang membuat seseorang untuk memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan rangsangan rangsangan yang diterima menjadi suatu gambaran yang berarti dan lengkap tentang dunianya. Menurut Fahmi dalam (Nainggolan & Anano, 2019) Persepsi Adalah segala reaksi yang timbul dari setiap rangsangan yang di amati oleh panca indra dan

hasilnya adalah memutuskan sesuai dengan reaksi. Menurut (Walgito, 2015) Persepsi merupakan suatu proses yang didahului oleh proses penginderaan, yaitu merupakan proses diterimannya stimulus oleh individu melalui alat indera atau juga disebut proses sensoris.

Proses persepsi dimulai dengan penerimaan stimulasi pada reseptor, yaitu indra, yang berfungsi seiring dengan perkembangan fisik seseorang. Dalam Al-Quran, terdapat beberapa ayat yang berkaitan dengan panca indra yang dimiliki manusia, salah satunya adalah dalam QS *An-Nahl* ayat 78:

Artinya : “Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur”.

Dari beberapa definisi dan sumber tersebut, dapat disimpulkan bahwa persepsi adalah proses di mana seseorang memilih, mengartikan, dan melihat sesuatu dari sudut pandangnya melalui panca indra yang diberikan oleh Allah SWT. Persepsi setiap orang berbeda-beda tergantung pada faktor apa yang mempengaruhi pemikiran mereka.

2.1.2.2 Teori Persepsi

Teori Persepsi Gestalt adalah salah satu teori pendekatan dalam psikologi yang berfokus pada bagaimana individu mempersepsikan objek dan peristiwa sebagai keseluruhan yang terorganisir, bukan sekadar kumpulan bagian-bagian terpisah. Teori ini dikembangkan oleh beberapa tokoh, termasuk Max Wertheimer, Wolfgang Köhler, dan Kurt Koffka, pada awal abad ke-20 di Jerman. Prinsip dasar dari teori ini adalah bahwa keseluruhan memiliki makna yang lebih besar daripada jumlah bagian-bagiannya. Dengan kata lain, ketika kita melihat suatu objek, kita tidak hanya memperhatikan elemen-elemen individualnya, tetapi

juga bagaimana elemen-elemen tersebut berinteraksi dan membentuk satu kesatuan.

Dalam psikologi, ada dua konsep utama teori persepsi, yang memberikan pemahaman tentang bagaimana kita memahami dan memahami informasi yang ada di sekitar kita, yaitu dalam (Siti Ariska Nur Hasanah et al., 2024):

a) Teori *Bottom-Up*

- Menurut teori ini, persepsi dimulai dengan input sensorik dasar yang diterima indera. Kemudian, informasi ini diproses secara bertahap melalui berbagai tahapan pemrosesan yang lebih kompleks hingga akhirnya masuk ke dalam kesadaran kita sebagai persepsi yang signifikan.
- Stimulus lingkungan adalah titik awal proses ini, yang mengarah pada pemahaman dan interpretasi.

b) Teori *Top-Down*

- Menurut teori ini, pengetahuan, pengalaman, harapan, dan konteks sebelumnya memengaruhi persepsi kita. Dengan kata lain, kita menggunakan informasi yang sudah kita miliki untuk menafsirkan dan memahami informasi sensorik yang kita terima.
- Proses ini dimulai dari otak dan bergerak ke bawah menuju indera.

2.1.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut (E., 2017), faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi seseorang adalah sebagai berikut :

- a. Faktor internal: perasaan, sikap dan kepribadian individu, prasangka, keinginan atau harapan, perhatian (fokus), proses belajar, keadaan

fisik, gangguan kejiwaan, nilai dan kebutuhan juga minat, dan motivasi.

- b. Faktor eksternal: latar belakang keluarga, informasi yang diperoleh, pengetahuan dan kebutuhan sekitar, intensitas, ukuran, keberlawananan, pengulangan gerak, hal-hal baru dan familiar atau ketidak asingan suatu objek.

Menurut (Walgito, 2005), faktor-faktor yang berperan dalam persepsi dapat dikemukakan beberapa faktor, yaitu:

- a. Objek yang dipersepsi

Objek menimbulkan stimulus yang mengenai alat indera atau reseptor. Stimulus dapat datang dari luar individu yang mempersepsi, tetapi juga dapat datang dari dalam diri individu yang bersangkutan yang langsung mengenai syaraf penerima yang bekerja sebagai reseptor.

- b. Alat indera, syaraf dan susunan syaraf

Alat indera atau reseptor merupakan alat untuk menerima stimulus, di samping itu juga harus ada syaraf sensoris sebagai alat untuk meneruskan stimulus yang diterima reseptor ke pusat susunan syaraf, yaitu otak sebagai pusat kesadaran. Sebagai alat untuk mengadakan respon diperlukan motoris yang dapat membentuk persepsi seseorang.

- c. Perhatian

Untuk menyadari atau dalam mengadakan persepsi diperlukan adanya perhatian, yaitu merupakan langkah utama sebagai suatu persiapan dalam rangka mengadakan persepsi. Perhatian

merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktivitas individu yang ditujukan kepada sesuatu sekumpulan objek.

Persepsi individu berbeda satu sama lain karena faktor-faktor tersebut. Persepsi seseorang atau kelompok dapat sangat berbeda dengan persepsi orang lain atau kelompok lain dalam situasi yang sama, meskipun objeknya sama. Pada dasarnya, proses pembentukan persepsi ini terjadi dalam diri seseorang. Namun, pengalaman, proses belajar, dan pengetahuan juga mempengaruhi persepsi.

2.1.2.4 Prinsip-Prinsip Persepsi

Menurut situs (Wikipedia, 2024), Teori Persepsi Gestalt membentuk sebagian besar prinsip pengorganisasian yang menjelaskan bagaimana seseorang menata sensasi menjadi bentuk persepsi. Teori Gestalt berpendapat bahwa persepsi bukanlah hasil dari penjumlahan bagian-bagian indera seseorang, tetapi lebih dari itu merupakan keseluruhan (*The Whole*). Berikut prinsip-prinsip yang terdapat pada teori gestalt :

a. Prinsip persepsi bentuk-utama (*figure*) and *ground* (latar)

Prinsip ini menggambarkan bahwa manusia, secara sengaja maupun tidak, memilih dari serangkaian stimulus, mana yang menjadi fokus atau bentuk utama dan mana yang menjadi latar. Dalam kehidupan sehari-hari, secara sengaja atau tidak, kita akan lebih memperhatikan stimulus tertentu dibandingkan yang lainnya. Artinya, kita menjadikan suatu informasi menjadi bentuk-utama, dan yang lainnya menjadi latar. Contoh fenomena yang menggambarkan prinsip ini adalah, orang cenderung mendengar apa yang dia ingin dengar, dan melihat apa yang ingin dia lihat.

b. Prinsip kedekatan (*Proximity*)

Seseorang cenderung mempersepsi stimulus-stimulus yang berdekatan sebagai satu kelompok. Sebagai contoh dalam kehidupan sehari-hari, kebanyakan orang akan mempersepsikan beberapa orang yang sering terlihat bersama-sama sebagai sebuah kelompok atau peer group. Untuk orang yang tidak mengenalnya.

c. Prinsip kesamaan (*similarity*)

Seseorang cenderung mempersepsikan stimulus yang sama sebagai satu kesatuan.

d. Prinsip Kelanjutan (*Continuity*)

Prinsip ini menunjukkan bahwa kerja otak manusia secara alamiah melakukan proses melengkapi informasi yang diterimanya walaupun stimulus tidak lengkap. Dalam kehidupan sehari-hari, contohnya fenomena tentang bagaimana gosip bisa begitu berbeda dari fakta yang ada. Fakta yang diterima sebagai informasi oleh seseorang, kemudian diteruskan ke orang lain setelah “dilengkapi” dengan informasi lain yang dianggap relevan walaupun belum menjadi fakta atau tidak diketahui faktanya.

e. Prinsip Kesimetrisan (*Simetry*)

Ada kecenderungan seseorang mengorganisasikan berbagai hal dalam bentuk yang simetri, dan prinsip ini banyak berkait dengan prinsip keserupaan, dan kedekatan.

f. Prinsip Kerapatan (*Closure*)

Kecenderungan untuk mempersepsi dengan mengisi bagian-bagian yang kosong dalam satu bentuk.

2.1.2.5 Syarat Terjadinya Persepsi

Agar individu dapat menyadari dan dapat mengadakan persepsi, adanya beberapa syarat menurut Walgito, yaitu :

a) Adanya objek yang dipersepsi

Objek menimbulkan stimulus yang mengenai alat indera atau reseptor. Stimulus dapat datang dari luar langsung mengenai alat indera (reseptor), dapat datang dari dalam, yang langsung mengenai syaraf penerima (sensoris), yang bekerja sebagai reseptor.

b) Adanya alat indera atau reseptor

Alat indera atau reseptor, yaitu merupakan alat untuk menerima stimulus. Di samping itu harus ada pula syaraf sensoris sebagai alat untuk meneruskan stimulus yang diterima reseptor ke pusat susunan syaraf yaitu otak sebagai pusat kesadaran. Dan sebagai alat untuk mengadakan respons diperlukan syaraf motoris. Alat indera atau reseptor pada tubuh manusia adalah indera penglihatan, penciuman, pendengaran, raba dan rasa.

c) Adanya perhatian

Mengadakan persepsi sesuatu diperlukan pula adanya perhatian, yang merupakan langkah pertama sebagai suatu persiapan dalam mengadakan persepsi. Tanpa perhatian tidak akan terjadi persepsi. Adapun syarat-syarat perhatian agar menjadi manfaat menurut Abu Ahmadi adalah inhibisi yaitu pelarangan atau penyingkiran isi kesadaran yang tidak diperlukan atau menghalang-halangi masuk ke dalam lingkungan kesadaran; appersepsi yaitu pengerahan dengan sengaja semua isi kesadaran termasuk tanggapan, pengertian dan sebagainya

yang telah dimiliki dan bersesuaian atau berhubungan dengan objek penelitian; adaptasi yaitu organ-organ kita harus bekerja dengan sungguh-sungguh.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa persepsi dapat terjadi dengan terpenuhinya beberapa syarat, yaitu adanya objek yang dipersepsi, kemudian adanya reseptor sebagai alat untuk menerima stimulus dan yang terpenting ialah diperlukan adanya perhatian agar persepsi tersebut dapat terjadi.

2.1.2.6 Mekanisme Terjadinya Persepsi

Persepsi memiliki proses dan mekanisme yang kompleks untuk dikatakan menjadi sebuah persepsi. Menurut (Desmita, 2009), menjelaskan bahwa persepsi meliputi suatu interaksi rumit yang melibatkan setidaknya tiga komponen utama, yaitu:

a. Seleksi

Seleksi adalah proses penyaringan oleh indera terhadap stimulus. Dalam proses ini, struktur kognitif yang telah ada dalam kepala akan menyeleksi, membedakan data yang masuk dan memilah data mana yang paling sesuai atau relevan dengan kepentingan dirinya.

b. Penyusunan

Penyusunan adalah proses mereduksi, mengorganisasikan, menata atau menyederhanakan informasi yang kompleks ke dalam suatu pola yang bermakna. Sesuai dengan teori Gestalt, manusia secara alamiah memiliki kecenderungan tertentu dan melakukan penyederhanaan struktur di dalam mengorganisasikan objek-objek perseptual. Oleh karena itu, sejumlah stimulus dari lingkungan cenderung diklasifikasikan menjadi pola-pola tertentu dengan cara- cara yang sama.

c. Penafsiran

Penafsiran adalah proses menginterpretasikan informasi atau stimulus ke dalam bentuk tingkah laku sebagai respons. Dalam proses ini, individu membangun kaitan-kaitan antara stimulus yang datang dengan struktur kognitif yang lama dan membedakan stimulus yang datang untuk memberi makna berdasarkan hasil interpretasi yang dikaitkan dengan pengalaman sebelumnya dan kemudian bertindak atau bereaksi. Tindakan ini dapat berupa tindakan tersembunyi (seperti: pembentukan pendapat, sikap) dan dapat pula berupa tindakan terbuka atau perilaku nyata.

Dari penjelasan tersebut, kita dapat mengambil kesimpulan bahwa mekanisme terjadinya persepsi hanya dapat beroperasi dengan baik jika ketiga komponen seleksi, penyusunan, dan penafsiran berinteraksi satu sama lain dengan cara yang sesuai dengan fungsinya masing-masing.

2.1.3 Sikap

2.1.3.1 Pengertian Sikap

Menurut (Sarwoko & Madziatul, 2007) sikap merupakan suatu respon individu terhadap suatu obyek, jadi dapat dikatakan bahwa sikap terhadap merek merupakan respon individu terhadap merek yang memiliki elemen seperti merek, logo dan simbol, karakter dan kemasan. Berkowitz dalam (Lestari et al., 2020) mendefinisikan Sikap (Attitude) adalah evaluasi atau reaksi perasaan, sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak (favorable) maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak (unfavorable) pada objek tersebut. Perasaan, keyakinan, dan kecenderungan

untuk berperilaku tertentu disebut sikap. Sikap merupakan konsep yang paling penting dalam psikologi sosial dan paling banyak didefinisikan (Jalaluddin, 2005). Dilihat dari definisi sikap di atas, dapat disimpulkan bahwa nilai-nilai yang dianut seseorang atau yang melatarbelakangi pengalaman hidupnya dapat memengaruhi sikapnya terhadap sesuatu. Orang-orang yang telah menanamkan nilai-nilai tertentu dalam pikiran atau kepribadiannya pasti akan memiliki sikap yang sesuai dengan nilai-nilai tersebut saat berinteraksi dengan sesuatu.

2.1.3.2 Teori Sikap

Salah satu teori yang menyangkut sikap ialah *Teori expectancy value approach* atau teori nilai harapan (EVT) yang merupakan teori motivasi yang mempelajari bagaimana seseorang percaya dan mengapa mereka berpikir bahwa suatu aktivitas layak dilakukan. Teori ini dapat membantu memahami mengapa seseorang lebih banyak melakukan upaya terhadap aktivitas tertentu daripada aktivitas lainnya.

Asumsi dari teori ini bahwa orang berusaha memaksimalkan nilai berbagai hasil/akibat yang diharapkan dalam mengambil sikap. Oleh karena itu berdasarkan asumsi teori ini, orang mengambil posisi yang akan membawanya pada kemungkinan hasil yang terbaik, dan menghindari posisi yang mengakibatkan hasil yang buruk, atau pada hal yang tidak mungkin mengarahkan pada hasil yang baik.

Teori ini memiliki tiga komponen dasar, yaitu:

- **Valensi:** Hasil yang diinginkan
- **Instrumentalitas:** Keyakinan terhadap usaha versus hasil
- **Ekspektasi:** Persepsi terhadap hubungan antara usaha dan kinerja

Teori ini dikemukakan oleh Dr. Martin Fishbein pada awal tahun 1970-an. Teori ini pertama kali dijelaskan dalam buku *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research* yang ditulis oleh Martin Fishbein dan Icek Ijzen pada tahun 1975.

2.1.3.3 Model Sikap

Model sikap terdiri dari tiga komponen utama, yaitu menurut Schiffman & Kanuk dalam (Rizki, 2021) :

- a. Komponen kognitif, komponen utama dari model sikap tiga komponen, terdiri dari berbagai kognisi seseorang, yaitu pengetahuan dan persepsi yang dihasilkan dari kombinasi pengalaman langsung dengan objek sikap dan informasi yang relevan dari berbagai sumber. Pengetahuan dan persepsi ini biasanya berbentuk kepercayaan, seperti keyakinan pelanggan bahwa objek sikap memiliki sifat yang berbeda dan bahwa perilaku tertentu akan berdampak hasil yang beda pula.
- b. Komponen Afektif, Faktor-faktor yang memengaruhi sikap konsumen tertentu termasuk emosi dan perasaan mereka mengenai barang atau merek tertentu. Para peneliti konsumen sering menganggap emosi dan perasaan ini sangat evaluatif sifatnya; misalnya, mereka mencakup penilaian seseorang terhadap sesuatu sebagai "menyenangkan", "tidak menyenangkan", atau "bagus" atau "jelek".
- c. Komponen konatif, komponen terakhir dari model sikap tiga komponen, berkaitan dengan kemungkinan atau kecenderungan seseorang untuk melakukan tindakan atau perilaku tertentu terhadap objek sikap tertentu. Ada beberapa penafsiran bahwa komponen konatif dapat mencakup perilaku sebenarnya.

Menurut Sumarwan dalam (Rizki, 2021) menegaskan secara garis besar mengungkapkan bahwa terdapat beberapa model sikap, antara lain:

1. *The Tricomponent Attitude Model* (Triandis). Sikap konsumen terhadap suatu produk terbentuk dari tiga komponen yaitu kepercayaan (kognitif), emosi (afektif) dan keinginan berperilaku (konatif).
2. *Multi Attribute Attitude Model* (Fishbein). Model multiatribut menjelaskan bahwa sikap konsumen terhadap suatu model sikap (produk atau merek) sangat ditentukan oleh sikap konsumen terhadap atribut-atribut yang dievaluasi.
3. *Ideal Point Model* (Model Angka-Ideal). Engel et. al. Dalam Sumarwan (2002), menjelaskan bahwa model angka ideal ini memberikan informasi mengenai sikap konsumen terhadap merek suatu produk dan sekaligus bisa memberikan informasi mengenai merek yang ideal yang dirasakan konsumen.

2.1.3.4 Ciri-Ciri Sikap

Ciri-ciri sikap menurut Purwanto dalam (Akbar, 1998), yaitu:

- a) Sikap bukan dibawa sejak lahir melainkan dibentuk atau dipelajari sepanjang perkembangan itu dalam hubungan dengan objeknya. Sifat ini membedakannya dengan sifat motif-motif biogenis seperti lapar, haus, kebutuhan akan istirahat.
- b) Sikap dapat berubah-ubah karena itu sikap dapat dipelajari dan sikap dapat berubah pada orang-orang apabila terdapat keadaan-keadaan dan syarat-syarat tertentu yang mempermudah sikap pada orang itu.

- c) Sikap tidak berdiri sendiri, tetapi senantiasa mempunyai hubungan tertentu terhadap objek dengan kata lain, sikap itu terbentuk, dipelajari atau berubah senantiasa berkenaan dengan suatu objek tertentu yang dapat dirumuskan dengan jelas.
- d) Objek sikap itu merupakan suatu hal tertentu tetapi dapat juga merupakan kumpulan dari hal-hal tersebut.
- e) Sikap mempunyai segi-segi motivasi dan segi-segi perasaan, sifat alamiah yang membedakan sikap dan kecakapan-kecakapan atau pengetahuan-pengetahuan yang dimiliki orang lain.

2.1.3.5 Fungsi Sikap

Daniel Katz dalam (Peplau, L. A, D.O. Taylor, 2012) menjelaskan empat fungsi sikap. Empat fungsi sikap itu adalah fungsi penyesuaian diri, fungsi pertahanan diri, fungsi ekspresi nilai, dan fungsi pengetahuan.

- a) Fungsi penyesuaian diri, berarti bahwa orang cenderung mengembangkan sikap yang akan menunjang untuk mencapai tujuannya secara maksimal. Sebagai contoh seorang cenderung menyukai partai politik yang mampu memenuhi dan mewakili aspirasi-aspirasinya. Di negara Inggris dan Australia, seorang pengangguran akan cenderung memilih partai buruh yang kemungkinan besar dapat membuka lapangan pekerjaan baru atau memberikan tunjangan pengangguran lebih besar.
- b) Fungsi pertahanan diri, mengacu pada pengertian bahwa sikap dapat melindungi seseorang dari keharusan untuk mengakui kenyataan tentang dirinya. Sebagai contoh fungsi contoh ini adalah perilaku proyeksi. Proyeksi adalah atribusi ciri-ciri yang tidak diakui oleh diri seseorang

dalam dirinya kepada orang lain. Melalui proyeksi, ia seakan-akan tidak memiliki ciri-ciri itu. Seorang anak yang memiliki kecenderungan agresif akan menuduh anak lain (proyeksi) yang sedang berkelahi sebagai anak kasar.

- c) Fungsi ekspresi nilai, berarti bahwa sikap membantu ekspresi positif nilai-nilai dasar seseorang, memamerkan citra dirinya, dan aktualisasi diri.
- d) Fungsi pengetahuan, berarti bahwa sikap membentuk seseorang menetapkan standar evaluasi terhadap sesuatu hal. Standar itu menggambarkan keteraturan, kejelasan, dan stabilitas kerangka acuan pribadi seseorang dalam menghadapi objek peristiwa di sekelilingnya. Contoh fungsi pengetahuan sikap misalnya adalah pemilik sepeda motor akan mengubah sikap positif terhadap sepeda motor seiring dengan peningkatan status sosialnya. Ia sekarang mungkin memutuskan untuk membeli mobil karena ia yakin bahwa mobil lebih sesuai dengan status sosialnya yang baru, yaitu sebagai manajer tingkat menengah sebuah perusahaan level menengah.

2.1.4 Zakat

2.1.4.1 Pengertian Zakat

Berdasarkan tata bahasa zakat mempunyai beberapa arti yaitu *al barakatu* “keberkahan”. *al namaa* ” pertumbuhan dan perkembangan ” *at tharatu* ”kesucian dan *ash shalahu* “ kebersihan. Meskipun para ulama mengemukakannya dengan redaksi yang agak berbeda antara satu dengan lainnya, akan tetapi pada prinsipnya istilah tersebut memiliki arti yang sama yaitu bahwa zakat adalah bagian dari harta dengan persyaratan tertentu yang Allah SWT mewajibkan

kepadanya pemiliknya untuk diserahkan kepada yang berhak menerimanya dengan persyaratan tertentu pula (Hafidhuddin, 2002).

Zakat Menurut Undang-Undang No. 38 Tahun 1999, adalah harta yang wajib di sisihkan oleh seorang muslim atau badan yang dimiliki oleh orang muslim sesuai dengan ketentuan agama untuk diberikan kepada yang berhak menerimanya yang disebut *Mustahik*. Sedangkan *Muzakki* adalah orang atau badan yang dimiliki oleh orang Muslim yang berkewajiban menunaikan zakat (Indonesia, 1999).

Singkatnya, zakat didefinisikan sebagai harta yang disisihkan dengan tujuan membersihkan, menumbuhkan, dan memberikan keberkahan. Dari sudut bahasa, zakat berarti keberkahan, pertumbuhan, kesucian, dan keberkahan. Selain itu, menurut ulama dan Undang-Undang No. 38 Tahun 1999, seorang Muslim diharuskan untuk menyisihkan sebagian hartanya kepada mereka yang berhak menerimanya (*mustahik*).

2.1.4.2 Kewajiban Zakat Dalam Islam

Zakat adalah salah satu rukun Islam yang lima dan juga merupakan salah satu kewajiban. Pada bulan Syawal tahun kedua Hijriah, orang-orang di Madinah harus membayar zakat. Diikuti oleh kewajiban puasa Ramadhan dan zakat fitrah. Namun, para nabi tidak harus membayar zakat. Para ulama setuju dengan pendapat ini karena zakat dimaksudkan untuk membersihkan orang yang berdosa, sedangkan para nabi tidak perlu melakukannya.

Dalam Al-qur'an zakat digandengankan dengan kata "shalat" Dalam delapan puluh dua tempat. Hal ini menunjukkan bahwa keduanya memiliki keterkaitan yang sangat erat. Zakat diwajibkan dalam Alqur'an, Sunnah, dan Ijma' ulama. Dalil dalil yang terdapat pada Alqur'an adalah sebagai berikut:

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَارْكَعُوا مَعَ الرَّاكِعِينَ

Artinya :”Dan laksanakanlah salat, tunaikanlah zakat dan rukuklah beserta orang yang rukuk.” (QS Al-Baqarah:43) (Ali et al., 2015)

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ

سَكَنٌ لَّهُمْ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ

Artinya :” Ambillah zakat dari harta mereka (guna) menyucikan dan membersihkan mereka, dan doakanlah mereka karena sesungguhnya doamu adalah ketenteraman bagi mereka. Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui.” (QS At-Taubah:103)(Ali et al., 2015).

Semua orang tahu bahwa zakat adalah kewajiban sebagaimana rukun islam lainnya. Ini karena zakat adalah suatu kewajiban yang memiliki perintah yang jelas. Karena itu, zakat memiliki kedudukan yang sangat penting dan strategis dalam Islam. Kedudukan ini penting untuk kepentingan umum, bukan hanya *Muzakki* dan *Mustahik*.

Kedudukan zakat sebagai rukun islam memberikan pengertian, bahwa keislaman seseorang akan menjadi semakin sempurna karenannya dan sebaliknya. Kedudukan ini setara dengan perintah sholat, puasa atau rukun islam yang lain. Sehingga tidak ada pilihan bagi umat islam untuk menunda zakat dan meneyegerakan sholat. Zakat merupakan suatu rukun sebagaimana rukun yang lain dan dan suatu yang fardu sebagaimana fardu yang lain.

Dengan membayar zakat, seseorang telah menunjukkan peran tanggung jawab sosial yang sangat penting. Kesadaran ini menunjukkan keyakinan akan pentingnya hidup berdampingan secara selaras dan damai penuh cinta kasih. Kondisi yang demikian ini sangat potensial untuk menghindarkan terjadinya

kecemburuan di masyarakat yang dapat saja mengarah kepada perilaku dan tindak kriminal.

2.1.4.3 Muzakki (Yang Wajib Berzakat)

Menurut (Hawari, 2024) dalam *detik.com*, dikutip dari buku Zakat dan Pemberdayaan Ekonomi oleh Dr.M.Samson Fajar,M.Sos, *Muzakki* adalah orang yang memberikan zakat. *Muzakki* memberikan zakat karena memiliki kewajiban untuk membayar zakat. *Muzakki* adalah orang-orang yang telah mencapai *nisab* dan *haul*, batasan harta dan waktu kepemilikan harta yang mewajibkan mereka untuk mengeluarkan zakat. *Muzakki* adalah orang-orang yang beriman yang taat kepada perintah Allah SWT. Menyadari bahwa harta yang mereka miliki bukan semata-mata milik pribadi, tetapi hanya titipan yang didalamnya terdapat hak orang lain yang harus dibagikan bagi yang membutuhkan.

2.1.4.4 Mustahik Zakat

Islam sudah mengatur siapa-siapa saja yang berhak menerima zakat. Golongan ini dikenal dengan istilah asnaf delapan, sebagaimana firman Allah SWT dalam QS. At-Taubah (9): 60.

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَمِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمَوْلَّةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي
الرَّقَابِ وَالْغَرَمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ قَرِيبَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ

حَكِيمٌ

Artinya :” Sesungguhnya zakat itu hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, para amil zakat, orang-orang yang dilunakkan hatinya (mualaf), untuk (memerdekakan) para hamba sahaya, untuk (membebaskan) orang-orang yang berutang, untuk jalan Allah dan untuk orang-orang yang sedang dalam perjalanan (yang memerlukan pertolongan), sebagai kewajiban dari Allah. Allah Maha Mengetahui lagi Maha bijaksana.” (QS. At-Taubah (9): 60.)(Ali et al., 2015)

Orang-orang yang berhak menerima zakat seperti yang telah disebutkan dalam ayat diatas, diantaranya yaitu dalam (lin Mutmain, 2017) :

- a. Fakir, Orang yang tergolong fakir adalah orang yang amat sengsara hidupnya, tidak mempunyai harta dan tenaga serta fasilitas yang dapat digunakan sebagai alat untuk memenuhi kebutuhan pokok/dasarnya.
- b. Miskin, orang yang memiliki kemampuan untuk mendapatkan biaya hidup, tetapi tidak cukup kebutuhan hidupnya dan dalam kekurangan. Dari definisi ini dapat diketahui bahwa orang yang miskin nampaknya memiliki sumber penghasilan, hanya saja masih tetap mengalami kekurangan dalam memenuhi kebutuhan primernya.
- c. *Riqab*, dalam istilah fikih zakat adalah budak (hamba) yang diberikan kesempatan oleh tuannya mengumpulkan harta untuk menebus/membeli kembali dirinya dari tuannya. Istilah lain yang digunakan oleh ulama fikih untuk menyebut *riqab* adalah mukatab yaitu hamba yang oleh tuannya dijanjikan akan kemerdekaan apabila hamba tersebut mampu membayar sejumlah uang atau harta.

- d. *Gharim*, orang yang punya hutang. Hutang yang dimaksud adalah berhutang untuk kepentingan yang bukan maksiat dan tidak sanggup membayarnya.
- e. *Muallaf*, orang yang dijinakkan hatinya dengan tujuan agar mereka berkenan memeluk agama Islam atau tidak mengganggu umat Islam atau agar mereka tetap dan mantap hatinya dalam Islam atau dari kewibawaan mereka akan menarik orang non muslim untuk memeluk agama Islam.
- f. *Fisabilillah*, Jumhur ulama memberikan pengertian *fisabilillah* sebagai perang mempertahankan dan memperjuangkan agama Allah yang meliputi pertahanan Islam dan kaum muslimin. Kepada para tentara yang mengikuti peperangan tersebut, dan mereka tidak mendapat gaji dari negara, diberikan bagian dana zakat untuk memenuhi kebutuhannya. Namun demikian, ada diantara *mufassirin* yang berpendapat bahwa *fisabilillah* itu mencakup juga kepentingan-kepentingan umum, seperti mendirikan sekolah, rumah sakit, pos yandu, perpustakaan, dan lain-lain.
- g. *Ibnu Sabil*, anak jalan, maksudnya orang yang sedang dalam perjalanan, dengan istilah lain adalah musafir. Perjalanan yang dimaksud di sini adalah perjalanan yang bukan untuk maksiat, melainkan perjalanan untuk menegakkan agama Allah SWT.
- h. *Amil*, orang-orang yang bertugas mengumpulkan zakat yang ditunjuk pemimpin. Mereka ini juga bertugas membagi-bagikan zakat kepada yang membutuhkan. *Amil* zakat diberi bagian zakat senilai upah atas pekerjaan yang mereka lakukan, meski mereka

kaya, karena *amil* zakat mencurahkan tenaga dan waktu untuk pekerjaan memungut dan membagikan zakat. Kecuali jika mereka sudah mendapatkan gaji dari negara. Saat itu tidak diberi bagian dari zakat.

Persoalan mengenai siapa-siapa yang berhak menerima zakat memang telah diatur langsung oleh Allah tanpa ada *ijtihad* dari Nabi tentang kepada siapa akan didistribusikan. Sebagaimana dalam hadis yang diriwayatkan oleh Abu Daud ketika datang seorang laki-laki yang meminta pembagian zakat lalu Rasulullah menjawabnya: “Sesungguhnya Allah tidak rela dengan ketetapan dari Nabi atau lainnya mengenai zakat ini, hingga diputuskan-Nya sendiri, dan dibagi-Nya atas 8 (delapan) bagian. Maka jika Anda termasuk dalam salah satu dari 8 (delapan) bagian itu, tentulah akan saya beri.”

2.1.4.5 Syarat Wajib Berzakat

Dalam buku (lin Mutmain, 2017), hal.11, Adapun rukun zakat ialah mengeluarkan sebahagian dari *nisab* (harta) dengan melepaskan kepemilikan terhadapnya, menjadikannya sebagai milik orang fakir, dan menyerahkannya kepadanya atau harta tersebut diserahkan kepada wakilnya, yakni imam atau orang yang bertugas untuk memungut zakat.

Zakat dihukumi wajib atas setiap muslim merdeka yang memiliki satu *nisab* dari salah satu jenis harta yang wajib dikeluarkan zakatnya. Adapun unsur-unsur yang terdapat dalam pelaksanaan zakat yaitu: orang yang berzakat (*muzakki*), harta yang dikenakan zakat, dan orang yang menerima zakat (*mustahik*). Zakat mempunyai syarat wajib dan syarat sah. Para ulama sepakat, syarat wajib zakat

ialah merdeka, Islam, mencapai *nisab*, milik penuh dan mencapai *haul*. Jika diurai dari pernyataan ini, maka syarat sah zakat antara lain:

- a. Islam. Tidak sah zakat yang dikeluarkan orang kafir karena Allah tidak menerima amalan orang-orang kafir.
- b. Merdeka. Budak tidak wajib mengeluarkan zakat, karena harta budak adalah milik tuannya.
- c. Memiliki *nisab*. *Nisab* adalah ukuran harta tertentu yang ketika sudah tercapai, harta wajib dizakati. Syarat-syarat *nisab*:
 - *Nisab* berada diluar kebutuhan-kebutuhan utama yang tidak bisa dikesampingkan seseorang. Seperti kebutuhan makan, pakaian, dan tempat tinggal, karena zakat diwajibkan untuk membantu orang-orang fakir. Untuk itu, orang yang berzakat bukanlah orang miskin.
 - *Nisab* dimiliki seseorang secara tertentu secara penuh. Untuk itu, zakat tidak diwajibkan pada harta yang tidak dimiliki seseorang secara tertentu. Seperti uang yang terkumpul untuk membangun masjid, uang *wakaf* untuk kepentingan-kepentingan umum, atau uang yang berada di kotak-kotak organisasi sosial.
- d. Milik penuh. Para *fuqaha* berbeda pendapat tentang apa yang dimaksud dengan harta milik. Apakah harta milik yang sudah ada di tangan sendiri, ataukah harta milik yang hak pengeluarannya berada di tangan seseorang, dan ataukah harta yang dimiliki secara asli.
 - *Mazhab* Hanafi berpendapat bahwa yang dimaksud dengannya ialah harta yang dimiliki secara utuh dan berada di tangan sendiri yang benar-benar dimiliki.

- *Mazhab* Maliki berpendapat bahwa yang dimaksud dengan harta yang dimiliki secara penuh ialah harta yang dimiliki secara asli dan hak pengeluarannya berada di tangan pemiliknya.
 - *Mazhab* Syafi'i berpendapat bahwa yang dimaksud dengan harta yang dimiliki secara penuh ialah harta yang dimiliki secara asli, penuh, dan ada hak untuk mengeluarkannya.
 - *Mazhab* Hambali berpendapat bahwa harta yang dizakati harus merupakan harta yang dimiliki secara asli dan bisa dikeluarkan sesuai dengan kehendak pemiliknya.
- e. Berlalu selama satu *haul* (satu tahun). *Haul* adalah hitungan satu tahun hijriyah secara penuh. Maksudnya, *nisab* yang dimiliki seseorang berlalu selama dua belas bulan qamariyah. Syarat ini hanya berlaku untuk emas dan perak, barang barang perdagangan, unta, sapi, dan kambing. Untuk tanaman, buah-buahan, barang-barang tambang, dan *rikaz* tidak disyaratkan *haul*.

2.1.5 Pengambilan Keputusan

2.1.5.1 Pengertian Pengambilan Keputusan

Istilah “Pengambilan Keputusan” sesungguhnya adalah terjemahan dari bahasa Inggris , yang berasal dari kata *decision* dan *maker* keduanya berasal dari bahasa Inggris. *Decision* berarti keputusan dan *maker* adalah pembuat (Echols, 1995). Dalam bahasa Latin, kata *decide* berasal dari *prefik de* yang berarti *off*, dan kata *caedo* yang berarti *to cut*. Hal ini berarti proses kognitif *cut off* sebagai tindakan memilih di antara beberapa alternatif yang mungkin (Rochaety, 2005). Secara umum, pengambilan keputusan adalah upaya untuk

menyelesaikan masalah dengan memilih alternatif solusi yang ada. Menurut (Terry, 2009) pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku dari dua alternatif atau lebih (tindakan pimpinan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang di pimpinnya melalui pemilihan satu di antara alternatif-alternatif yang dimungkinkan. Proses ini sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kebutuhan individu, informasi yang tersedia, dan konteks sosial.

Pengambilan keputusan adalah proses integrasi yang kompleks di mana individu mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih alternatif perilaku dan memilih salah satu di antaranya. Proses ini tidak hanya melibatkan aspek rasional tetapi juga emosional. Proses pengambilan keputusan ini dipengaruhi oleh faktor-faktor pribadi (seperti motivasi dan pengalaman), sosial (seperti pengaruh teman dan keluarga), serta lingkungan. Interaksi antara faktor-faktor ini membantu membentuk preferensi dan keputusan akhir *Muzakki* untuk mengambil keputusan dalam pembayaran zakatnya..

Pengambilan Keputusan biasanya terdiri dari beberapa keputusan. Suatu keputusan adalah pilihan antara dua atau lebih pilihan tindakan (atau perilaku). Pengetahuan, arti, kepercayaan yang diaktifkan dari ingatan, dan proses perhatian dan pemahaman yang terlibat dalam penerjemahan informasi baru di lingkungan adalah semua komponen pengaruh dan kognisi yang terlibat dalam pengambilan keputusan dalam model pengambilan keputusan.

2.1.5.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Menurut Dietrich dalam (Richard, 2021) untuk memahami apa keputusan yang akan dibuat dan bagaimana hasilnya dapat dipengaruhi, penting untuk

memahami faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan.

Faktor-faktor tersebut termasuk :

a) Pengalaman masa lalu

Pengalaman sebelumnya memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan. Individu cenderung mengandalkan pengalaman yang telah mereka alami untuk menilai situasi saat ini dan membuat keputusan berdasarkan hasil yang pernah terjadi sebelumnya.

b) Bias kognitif

Bias kognitif adalah kesalahan sistematis dalam berpikir yang mempengaruhi keputusan. Misalnya, seseorang mungkin lebih cenderung untuk mengingat informasi yang mendukung keyakinan mereka dan mengabaikan informasi yang bertentangan, sehingga mempengaruhi pilihan yang mereka buat.

c) Usia dan perbedaan individu

Usia serta karakteristik individu seperti kepribadian dan latar belakang pendidikan dapat memengaruhi cara seseorang mengambil keputusan. Misalnya, generasi yang lebih muda mungkin lebih terbuka terhadap teknologi baru dalam pengambilan keputusan dibandingkan dengan generasi yang lebih tua.

d) Kepercayaan pada relevansi pribadi

Kepercayaan individu terhadap relevansi atau pentingnya keputusan yang diambil juga berpengaruh. Jika seseorang merasa bahwa keputusan tersebut memiliki dampak langsung terhadap kehidupan mereka, mereka cenderung lebih serius dalam mempertimbangkan pilihan yang ada.

e) Eskalasi komitmen

Eskalasi komitmen terjadi ketika individu terus berinvestasi dalam suatu keputusan meskipun ada bukti bahwa keputusan tersebut tidak efektif. Hal ini seringkali disebabkan oleh keengganan untuk mengakui kesalahan atau kehilangan investasi sebelumnya.

Dari penjelasan di atas menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dipengaruhi oleh sejumlah faktor penting yang saling terkait, termasuk pengalaman masa lalu yang membentuk penilaian individu, bias kognitif yang dapat mengarah pada kesalahan dalam berpikir, serta perbedaan individu seperti usia dan karakteristik kepribadian. Selain itu, kepercayaan pada relevansi keputusan juga memainkan peran krusial, di mana individu yang merasa keputusan tersebut berdampak langsung pada hidup mereka cenderung lebih serius dalam mempertimbangkan pilihan. Eskalasi komitmen juga menjadi faktor yang signifikan, di mana individu mungkin terus berinvestasi dalam keputusan meskipun ada bukti bahwa keputusan tersebut tidak efektif. Dengan memahami faktor-faktor ini, individu dapat lebih baik dalam menganalisis dan membuat keputusan yang lebih tepat dan efektif.

2.1.5.3 Tahapan Pengambilan Keputusan

Setiap keputusan yang diambil itu merupakan perwujudan kebijakan yang telah digariskan. Oleh karena itu, analisis proses pengambilan keputusan pada hakikatnya sama saja dengan analisis proses kebijakan. Tahapan pengambilan keputusan merupakan langkah-langkah yang dilakukan oleh pemimpin dalam memutuskan dan menggunakan keputusan terbaik untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Tahapan pengambilan keputusan tersebut seperti yang dijelaskan oleh Stoner (1990) dalam (Maylanie, 2022) sebagai berikut:

- a) Analisis situasi

Analisis situasi merupakan proses menganalisa kondisi lingkungan internal dan eksternal organisasi untuk yang dilakukan untuk menggali, menilai dan mengevaluasi segala bentuk permasalahan organisasi sebelum pembuat dan pengguna keputusan memutuskan suatu alternatif perbaikan masalah organisasi.

b) Pengembangan Alternatif

Setelah melakukan Analisa situasi organisasi, maka langkah selanjutnya adalah pengembangan alternatif keputusan yang dilakukan dengan Menyusun dan mengumpulkan beberapa alternatif keputusan yang memungkinkan untuk menyelesaikan masalah organisasi dan berdampak positif terhadap kinerja organisasi.

c) Evaluasi Alternatif

Setelah berbagai alternatif keputusan terumuskan, maka berikutnya adalah mengevaluasi masing-masing alternatif dengan mempertimbangkan urutan urgensi alternatif yang telah dibuat dengan memperhatikan dampak negatif dan positif yang akan ditimbulkan oleh masing-masing alternatif.

d) Pemilihan alternatif terbaik

Memilih alternatif adalah proses menetapkan penggunaan alternatif untuk memecahkan masalah organisasi supaya dapat mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya. Pemilihan satu alternatif yang dianggap paling tepat untuk memecahkan masalah tertentu dilakukan atas dasar pertimbangan yang matang atau rekomendasi karena akan menentukan alternatif yang dipakai akan berhasil atau sebaliknya.

e) Melaksanakan alternatif

Pelaksanaan keputusan terpilih merupakan tahap dimana pembuat dan pelaksana keputusan mulai mengaplikasikan keputusan terpilih dan sudah disepakati bersama. Pengaplikasian keputusan ini agar berjalan dengan sukses, maka perlu melibatkan seluruh sumber daya manusia dalam organisasi untuk saling bahu-membahu mensukseskan keputusan terpilih untuk mencapai sasaran organisasi.

2.2 Penelitian Terdahulu

Demi mencegah dari hal-hal yang tidak diinginkan seperti adanya kesamaan penulisan dan plagiat, maka dari itu penulis menyertakan beberapa hasil penelitian yang terdapat keterkaitan dengan rencana penelitian penulis. Diantaranya adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
Pengaruh pendidikan, pendapatan, dan kesadaran terhadap minat membayar zakat di Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS): studi Kasus Kota Medan (Nasution, 2017)	Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda untuk mendapatkan hasil yang tepat. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat muslim kota medan yang membayar zakat. Metode pengambilan sampel dilakukan secara acak (random sampling).	Peran Baznas juga dalam penentuan masyarakat membayar zakat juga sangat penting. Secara signifikan dan positif pendapatan masyarakat kota medan mempengaruhi mereka membayar zakat di Baznas. Apabila pembayaran zakat penyaluran dapat dilakukan dengan baik, maka BAZNAS akan dapat membantu mengentas kemiskinan diindonesia karena pendapatan PDO setiap

		tahunnya yang berasal dari sektor rumah tangga yaitu zakat.
Pengaruh Persepsi <i>Muzakki</i> terhadap Minat Membayar Zakat (Studi Kasus BAZNAS Kecamatan Tembilahan (Rahmah, 2020)	Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif survey. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier sederhana untuk mendapatkan hasil yang tepat. Objek penelitiannya adalah <i>Muzakki</i> , dengan teknik pengambilan sampel menggunakan metode sampel acak sederhana (sample random sampling). Sampel berjumlah 25 <i>muzakki</i> . Dan pengumpulan data menggunakan kuesioner/ angket.	Persepsi merupakan pengamatan atau pandangan seseorang terhadap suatu objek tertentu. Persepsi <i>muzakki</i> tentang zakat merupakan hal yang penting dalam mempengaruhi minat membayar zakat, karena persepsi tentang zakat yang luas akan memberikan pengaruh terhadap minat <i>muzakki</i> membayar zakat. Apabila persepsi <i>muzakki</i> tentang zakat luas, maka minat membayar zakat akan tinggi.
Pengaruh Persepsi Dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pakaian Bekas Pada Pasar Monza Tanjungbalai (Studi Kasus Pada Pengunjung Pasar Monza Tanjungbalai) (Rizki, 2021)	Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan angket atau kuesioner. Dalam penelitian ini teknik pengambilan sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah teknik probability sampling. Probability sampling adalah teknik pengambilan sampel dimana seluruh anggota/elemen populasi memiliki peluang (probability) yang sama untuk dijadikan sebagai sampel.	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan dari penelitian mengenai pengaruh persepsi dan sikap terhadap keputusan pembelian pakaian bekas pada pasar monza Tanjungbalai . 1. Secara parsial persepsi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian bekas pada pasar monza Tanjungbalai . 2. Secara parsial sikap memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian bekas pada

		pasar monza Tanjungbalai . 3. Secara simultan persepsi dan sikap berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pakaian bekas pada pasar monza Tanjungbalai .
Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Dengan Religiusitas Dan Niat Sebagai Variabel Moderasi Terhadap Keputusan <i>Muzakki</i> Dalam Membayar Zakat (Arrosyid & Priyojadmiko, 2022)	Penelitian ini merupakan penelitian eksplanatori dengan pendekatan kuantitatif. Dalam pengembangannya data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, atau penyebaran kuisioner yang bersifat eksploratif. teknik pengambilan sampel dalam menentukan <i>muzakki</i> yaitu di Daerah Istimewa Yogyakarta, peneliti menggunakan propotionate stratified random sampling teknik sampel acak terstratifikasi dan proposional dari masing-masing kelompok yang ada. Dari 850.000 <i>muzakki</i> yang terhimpun dengan taraf kesalahan sebesar 10 % maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 271. Dalam menentukan kriteria sampel yang spesifik peneliti menggunakan nonpropability sampling dengan kategori purposive sampling peneliti memperoleh 277 responden.	Kajian tentang perilaku dengan menggunakan TRA (<i>Theory of Reasoned Action</i>) dan TPB (<i>Theory of Planned Behaviour</i>) yang mengukur variabel sikap, norma subjektif dan kontrol perilaku berpengaruh terhadap keputusan <i>muzakki</i> dalam membayar zakat. Variabel moderating yang mempengaruhi secara langsung terhadap keputusan <i>muzakki</i> dalam membayar zakat, memiliki hasil yang berbeda. Pertama religiusitas sebagai variabel moderasi tidak berpengaruh secara langsung terhadap keputusan <i>muzakki</i> dalam membayar zakat. Kedua niat sebagai variabel moderasi berpengaruh terhadap keputusan <i>muzakki</i> dalam membayar zakat. Dalam memperluas hubungan antara variabel independen, dependen dan moderasi hasil dari pengaruh variabel religiusitas yang memoderasi variabel independen (sikap, norma subjektif

		dan kontrol perilaku) tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (keputusan <i>muzakki</i> dalam membayar zakat). Artinya variabel religiusitas sebagai variabel moderasi tidak benar-benar hadir dalam meningkatkan variabel lainnya. Adapun niat berpengaruh terhadap variabel independen (sikap dan norma subjektif). Namun pada niat tidak berpengaruh atau tidak memoderasi variabel kontrol perilaku dalam keputusan <i>muzakki</i> membayar zakat. Artinya variabel niat sebagai variabel moderasi tidak benar-benar hadir dalam meningkatkan variabel lainnya.
--	--	---

Sumber : Diolah oleh penulis (2024).

Berdasarkan dari beberapa penelitian terdahulu diatas, dapat disimpulkan bahwa proses pengambilan keputusan ini sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kebutuhan individu, informasi yang tersedia, psikologis dan konteks sosial. Beberapa penelitian diatas meneliti Faktor psikologis yang dimana merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi dalam mengambil suatu keputusan dimana variabelnya terdiri dari persepsi dan sikap.

2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kajian pustaka dan penelitian terdahulu, maka yang menjadi variabel independen dari penelitian ini adalah Persepsi (X1) dan Sikap (X2). Sedangkan yang menjadi variabel dependennya adalah Pengambilan Keputusan (Y).

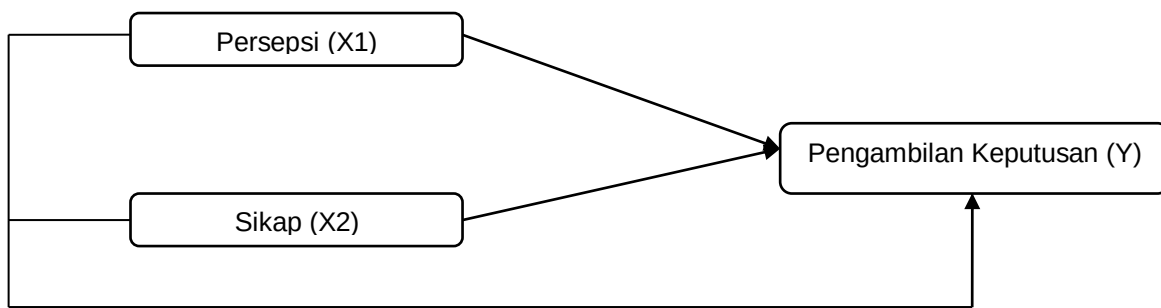
Persepsi adalah proses di mana seseorang memilih, mengartikan, dan melihat dari sudut pandang mana mereka melihat sesuatu. Persepsi setiap orang berbeda-beda tergantung pada faktor apa yang mempengaruhi pemikiran mereka, dan persepsi inilah yang mempengaruhi keputusan pembelian mereka. Hal itu selaras seperti yang di ungkapkan Schiffman & Kanuk dalam (Naashir et al., 2016) bahwa persepsi merupakan suatu proses yang membuat seseorang untuk memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan rangsangan rangsangan yang diterima menjadi suatu gambaran yang berarti dan lengkap tentang dunianya.

Sikap adalah evaluasi perasaan dan kecendrungan yang dipelajari dalam berperilaku sebagai respons individu terhadap suatu objek untuk memahami konsumen. Salah satu bentuk respons terhadap suatu objek mempengaruhi keputusan pembelian seseorang. Selaras menurut Berkowitz dalam (Lestari et al., 2020) mendefinisikan Sikap (*Attitude*) adalah evaluasi atau reaksi perasaan. Sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak pada objek tersebut.

Secara umum, pengambilan keputusan adalah upaya untuk menyelesaikan masalah dengan memilih alternatif solusi yang ada. Menurut (Terry, 2009) pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku dari dua alternatif

atau lebih (tindakan pimpinan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam organisasi yang di pimpinnya melalui pemilihan satu di antara alternatif-alternatif yang dimungkinkan. Proses ini sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk kebutuhan individu, informasi yang tersedia, psikologis dan konteks sosial. Faktor psikologis terdiri dari beberapa variabel diantaranya adalah persepsi dan sikap.

Secara konsep, penelitian ini dapat digambarkan melalui kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan hubungan antara dua variabel atau lebih yang bersifat dugaan atau sementara yang dinyatakan dalam bentuk kalimat. Penelitian ini menggunakan hipotesis statistik atau hipotesis nol yang bertujuan untuk memeriksa ketidak benaran sebuah dalil atau teori yang selanjutnya akan ditolak dengan bukti-bukti yang sah. Dalam kata lain, hipotesis adalah perkiraan yang bisa jadi benar atau mungkin juga salah, sehingga membutuhkan pengujian atau pembuktian atas kebenarannya.

Berdasarkan beberapa teori dan penelitian terdahulu, peneliti menyimpulkan dan merumuskan hipotesis pada penelitian ini sebagai berikut:

Hipotesis nol yang dimiliki peneliti sebelum melakukan penelitian dan kajian literatur terkait dengan hubungan antara persepsi dan sikap terhadap pengambilan keputusan ialah sebagai berikut.

H0 : Tidak ada Pengaruh antara Persepsi dan sikap *Muzakki* terkait Zakat terhadap Pengambilan Keputusan dalam pembayaran zakat secara langsung.

Kotler dan Armstrong (2011) dalam (Puspitorini, 2017) mengemukakan bahwa pilihan atau keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama yaitu: motivasi, persepsi, sikap dan pembelajaran. Faktor psikologis terdiri dari beberapa variabel salah satu diantaranya adalah persepsi. Teori Persepsi Gestalt (*Gestalt Theory*) adalah pendekatan dalam psikologi yang berfokus pada bagaimana individu mempersepsikan objek dan peristiwa sebagai keseluruhan yang terorganisir, bukan sekadar kumpulan bagian-bagian terpisah. Hal itu selaras seperti yang di ungkapkan Schiffman & Kanuk dalam (Naashir et al., 2016) bahwa persepsi merupakan suatu proses yang membuat seseorang untuk memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan rangsangan rangsangan yang diterima menjadi suatu gambaran yang berarti dan lengkap tentang dunianya.

Berdasarkan peneliti terdahulu terkait dengan pengaruh persepsi terhadap pengambilan keputusan yang dilakukan oleh (Rahmah, 2020), dengan judul penelitian “Pengaruh Persepsi *Muzakki* terhadap Minat Membayar Zakat (Studi Kasus BAZNAS Kecamatan Tembilahan)” hasil penelitian yang dianalisis menggunakan rumus regresi linier sederhana dengan bantuan program SPSS versi 27.0 dengan uji signifikan yang dilakukan peneliti tersebut ditemukan bahwa

persepsi *muzakki* memiliki pengaruh sebesar 80,2%. Hal ini menyatakan bahwa persepsi *muzakki* sangat mempengaruhi minat membayar zakat sebesar 80,2% hal ini membuktikan bahwa pengaruh persepsi *muzakki* terhadap pembayaran zakat dalam kategori sangat kuat dan sisanya sebesar 19,8% dipengaruhi variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini. Dari kedua hal tersebut, penulis mengambil hipotesis bahwa persepsi memiliki pengaruh besar dalam mempengaruhi suatu keputusan minat atau tidaknya sehingga peneliti memilih persepsi sebagai salah satu variabel penelitian ini. Sehingga mengambil hipotesis alternatif (H1) sebagai berikut :

H1 : Ada Pengaruh antara Persepsi terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat secara langsung.

Kotler dan Armstrong (2011) dalam (Puspitorini, 2017) mengemukakan bahwa pilihan atau keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama yaitu: motivasi, persepsi, sikap dan pembelajaran. Faktor psikologis terdiri dari beberapa variabel salah satu diantaranya adalah sikap. Salah satu Teori terkait dengan sikap adalah teori nilai harapan (*expectancy-value approach*). Asumsi dari teori ini bahwa orang berusaha memaksimalkan nilai berbagai hasil/akibat yang diharapkan dalam mengambil sikap. Oleh karena itu berdasarkan asumsi teori ini, orang mengambil posisi yang akan membawanya pada kemungkinan hasil yang terbaik, dan menghindari posisi yang mengakibatkan hasil yang buruk, atau pada hal yang tidak mungkin mengarahkan pada hasil yang baik. Selaras menurut Berkowitz dalam (Lestari et al., 2020) mendefinisikan Sikap (Attitude) adalah evaluasi atau reaksi perasaan. Sikap seseorang terhadap suatu objek adalah perasaan mendukung atau memihak maupun perasaan tidak mendukung atau tidak memihak pada objek

tersebut. Perasaan, keyakinan, dan kecenderungan untuk berperilaku tertentu disebut sikap. Sikap merupakan konsep yang paling penting dalam psikologi sosial dan paling banyak didefinisikan (Jalaluddin, 2005).

Berdasarkan peneliti terdahulu terkait dengan pengaruh sikap terhadap pengambilan keputusan yang dilakukan oleh (Arrosyid & Priyojadmiko, 2022), dengan judul penelitian “Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Perilaku Dengan Religiusitas Dan Niat Sebagai Variabel Moderasi Terhadap Keputusan *Muzakki* Dalam Membayar Zakat” hasil penelitian eksplanatori yang dilakukan dengan pendekatan kuantitatif variabel sikap berpengaruh terhadap keputusan *muzakki* dalam membayar zakat. Maka hipotesa dalam penelitian ini diterima. Hubungan antara sikap dan keputusan membayar zakat berjalan positif. Semakin positif sikap yang dimiliki seorang *muzakki* maka semakin tinggi keputusan untuk membayar zakatnya. Berlandaskan kedua hal tersebut, peneliti mengambil sikap sebagai salah satu variabel penting untuk diteliti. Sehingga memasukkan hipotesis alternatif (H2) sebagai berikut :

H2 : Ada Pengaruh antara Sikap terkait zakat terhadap pengambilan keputusan dalam pembayaran zakat secara langsung.

Berdasarkan uraian diatas terkait dengan teori dan definisi yang dijelaskan oleh para ahli, salah satunya menurut Kotler dan Armstrong yang mengemukakan bahwa pilihan atau pengambilan keputusan pembelian konsumen dipengaruhi oleh empat faktor psikologis utama yaitu: motivasi, persepsi, sikap dan pembelajaran. peneliti menyimpulkan bahwa persepsi dan sikap memiliki pengaruh dalam mengambil suatu keputusan, melihat bagaimana banyaknya penelitian serupa yang telah membuktikan hal tersebut, sehingga peneliti mengambil hipotesis alternatif (H3) sebagai berikut :

H3: Persepsi dan Sikap terkait zakat berpengaruh signifikan (secara simultan) terhadap Pengambilan Keputusan dalam pembayaran zakat secara langsung.

Hipotesis Utama :

Persepsi dan Sikap berpengaruh signifikan (secara simultan) terhadap Pengambilan Keputusan pembayaran zakat secara langsung.