



## **Perilaku Individu dalam Berzakat: Pengaruh *Income* dan Elastisitasnya**

Rizky Maulana<sup>1</sup>

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh income terhadap perilaku individu dalam berzakat dan elastisitasnya. Berzakat adalah suatu kewajiban umat islam, namun masih terdapat individu ber-income tinggi yang tetap tidak membayar zakat. Penelitian ini menggunakan metode regresi probit untuk melihat keputusan individu dalam membayar zakat, sedangkan untuk melihat elastisitasnya digunakan metode regresi linear sederhana. Hasil yang didapat dari regresi probit adalah variabel income tidak berpengaruh terhadap keputusan berzakat, sedangkan variabel yang berpengaruh adalah pendidikan, religiusitas, status kepemilikan rumah dan pinjaman. Hasil dari regresi linear sederhana dengan model logaritma natural menunjukkan bahwa hubungan income dengan besaran zakat adalah inelastis. Artinya, persentase kenaikan besaran zakat kurang dari persentase kenaikan income.*

**Kata Kunci:** Zakat; Pendapatan; Elastisitas; Perilaku; Individu.

### **Abstract**

*This study aims to look at the effect of income on individual behavior in paying zakat and its elasticity. Zakat is an Islamic obligation, but there are still high-income individuals who still do not pay zakat. This research uses the probit regression method to observe individual behavior in paying zakat, while to examine the elasticity, a simple linear regression method was used. The results obtained from the probit regression are income variables do not affect the individual decision in paying zakat, while the education, religiosity, homeownership status and loan variables were significant toward an individual decision in paying zakat. The result of a simple linear regression with a natural logarithmic model shows that the relationship of income with the amount of zakat was inelastic. That is, the percentage increase in the amount of zakat is less than the percentage increase in income.*

**Keywords:** Charity; Income; Elasticity; Behavior; Individual.

---

<sup>1</sup> Universitas Indonesia  
e-mail : rizky.maulana82@ui.ac.id



## PENDAHULUAN

Berzakat adalah suatu kegiatan yang wajib dilakukan oleh seluruh umat islam yang telah memenuhi syarat sebagai wajib zakat atau muzaki. Zakat adalah termasuk ibadah yang ada pada rukun islam. Ibadah tersebut tidak hanya bersifat hubungan antar hamba dengan tuhan atau *habluminallah*, melainkan juga merupakan hubungan hamba dengan hamba atau *habluminannas*. Ada banyak jenis zakat yang wajib ditunaikan oleh muzaki, seperti zakat fitrah, zakat mal atau zakat harta, dan juga zakat profesi (Huda & Gofur, 2012). Salah satu badan yang menangani pengumpulan dan pendistribusian zakat di Indonesia adalah BAZNAS, atau Badan Amil Zakat Nasional. Meskipun begitu penyaluran zakat yang dilakukan oleh masyarakat tidak terbatas pada lembaga BAZNAS saja, melainkan ada juga yang menyalurkannya ke masjid-masjid terdekat atau lembaga-lembaga bukan badan hukum lain yang langsung menyalurkan zakat tersebut kepada orang yang membutuhkan atau mustahik. Yang mana pemilihan tempat berzakat tersebut dipengaruhi oleh pendidikan *muzaki* dan juga keberadaan lembaga BAZNAS di dekat tempat tinggalnya (Beik & Alhasanah, 2012).

Menurut publikasi data statistik nasional zakat yang dirilis oleh BAZNAS, pada tahun 2017 terdapat lebih dari 6,2 triliun Rupiah zakat yang berhasil dikumpulkan, yang mana angka tersebut jauh lebih besar dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 5 triliun Rupiah. Dari pengumpulan zakat pada tahun 2017 tersebut, zakat yang berhasil didistribusikan kepada mustahik adalah sebesar lebih dari 4,8 triliun Rupiah, atau setara dengan 78,08% yang mana angka tersebut merupakan capaian yang tergolong efektif (BAZNAS, 2018).

Berdasarkan data statistik yang telah diuraikan, maka zakat memiliki potensi yang besar dalam membantu mengurangi kemiskinan (Romdhoni, 2017), terlebih lagi jika dikelola dan didistribusikan secara amanah, transparan dan profesional (Andriyanto, 2011; Sadeq, 2002), mengingat empat dari delapan masyarakat yang dikategorikan sebagai mustahik adalah dari kalangan tidak mampu, seperti *fakir*, *miskin*, *ibnu sabil* atau orang yang kehabisan biaya di perjalanan, dan juga *gharim* atau orang yang tidak mampu membayar hutangnya (Chaniago, 2015).



Meskipun berzakat adalah sebuah kewajiban yang telah tercantum dalam Al-Qur'an, namun masih terdapat orang beragama Islam yang tidak membayarkan zakat. Melihat potensi zakat yang begitu besar bagi perekonomian umat, maka selayaknya pajak, pengumpulan zakat perlu dioptimalkan. Salah satu sumbernya adalah dari kaum muslim yang selama ini belum membayarkan zakatnya. Fenomena tersebut ada dalam domain perilaku dan keputusan individu, maka penulis menilai penting untuk melihat perilaku individu dalam memutuskan untuk membayar atau tidak membayar zakat yang secara tidak langsung telah dibebankan kepadanya berdasarkan hukum Islam.

Penulis menilai ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan seorang individu untuk membayarkan atau tidak membayarkan zakatnya, yaitu *income*, pendidikan, keimanan atau religiusitas, dan tanggungan pribadi. Untuk mendukung pernyataan tersebut terdapat beberapa penelitian yang telah dilakukan yang terkait dengan keputusan individu dalam berzakat atau beramal (*charity*) secara umum, dan hasilnya pun beragam.

Variabel pendapatan berpengaruh terhadap intensi seseorang untuk membayarkan zakatnya atau beramal (Beik & Alhasanah, 2012; Arsyianti & Kassim, 2016; Mastromatteo & Russo, 2017). Mengingat zakat adalah ibadah yang dilakukan dengan media uang, maka peningkatan *income* dapat meningkatkan kemungkinan seseorang untuk membayar zakat. Namun disisi lain, ada juga hasil penelitian yang mengatakan bahwa *income* tidak berpengaruh terhadap partisipasi seseorang dalam berzakat (Huda & Gofur, 2012) dan juga besaran *charity* yang diberikan (Mayo & Tinsley, 2009). Hal inilah yang menjelaskan mengapa banyak orang-orang dari kalangan berpenghasilan rendah yang tetap mengeluarkan uang untuk berzakat.

Maka selain *income*, peran dari faktor religiusitas atau keimanan juga perlu dipertimbangkan. Variabel religiusitas menjadi semacam katalis bagi seseorang untuk membayar zakat. Ketaatan dalam menjalankan perintah agama menjadi faktor yang mempengaruhi individu dalam membayar zakat (Bachmid et al., 2012; Beik & Alhasanah, 2012; Huda & Gofur, 2012; Ranganathan & Henley, 2008; Teah et al., 2014). Faktor agama juga membuat seseorang memiliki tanggung jawab moral lebih besar yang secara tidak langsung menuntut dirinya untuk lebih banyak memberi kepada orang lain (Smith & McSweeney, 2007). Meskipun

orang tersebut memiliki *income* yang besar, bagaimanapun ia harus memiliki pula sifat religius agar *income* tersebut dapat dikeluarkan sebagai zakat. Sifat religius atau keimanan membentuk ketaqwaan serta kesadaran akan rasa takut mendapatkan dosa apabila tidak mentaati perintah agama, salah satunya zakat.

Pendidikan juga dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk berzakat (Mastromatteo & Russo, 2017; Choi & Chou, 2010; Beik & Alahasanah, 2012). Bahkan dikatakan bahwa individu dengan pendidikan tinggi (universitas) memiliki koefisien *slope* yang dua kali lebih besar daripada individu dengan pendidikan *secondary education* atau setara dengan Sekolah Menengah Pertama dan Atas (Mastromatteo & Russo, 2017). Hal tersebut berarti semakin tinggi pendidikan seseorang akan meningkatkan dua kali lipat probabilitasnya dalam membayar zakat. Semakin tinggi pendidikan seseorang rasa kepekaan akan kesulitan orang lain pun bertumbuh (sifat *altruism*), maka ia akan membayarkan zakatnya dengan dasar ingin meringankan beban para mustahik yang diberinya. Selain itu semakin tinggi pendidikan juga meningkatkan keterampilan seseorang untuk mengelola pendapatannya, sehingga terdapat alokasi untuk berzakat. Namun sebaliknya, pendidikan tidak berpengaruh terhadap intensi seseorang dalam berzakat (Huda & Gofur, 2017). Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan tidak terdapat banyak variasi tingkat pendidikan pada dataset mereka.

Tanggungannya pribadi juga berpengaruh pada keputusan membayar zakat. Semakin besar tanggungan yang dimiliki seseorang akan menurunkan kemungkinan ia untuk berzakat, karena ia akan mendahulukan pendapatan dan uangnya untuk menyelesaikan tanggungan-tanggungan tersebut. Tanggungan yang dimaksud adalah hutang dan kepemilikan rumah. Hutang berpengaruh negatif terhadap keputusan seseorang dalam memberikan zakat (Arsyianti & Kassim, 2016; Arsyianti et al., 2018; Mohammed, 2011). Artinya, memiliki hutang *men-discourage* atau mengurungkan niat seseorang untuk memberikan zakat, karena ia cenderung memikirkan dirinya sendiri terlebih dahulu dibandingkan untuk memberi orang lain.

Tanggungan lain yang dapat mempengaruhi keputusan seseorang dalam berzakat adalah kepemilikan rumah. Seseorang akan memiliki kemungkinan lebih besar untuk memberikan uangnya kepada orang lain apabila status kepemilikan rumahnya adalah milik sendiri dibandingkan status kepemilikan lain seperti



sewa atau menumpang (Wiepking & Breeze, 2012; Chang, 2005; Feldman, 2010). Individu yang status kepemilikan rumahnya adalah milik sendiri biasanya memiliki status finansial yang lebih aman dan hidup dalam keadaan yang tenang dan nyaman karena orang tersebut tidak perlu lagi untuk memikirkan biaya sewa rumah ataupun kemungkinan harus keluar atau berpindah-pindah dari tempat tinggalnya. Maka keadaan tersebut membuat seorang individu lebih mudah untuk mengalokasikan *income* untuk pengeluarannya yang lain. Dengan demikian, individu tersebut memiliki kemungkinan lebih besar untuk membayar zakat dibanding individu lain yang status kepemilikan rumahnya bukan milik sendiri.

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu yang telah disampaikan, maka penelitian ini bertujuan untuk membahas bagaimana pengaruh *income* terhadap perilaku seseorang dalam membayar zakat. Selain *income*, ada beberapa variabel yang digunakan seperti religiusitas atau keimanan muzaki, pendidikan, hutang dan status kepemilikan rumah. Selain itu, penelitian ini juga akan menganalisis elastisitas *income* terhadap zakat yang bertujuan untuk melihat sejauh mana umat muslim yang sudah membayar zakat meningkatkan pemberian zakatnya atas respon ketika mengalami kenaikan *income*.

Penelitian ini berupaya untuk mengisi kekosongan pada percakapan ilmiah yang sedang berlangsung diantara para cendekiawan mengenai perilaku membayar zakat dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Penelitian ini menggunakan model probit yang mana metode tersebut juga digunakan oleh Mastromatteo & Russo (2017) dan Feldman (2010), sedangkan Arsyianti & Kassim (2016) menggunakan model logistik dalam menjelaskan keputusan berzakat. Regresi probit dan logit memiliki kesamaan, yaitu variabel *outcome*-nya bersifat biner. Perbedaan penelitian ini dengan ketiga penelitian yang telah disebutkan terdapat pada pengukuran variabel pendidikan. Arsyianti & Kassim (2016) memakai *dummy* yang mengelompokkan observasi ke dalam dua kelompok, yaitu observasi yang lulus SMA dan yang tidak lulus SMA. Pengukuran serupa juga dipakai oleh Arsyianti et al. (2018) dan Feldman (2010). Namun Feldman (2010) membaginya pada jenjang pendidikan tinggi, sedangkan penelitian ini membagi variabel pendidikan ke dalam tiga kategori, yaitu observasi yang tidak sekolah, observasi yang lulus pendidikan primer yaitu SD, SMP, SMA dan

observasi yang mengenyam pendidikan tinggi di universitas. Mastromatteo & Russo (2017) juga memakai pengkategorian pada variabel pendidikan, namun tidak memasukkan observasi yang tidak sekolah.

Variabel religiusitas pada penelitian-penelitian sebelumnya diukur dengan frekuensi seseorang untuk datang ke tempat ibadah (Mastromatteo & Russo, 2017; Feldman, 2010; Ranganathan & Henley, 2008). Namun, Ranganathan & Henley (2008) juga menggunakan *self-perceived religiosity*, yaitu penilaian seseorang terhadap keimanannya sendiri. Berbeda dengan yang telah disebutkan, Arsyianti & Kassim (2016) dan Arsyianti et al. (2018) mengukur variabel religiusitas dengan indikator shalat lima waktu. Penelitian ini menggabungkan pengukuran yang dilakukan oleh Ranganathan & Henley (2008), Arsyianti & Kassim (2016) serta Arsyianti et al. (2018), yaitu dengan menggunakan pengukuran shalat lima waktu dan persepsi keimanan diri sendiri. Selain itu penulis juga menambahkan indikator mengaji sebagai kebaruan dari penelitian sebelumnya. Ketiga indikator tersebut digabungkan menjadi satu variabel *dummy* yaitu religiusitas. Sesuai indikator pengukuran tersebut, maka seseorang dikatakan religius apabila menjalankan shalat lima waktu, datang ke pengajian minimal sebulan sekali, dan beriman menurut persepsi diri sendiri. Sedangkan sisanya dikatakan tidak religius.

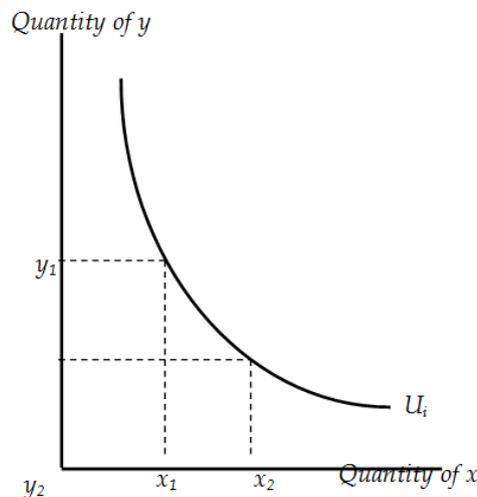
Perbedaan dataset yang digunakan pada setiap penelitian juga berbeda. Huda & Gofur (2012), Beik & Alhasanah (2012), Arsyianti & Kassim (2016) dan Arsyianti et al. (2018) menggunakan data primer yang didapatkan dengan cara survey dan wawancara langsung dengan responden, sedangkan Chang (2005), Mastromatteo & Russo (2017) dan juga penelitian ini menggunakan data sekunder dari lembaga survey terpercaya dengan unit klasifikasi data tingkat individu. Data mikro sekunder dapat menangkap observasi yang jauh lebih banyak dari data primer karena keterbatasan kemampuan peneliti untuk mengambil langsung data melalui wawancara. Selain perbedaan yang telah disebutkan, masih banyak lagi faktor-faktor yang membedakan penelitian ini dengan penelitian terdahulu seperti perbedaan dalam mengukur variabel *income* dan hutang. Sedangkan variabel status kepemilikan rumah menggunakan pengukuran yang sama dengan penelitian sebelumnya yang juga mengungkap variabel tersebut.



## KAJIAN LITERATUR

### A. Teori Preferensi Konsumen

Untuk melandasi analisis keputusan individu dalam membayar zakat, maka akan digunakan teori perilaku konsumen. Untuk dapat menggunakan teori ini maka diasumsikan zakat adalah sebagai sebuah barang, dan orang yang berzakat atau muzaki secara teoretis sedang melakukan permintaan terhadap suatu barang, yaitu zakat. Dimana setiap ia mengkonsumsi zakat, maka akan meningkat pula *utility* atau kepuasannya (Liu & Aaker, 2008). Konsumen dihadapkan dengan berbagai pilihan barang untuk dikonsumsi, yang mana pilihan-pilihan tersebut dibatasi oleh *budget line* atau anggaran. Maka konsumen harus memilih kombinasi dari beberapa barang tersebut agar menghasilkan *utility* yang maksimum (Pindyck & Rubinfeld, 2013). Untuk menyederhanakan kasus, maka kombinasi barang yang dikonsumsi diasumsikan hanya dua jenis, yang hubungannya digambarkan dalam kurva di bawah ini:



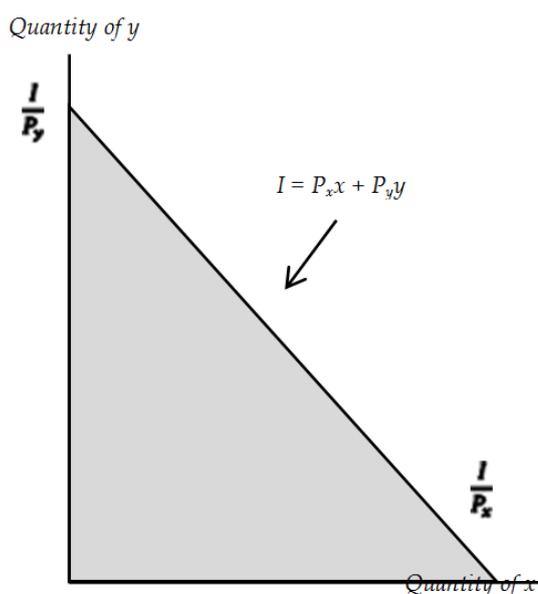
Sumber: Nicholson & Snyder (2012)

**Gambar 1**  
*Indifference Curve*

Pada gambar 1 di atas diperlihatkan *indifference curve* yang menghubungkan antara mengkonsumsi barang  $x$  dan  $y$ . Kurva  $U_1$  memiliki *slope* yang negatif, menunjukkan adanya *Marginal Rate of Substitution* (MRS). Artinya, untuk mengkonsumsi lebih banyak barang  $x$ , seseorang harus rela mengorbankan untuk

mengonsumsi barang  $y$  lebih sedikit. Maka *slope* dari kurva *indifference curve* adalah MRS yang diekspresikan dengan  $\frac{dy}{dx}$  (Nicholson & Snyder, 2012). Dalam penelitian ini, barang yang dikonsumsi oleh individu adalah zakat dan barang selain zakat. Untuk bisa berzakat seseorang harus mengorbankan konsumsinya atas barang lain. Sebaliknya, untuk bisa mengonsumsi barang lain lebih banyak maka seseorang harus mengorbankan zakatnya.

Untuk menentukan seberapa banyak barang  $x$  dan  $y$  atau zakat dan barang lain yang dapat dikonsumsi seseorang, maka perlu dimasukkan variabel *income* atau *budget line*. Dalam mengonsumsi suatu barang, konsumen dihadapkan dengan permasalahan *budget* yang terbatas. *Budget line* mengindikasikan seluruh kombinasi barang  $x$  dan  $y$  yang dapat dikonsumsi oleh seseorang, yang mana semua *budget* yang dikeluarkan berasal dari *income* (Pindyck & Rubinfeld, 2013).



Sumber: Nicholson & Snyder (2012)

**Gambar 2**  
**Budget Line**

Apabila seseorang memiliki  $I$  *income* untuk dialokasikan kepada barang  $x$  dan  $y$ , jika  $P_x$  adalah harga barang  $x$  dan  $P_y$  adalah harga barang  $y$ , maka seorang individu dihadapkan dengan fungsi kendala biaya sebagai berikut:

$$P_x x + P_y y \leq I \dots\dots\dots (1)$$

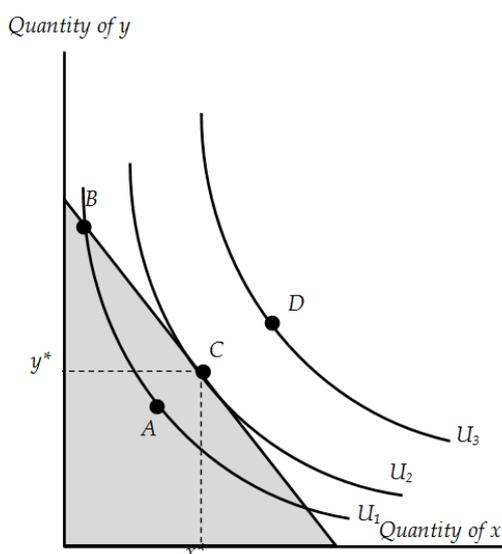
Maka, individu tersebut tidak dapat membeli barang  $x$  dan  $y$  melebihi  $I$ . Artinya, alokasi seseorang untuk berzakat dan membeli barang lain dipengaruhi oleh besarnya *income*. Pada gambar 2, kombinasi barang  $x$  dan  $y$  yang dapat dikonsumsi oleh individu ada pada area berwarna abu-abu di bawah kurva *budget line*. *Budget line* memiliki slope negatif  $\frac{P_y P_y}{P_x P_x}$ , karena jika seseorang mengalokasikan *budget*-nya lebih banyak pada  $x$ , maka ia akan mengalokasikan *budget*-nya lebih sedikit pada  $y$  (Nicholson & Snyder, 2012). Maka sesuai kasus pada penelitian ini, apabila individu mengalokasikan *budget* lebih banyak pada zakat, ia akan mengalokasikan *budget* lebih sedikit untuk membeli barang lain, begitupun sebaliknya.

Pilihan untuk memberi zakat dan mengkonsumsi barang lain adalah sebuah *trade-off* yang dihadapi oleh umat muslim. Ada dua kemungkinan konsumsi yang dilakukan oleh individu untuk mencapai *utility* atau kepuasannya yang maksimum, yang pertama adalah mengkonsumsi pada saat posisi *slope indifference curve* sejajar dengan *slope* dari *budget line*, yang ditunjukkan oleh persamaan berikut:

$$MRS = \text{Slope of budget line} \dots \dots \dots (2)$$

$$\frac{dy}{dx} = \frac{P_y}{P_x} \dots \dots \dots (3)$$

Kondisi pada persamaan (3) di atas dapat digambarkan dengan kurva *consumer's choice* sebagai berikut:



Sumber: Nicholson & Snyder (2012)

**Gambar 3**  
*Consumer's Choice*

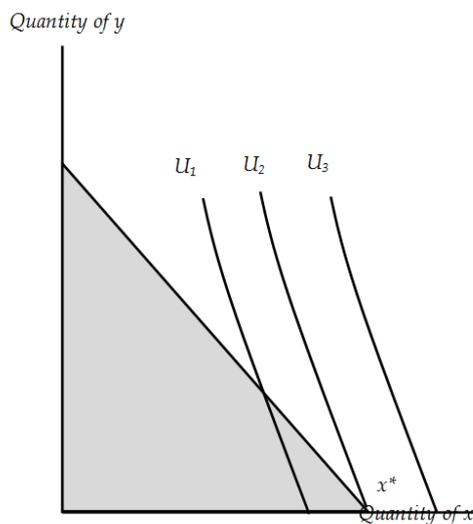
Untuk memaksimalkan *utility*-nya, maka individu harus memilih mengkonsumsi pada titik C, ketika *slope budget line* dan *indifference curve* berada pada posisi sejajar. Maka, individu tersebut memilih mengkonsumsi kombinasi dari barang *y* dan *x*. *Utility* maksimum terjadi ketika individu tersebut mengkonsumsi barang *y* sebesar  $y^*$  dan barang *x* sebesar  $x^*$  (Nicholson & Snyder, 2012). Pada pilihan ini, individu mengkonsumsi barang lain sekaligus juga masih bisa memberikan zakat dengan persentase tertentu.

Namun, pada bagian pendahuluan telah dijelaskan bahwa masih ada umat muslim yang berkewajiban membayar zakat, namun tidak membayarkan zakatnya dengan alasan tertentu. Fenomena ini dapat dijelaskan dengan teori konsumen yang memilih mengkonsumsi pada posisi *corner solution*. Secara intuitif, *corner solution* adalah kondisi dimana seorang individu hanya menyukai (*preferred*) barang *x* dibandingkan barang *y*, atau sebaliknya. Maka kondisi ini dapat diekspresikan dengan persamaan berikut:

$$MRS \geq \text{Slope of budget line} \dots\dots\dots (4)$$

$$\frac{dy}{dx} \geq \frac{P_y}{P_x} \dots\dots\dots (5)$$

Artinya, *Marginal Rate of Substitution* dari berzakat kepada mengkonsumsi barang lain lebih besar dibandingkan *slope* dari *budget line* (Pindyck & Rubinfeld, 2013).



Sumber: Nicholson & Snyder (2012)

**Gambar 4**  
**Corner Solution**

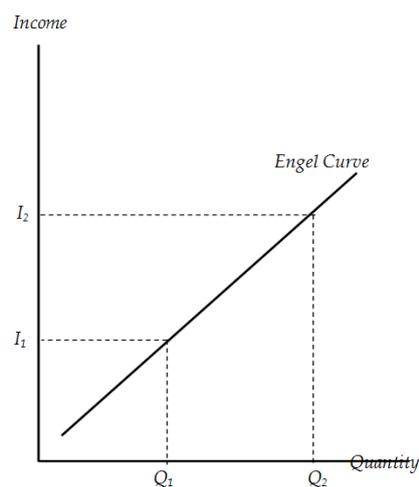


Pada kondisi ini, seorang individu hanya mengkonsumsi satu jenis barang. Maka, individu tersebut tidak membayarkan zakat dan seluruh *budget*-nya dialokasikan untuk mengkonsumsi barang lain. *Corner solution* juga dapat terjadi di sisi vertikal, yaitu sisi barang  $y$ , yang mana itu berarti seorang individu tersebut mengalokasikan *budget*-nya hanya untuk membayar zakat dan tidak membeli barang lainnya. Hal tersebut tidak termasuk dalam pembahasan penelitian ini karena sangat kecil sekali kemungkinan ada individu yang berperilaku demikian. Namun pada kasus pilihan barang lain hal tersebut mungkin bisa terjadi.

## B. Teori Elastisitas

Untuk menjawab keputusan umat muslim dalam membayar atau tidak membayar zakat digunakan teori preferensi konsumen yang telah dijelaskan pada sub-bagian sebelumnya. Lalu, untuk menjawab peningkatan besaran zakat yang dibayarkan ketika terjadi kenaikan *income*, digunakan teori elastisitas. Lebih tepatnya elastisitas *income* terhadap permintaan, atau *income elasticity of demand*.

Hubungan *income* dengan permintaan adalah hubungan yang positif. Karena zakat pada penelitian ini diperlakukan sebagai barang, dan muzaki yang membayar zakat dianggap sedang melakukan permintaan, maka hubungan *income* dengan zakat adalah hubungan yang positif pula. Hubungan tersebut digambarkan dalam kurva *Engel* sebagai berikut:



Sumber: Pindyck & Rubinfeld (2013)

**Gambar 5**  
*Engel Curve*

Kurva *Engel* di atas memiliki *slope* yang positif karena hubungan *income* dan permintaan yang juga positif. Maka, hubungan tersebut dapat diekspresikan dalam persamaan berikut:

$$Q = a + b.I \dots\dots\dots (6)$$

Persamaan (6) di atas adalah persamaan yang menghubungkan *income* dengan permintaan, yang sedikit di modifikasi dari fungsi permintaan *Marshallian* berikut:

$$Q = a - b.P \dots\dots\dots (7)$$

Persamaan (7) di atas menghubungkan pengaruh harga (P) terhadap permintaan yang dinotasikan dengan tanda negatif. Karena penelitian ini tidak memperhatikan faktor harga, maka harga dinyatakan *ceteris paribus*. Hubungan *income* dengan permintaan di persamaan (6) nantinya akan menjadi model untuk melihat perubahan zakat yang disebabkan oleh perubahan *income*. Namun persamaan (6) belum bisa melihat bagaimana respon zakat ketika terjadi perubahan *income*. Maka digunakanlah elastisitas. Elastisitas *income* adalah persentase perubahan permintaan atau dalam hal ini zakat ketika *income* naik sebesar 1% (Pindyck & Rubinfeld, 2013). Elastisitas dapat dituliskan ke dalam persamaan berikut (Nicholson & Snyder, 2012):

$$E_I = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q} = \frac{\partial Q(P_x, P_y, I)}{\partial I} \cdot \frac{I}{Q} \dots\dots\dots (8)$$

*Slope* dari elastisitas adalah  $\frac{\Delta Q}{\Delta I}$ , yang mana ekspresi tersebut juga menjadi *slope* dari fungsi permintaan pada persamaan (6). Maka persamaan tersebut dapat ditulis sebagai:

$$Q = a + \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot I \dots\dots\dots (9)$$

Penelitian ini memiliki cakupan ekonomi mikro, yang mana sesuai dengan definisi ekonomi mikro itu sendiri, yaitu cakupan ilmu ekonomi yang membahas masalah-masalah yang dihadapi oleh agen ekonomi individu, dalam hal ini yaitu umat muslim yang berkewajiban membayar zakat. Untuk menjawab dua pertanyaan penelitian yang telah dipaparkan pada bagian pendahuluan, maka digunakanlah dua teori ekonomi mikro, yaitu preferensi konsumen dan elastisitas *income*, yang mana teori tersebut akan menjadi landasan pembangunan model yang dibahas pada bagian metode penelitian.



## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif menggunakan pendekatan ekonometrika dengan metode regresi *probit* dan regresi linear sederhana. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data *Indonesian Family Life Survey wave* ke-lima atau IFLS 5 yang merupakan data survey dengan level satuan individu yang dilakukan oleh Rand.org. Survey ini mencakup segala fenomena masyarakat seperti konsumsi, karakteristik keluarga, pendidikan, kesehatan, pekerjaan, pendapatan, pengeluaran, perkawinan, migrasi dan lain sebagainya. Data survey tersebut bersifat *open source* yang bebas diakses dan diunduh. Data diolah menggunakan bantuan *software* statistik STATA 14, sedangkan pembangunan model pada penelitian ini didasarkan pada kajian literatur pada bagian sebelumnya yang merupakan landasan teori.

### Definisi Variabel

Secara total terdapat tujuh variabel yang dipakai pada penelitian ini. Ketujuh variabel tersebut dibagi kedalam beberapa jenis variabel, dua variabel terikat, yaitu zakat dummy untuk menganalisis keputusan individu dalam berzakat dan zakat total untuk melihat elastisitasnya, satu variabel bebas utama, yaitu income, serta empat sisanya sebagai variabel kontrol, yaitu pendidikan, religiusitas, status kepemilikan rumah dan pinjaman. Pada sub-bagian ini akan dijelaskan definisi dari seluruh variabel tersebut.

Tabel 1

Definisi Variabel

Variabel	Definisi
Zakat Dummy	Dummy zakat. Bernilai 1 jika membayar zakat, bernilai 0 jika tidak.
Zakat Total	Pengeluaran total untuk berzakat. Dalam satuan Rupiah.
Income	Pendapatan dari bekerja selama sebulan. Dalam satuan Rupiah.
Pendidikan	Tiga kategori pendidikan individu. Tidak sekolah, lulus pendidikan primer dan lulus pendidikan tinggi.

<b>Religiusitas</b>	<i>Dummy</i> indikator keimanan. Bernilai 1 apabila shalat lima waktu, datang ke pengajian minimal sebulan sekali dan menilai diri sendiri beriman, bernilai 0 jika tidak.
<b>Status Kepemilikan Rumah</b>	<i>Dummy</i> . Bernilai 1 jika milik sendiri, bernilai 0 jika lainnya.
<b>Pinjaman</b>	<i>Dummy</i> . Bernilai 1 jika memiliki pinjaman, bernilai 0 jika tidak.

Sumber: Diolah

### Model Empiris

Model dalam penelitian ini dibangun berdasarkan landasan teori dan juga penelitian-penelitian terdahulu. Untuk melihat keputusan individu dalam membayar zakat, maka digunakan model regresi probit (Mastromatteo & Russo, 2017). Model tersebut digunakan ketika suatu penelitian ingin membahas tentang keputusan individu dengan menggunakan variabel terikat yang bersifat pilihan-pilihan, atau disebut *latent variable* (Gujarati, 2003). Model probit diestimasi dengan menggunakan *Maximum Likelihood Estimator* atau MLE. Model umum dari regresi probit adalah sebagai berikut:

$$y_i^* = \beta_i x_i + e_i, \text{ dimana } i = 1, 2, 3, \dots, n \dots\dots\dots (10)$$

dengan:

$$y_i^* = \begin{cases} 1, & y_i^* > 0 \\ 0, & \text{otherwise} \end{cases} \quad \begin{cases} 1, & y_i^* > 0 \\ 0, & \text{otherwise} \end{cases} \dots\dots\dots (11)$$

$y_i^*$  adalah variabel *latent* yang merupakan variabel terikat dari  $x$  dan *error term* ( $e_i$ ). Sedangkan  $y_i$  adalah variabel *ordinal* yang memiliki nilai 0 sampai dengan 1. Model probit tidak bisa diinterpretasi langsung melalui koefisiennya, melainkan diinterpretasi melalui *marginal effect* dari setiap masing-masing variabel sebagai berikut:

$$x_j = \frac{\partial \Pr(y_i=1)}{\partial x_{ij}} = \frac{\partial \Phi(x_i \beta)}{\partial x_{ij}} \dots\dots\dots (12)$$

Dimana  $x_j$  terdiri dari  $x_1, x_2, x_3,$  dan seterusnya. Maka, model empiris untuk melihat keputusan dalam berzakat dapat dituliskan sebagai berikut:

$$Zakat_i^* = \beta_0 + \beta_1 Income_i + \beta_2 Educ_i + \beta_3 Rlg_i + \beta_4 HsOwn_i + \beta_5 Loan_i + \mu_i$$

Dimana:



- Zakat* : *Dummy* zakat  
*Income* : Besaran pendapatan  
*Educ* : Kategori pendidikan  
*Rlg* : *Dummy* religiusitas  
*HsOwn* : *Dummy* status kepemilikan rumah  
*Loan* : *Dummy* pinjaman  
 $\mu$  : Error term

Selanjutnya, untuk mencari *slope* dari elastisitas, maka dilakukan regresi linear sederhana dengan estimasi OLS, yang ditunjukkan dengan persamaan berikut:

$$y_i = \beta_i x_i + e_i \text{ dimana } i = 1, 2, 3, \dots, n \dots \dots \dots (13)$$

Berbeda dengan model probit yang memiliki variabel dependen yang diskrit, model regresi linear memiliki variabel dependen dan independen yang kontinu. Berhubung model (13) diatas dibangun untuk melihat elastisitas, maka setiap variabel ditransformasikan kedalam bentuk logaritma natural sebagai berikut (Gujarati, 2003):

$$\ln y_i = a + \beta_i \ln x_i + e_i \dots \dots \dots (14)$$

Model diatas tetap linear baik dalam variabel maupun parameter, sehingga dapat diestimasi menggunakan OLS. Pada model (14) diatas, koefisien *slope*  $\beta$  adalah besarnya elastisitas *y* ketika terjadi perubahan *x* (Gujarati, 2003). Apabila model diatas diimplementasikan kedalam penelitian ini, maka akan didapatkan model empiris sebagai berikut:

$$\ln\_Zakat_i = \beta_0 + \beta_1 \ln\_Income_i + \mu_i$$

Karena variabel zakat pada model diatas bersifat kontinu, maka penulis mengeluarkan observasi yang tidak membayar zakat atau *dummy* zakat sama dengan nol dari model. Elastisitas pada penelitian ini melihat peningkatan zakat ketika terjadi peningkatan *income*, maka yang menjadi observasi hanyalah individu yang telah membayar zakat, karena perubahan zakat tidak terdapat pada individu yang tidak membayar zakat. Analisis elastisitas ini menjadi sebuah kebaruan atau *novelty* yang ditawarkan oleh penelitian ini, mengingat masih sangat sedikit sekali penelitian yang membahas mengenai elastisitas pada perilaku bederma.

## PEMBAHASAN

### Statistik Deskriptif

Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebesar 3,426 observasi yang kepala keluarga yang beragama islam. Dari sampel tersebut diambil pula data *income*, yaitu pendapatan yang berasal dari gaji selama satu bulan. *Income* dalam penelitian ini berjenis data nominal, maka penulis berusaha untuk menjaga agar sebaran *income* tidak terlalu timpang. Untuk itu penulis hanya mengambil observasi yang bekerja sebagai pekerja pemerintahan, pekerja swasta dan pekerja bebas diluar sektor pertanian. *Income* dalam dataset ini memiliki range antara Rp. 15,000 hingga Rp. 360,000,000. Data pendidikan dibagi ke dalam tiga kategori, yaitu tidak sekolah, berpendidikan primer, dan berpendidikan tinggi. Observasi yang tidak sekolah sebesar 54 orang, sedangkan 2,687 diantaranya meluluskan pendidikan primer dan berpendidikan tinggi sebesar 685 orang. Pada tabel 2 dibawah disajikan statistik ringkasan seperti jumlah observasi, *mean* atau rata-rata, pengukuran, standar deviasi, nilai minimum dan maksimum dari seluruh data yang dipakai pada penelitian ini.

**Tabel 2**  
**Ringkasan Statistik Variabel Penelitian**

Variabel	Obs.	Mean	Std. Dev	Min	Max
Zakat Total	<b>3,426</b>	1685779	6149955	0	2.19e+08
Zakat <i>Dummy</i>	<b>3,426</b>	0.976941	0.1501127	0	1
<b>1 (Berzakat)</b>	3,347				
<b>0 (Tidak)</b>	79				
<i>Income</i>	<b>3,426</b>	2249213	2487890	15000	3.60e+07
Pendidikan	<b>3,426</b>	2.18418	0.4264204	1	3
<b>Tidak sekolah</b>	54				
<b>Lulus pendidikan primer</b>	2,687				
<b>Lulus pendidikan tinggi</b>	685				
Religiusitas	<b>3,426</b>	0.3841214	0.4864578	0	1
<b>1 (Religius)</b>	1,316				
<b>0 (Tidak religius)</b>	2,110				
Status Kepemilikan Rumah	<b>3,426</b>	0.8073555	0.3944338	0	1
<b>1 (Milik sendiri)</b>	2,766				
<b>0 (Lainnya)</b>	660				
Pinjaman	<b>3,426</b>	0.5499124	0.4975751	0	1
<b>1 (Memiliki pinjaman)</b>	1,884				
<b>0 (Tidak)</b>	1,542				

Sumber: Data IFLS 5, diolah



### Hasil Regresi Probit

Berdasarkan hasil regresi probit yang ditunjukkan pada tabel 3 dibawah ini, didapatkan hasil secara keseluruhan, variabel independen berpengaruh terhadap keputusan individu dalam berzakat. Pernyataan ini didukung oleh nilai *prob>chi-square* sebesar 0.000 yang lebih kecil dari *alpha* 5% atau 0.05. Nilai *pseudo R<sup>2</sup>* bernilai 0.074, yang berarti kombinasi dari seluruh variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 7.4%, sedangkan 92.6% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model. *R<sup>2</sup>* adalah:

$$R^2 = \frac{[(n)(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)]^2}{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2][n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}$$

$$R^2 = \frac{[(n)(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)]^2}{[n(\sum X^2) - (\sum X)^2][n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]} \dots\dots\dots (15)$$

Berdasarkan persamaan (15) diatas, maka sangat wajar apabila *R<sup>2</sup>* yang dihasilkan oleh model sangat kecil. Penelitian data mikro menggunakan jumlah observasi atau *n* yang relatif lebih banyak daripada penelitian menggunakan survey mandiri atau menggunakan data makro. Observasi yang lebih besar secara matematis berarti memperbesar penyebut atau denominator dari persamaan *R<sup>2</sup>* diatas dan menghasilkan *R<sup>2</sup>* yang lebih kecil.

**Tabel 3**  
**Hasil Regresi Probit dan *Marginal Effect*-nya**

Variabel	<i>P&gt; Z </i>	<i>dy/dx</i>
<i>Income</i>	0.270	2.33e-09
<b>Pendidikan</b>		
1 (Tidak bersekolah)		<i>Base</i>
2 (Lulus pendidikan primer)	0.007	0.062
3 (Lulus pendidikan tinggi)	0.001	0.073
<b>Religiusitas</b>	0.044	0.009
<b>Status Kepemilikan Rumah</b>	0.000	0.022
<b>Pinjaman</b>	0.029	-0.009
<i>Prob&gt;Chi-square</i>	0.000	
<i>Pseudo R<sup>2</sup></i>	0.074	

Sumber: Keluaran STATA 14, diolah

Tabel 3 diatas menyajikan hasil regresi probit dan *marginal effect*-nya. Berdasarkan hasil tersebut, maka variabel *income* tidak berpengaruh terhadap keputusan seseorang dalam berzakat. Pernyataan tersebut didasari oleh nilai

signifikansi  $P > |Z|$  yang bernilai 0.270, yang mana nilai tersebut lebih besar dibandingkan  $alpha$  ( $\alpha = 5\% / 0.05$ ). Menurut *marginal effect*-nya  $\left(\frac{dy}{dx}\right)\left(\frac{dy}{dx}\right)$ , saat *income* naik sebesar Rp. 1, maka kemungkinan seseorang untuk berzakat meningkat sebesar 0.000000233%. Angka Probabilitas tersebut sangat kecil sehingga *income* tidak signifikan terhadap keputusan berzakat. Hasil ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Huda & Gofur (2012) dan Mayo & Tinsley (2009). Hasil ini menunjukkan bahwa observasi pada penelitian ini menganggap berzakat adalah sebuah kewajiban yang harus dilaksanakan. Meskipun *income*-nya rendah, ia akan berusaha untuk menyisihkan sedikit uangnya untuk membayar zakat. Jika dilihat berdasarkan data, ada individu yang memiliki penghasilan kurang dari lima ratus ribu Rupiah per bulan, namun tetap menyisihkan uangnya untuk zakat, meskipun ada juga individu yang berpenghasilan rendah yang tidak membayar zakat. Disisi lain, terdapat pula individu yang memiliki penghasilan lebih dari dua juta hingga dua belas juta Rupiah yang tidak membayarkan zakatnya. Fakta dan data tersebut memperkuat hasil regresi probit diatas.

Variabel pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berzakat. Pernyataan tersebut didasari oleh nilai signifikansi yang bernilai 0.007 untuk observasi yang lulus pendidikan primer dan 0.001 untuk observasi yang lulus pendidikan tinggi, yang mana nilai tersebut lebih kecil dibandingkan  $alpha$  ( $\alpha = 5\% / 0.05$ ). Menurut *marginal effect*-nya  $\left(\frac{dy}{dx}\right)\left(\frac{dy}{dx}\right)$ , individu yang telah lulus pendidikan primer memiliki kemungkinan 6.2% lebih besar untuk membayar zakat ketimbang individu yang tidak bersekolah. Sedangkan individu yang telah lulus pendidikan tinggi memiliki kemungkinan 7.3% lebih besar untuk membayar zakat ketimbang individu yang tidak bersekolah. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Choi & Chou (2010), Beik & Alhasanah (2012) dan Mastromatteo & Russo (2017). Mastromatteo & Russo (2017) mengatakan bahwa koefisien *slope* dari variabel pendidikan tinggi dua kali lipat lebih besar dibanding *slope* dari pendidikan menengah. Penelitian ini juga mendapatkan hasil yang hampir sama, yaitu *slope* variabel pendidikan tinggi yang lebih besar dibanding *slope* dari pendidikan primer, namun selisihnya tidak dua kali lebih besar.

Variabel religiusitas berpengaruh signifikan terhadap keputusan seseorang dalam berzakat. Pernyataan tersebut didasari oleh nilai signifikansi yang bernilai 0.044, yang mana nilai tersebut lebih kecil dibandingkan  $alpha$



( $\alpha=5\%/0.05$ ). Menurut *marginal effect*-nya  $\left(\frac{dy}{dx}\right)\left(\frac{dy}{dx}\right)$ , individu yang religius memiliki kemungkinan 0.9% lebih besar untuk membayar zakat ketimbang individu yang tidak religius. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Bachmid et al. (2012), Beik & Alhasanah (2012), Huda & Gofur (2012), Ranganathan & Henley (2008) dan Teah et al. (2014). Hal ini berhubungan dengan hasil dari variabel *income* yang tidak berpengaruh. Terdapat individu dengan penghasilan yang rendah tapi ia tetap berzakat, sedangkan disisi lain individu dengan penghasilan belasan juta malah tidak mengeluarkan zakat. Maka, alasan seseorang untuk membayar atau tidak membayar zakat sangat kuat dipengaruhi oleh ketaatan beragama masing-masing individu dalam menjalankan perintah tuhan.

Status kepemilikan rumah mempengaruhi keputusan seseorang dalam berzakat secara signifikan. Pernyataan tersebut didasari oleh nilai signifikansi yang bernilai 0.000, yang mana nilai tersebut lebih kecil dibandingkan *alpha* ( $\alpha=5\%/0.05$ ). Menurut *marginal effect*-nya  $\left(\frac{dy}{dx}\right)\left(\frac{dy}{dx}\right)$ , individu yang status kepemilikan rumahnya milik sendiri memiliki kemungkinan 2.2% lebih besar untuk berzakat ketimbang individu dengan status kepemilikan lain. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wiepking & Breeze (2012), Chang (2005) dan Feldman (2010). Variabel pinjaman juga mempengaruhi keputusan berzakat secara signifikan. Ditandai oleh nilai signifikansi yang bernilai 0.029 yang lebih kecil dibandingkan *alpha* ( $\alpha=5\%/0.05$ ). Hubungan pinjaman dengan zakat adalah hubungan yang negatif. Maka, menurut *marginal effect*-nya  $\left(\frac{dy}{dx}\right)\left(\frac{dy}{dx}\right)$ , individu yang tidak memiliki pinjaman 0.9% lebih mungkin untuk membayar zakat ketimbang individu yang memiliki pinjaman. Hasil tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Arsyianti & Kassim (2016), Arsyianti et al. (2018) dan Mohammed (2011). Kepemilikan rumah dan pinjaman adalah suatu tanggungan yang mengharuskan seseorang untuk mengalokasikan budgetnya kepada hal tersebut. Jika seseorang memiliki tanggungan tersebut, maka ia cenderung akan memprioritaskan keadaan finansial diri sendiri dan keluarganya terlebih dahulu ketimbang memberikan zakat kepada orang lain.

### Elastisitas Income terhadap Zakat

Berdasarkan hasil regresi linear sederhana antara variabel *income* dan besaran zakat yang dikeluarkan dengan estimasi OLS menggunakan model

logaritma natural, maka didapatkan hasil uji- $t$  yang signifikan. Pernyataan tersebut didasari oleh nilai  $P > |t|$  sebesar 0.000 yang lebih kecil dibandingkan  $\alpha$  ( $\alpha=5\%/0.05$ ). Nilai  $R^2$  sebesar 0.049 yang berarti variabel *income* berhasil menjelaskan variabel besaran zakat sebesar 4.9% sedangkan 95.1% lainnya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak termasuk di dalam model.

**Tabel 4**  
**Hasil Regresi Linear Sederhana dengan Model Logaritma Natural**

Variabel	$P >  t $	Coef.
<i>Ln_Income</i>	0.000	0.298
<i>Constant</i>	0.000	9.130
<i>Prob&gt;F</i>	0.000	
$R^2$	0.049	

Sumber: Keluaran STATA 14, diolah

Berdasarkan tabel 4 diatas, maka model regresi dapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Ln\_Zakat}_i = 9.130 + 0.298\text{Ln\_Income}_i + \mu_i$$

Hubungan *income* dengan zakat adalah hubungan yang positif, maka model diatas dapat diartikan: setiap kenaikan 1% *income* akan menyebabkan kenaikan besaran zakat sebesar 0.29%. Maka sesuai dengan teori, hubungan *income* dengan besaran zakat adalah hubungan yang *inelastis*, karena perubahan variabel dependen lebih kecil dibandingkan perubahan variabel independen (Pindyck & Rubinfeld, 2013). Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mayo & Tinsley (2009) yang mengatakan bahwa kenaikan *income* tidak menyebabkan kenaikan besaran *charity* yang diberikan oleh seseorang.

## SIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dalam penelitian ini, didapatkan kesimpulan bahwa keputusan seseorang dalam berzakat lebih condong dipengaruhi oleh religiusitas ketimbang *income*. Hal tersebut menjawab anomali yang berkembang dalam masyarakat, dimana individu berpendapatan rendah tetap berusaha untuk mengeluarkan zakat sedangkan terdapat individu dengan pendapatan tinggi yang tidak membayar zakat. Rasa takut akan mendapat dosa ketika melalaikan perintah agama mengalahkan keterbatasan



finansial seseorang. Selain takut mendapatkan dosa, kemungkinan lainnya ialah para muzaki mengharapkan balas jasa dari zakat yang bersifat *intangible* dan memiliki *future value* yang lebih tinggi dibandingkan *present value* dari *income* yang mereka dapatkan saat ini, yaitu pahala.

Namun, apabila dilihat dari elastisitasnya, perilaku individu dalam berzakat hanyalah sekedar untuk menggugurkan kewajiban saja, karena persentase kenaikan besaran zakat yang diberikan tidak lebih besar atau setidaknya sama besar dengan persentase kenaikan *income*. Artinya, ketika terjadi kenaikan *income*, individu tersebut hanya meningkatkan sedikit pengeluaran untuk zakatnya. Padahal salah satu bentuk zakat yaitu zakat profesi menuntut muzaki untuk mengeluarkan setidaknya 2.5% dari penghasilannya baik sebulan maupun setahun. Sehingga, seharusnya hubungan *income* dengan besaran zakat adalah setidaknya *unitary elastic*, dimana proporsi kenaikan besaran zakat setara dengan proporsi kenaikan *income*.

Penelitian ini menghadapi beberapa keterbatasan, salah satunya adalah data zakat yang tidak terklasifikasi. Kedepannya diharapkan agar lembaga survey seperti Rand dan BPS Indonesia mampu memperbaiki modul IFLS atau survey lainnya seperti SUSENAS dengan menambahkan satu seksi khusus masalah agama termasuk pengeluarannya untuk zakat, infak, sedekah, berkorban, perjalanan umrah, haji dan lain sebagainya agar peneliti lain dapat menjawab fenomena perilaku kehidupan beragama masyarakat yang ada di Indonesia dengan pendekatan yang ilmiah dan ditunjang oleh data statistik yang mumpuni.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andriyanto, I. (2011). Strategi pengelolaan zakat dalam pengentasan kemiskinan. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 19(1), 25-46.
- Arsyianti, L. D., & Kassim, S. (2016). Regular charity giving behaviour among low-income households in Indonesia. *Intellectual Discourse*, 24(1).
- Arsyianti, L. D., Kassim, S., & Adeyemi, A. A. (2018). Debt-Taking and Charity-Giving among Low-Income Households: Strengthening Resilience in Islamic Perspective. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 4(1), 1-22.
- Bachmid, G. (2012). Perilaku muzakki dalam membayar zakat mal (Studi fenomenologi pengalaman muzakki di Kota Kendari). *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 10(2), 425-436.
- Beik, I. S., & Alhasanah, I. M. (2012). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Partisipasi dan Pemilihan Tempat Berzakat Dan Berinfak. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 2(1), 64-75.
- Chang, W. C. (2005). Determinants of donations: Empirical evidence from Taiwan. *The Developing Economies*, 43(2), 217-234.
- Chaniago, S. A. (2015). Pemberdayaan Zakat dalam Mengentaskan Kemiskinan. *JURNAL HUKUM ISLAM*, 47-56.
- Choi, N. G., & Chou, R. J. A. (2010). Time and money volunteering among older adults: the relationship between past and current volunteering and correlates of change and stability. *Ageing & Society*, 30(4), 559-581.
- Feldman, N. E. (2010). Time is money: Choosing between charitable activities. *American Economic Journal: Economic Policy*, 2(1), 103-30.
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic econometrics* (4th ed.). New York City: McGraw-Hill.
- Huda, N., & Ghofur, A. (2012). Analisis intensi Muzakkî dalam membayar zakat profesi. *Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah*, 4(2).



- Liu, W., & Aaker, J. (2008). The happiness of giving: The time-ask effect. *Journal of consumer research*, 35(3), 543-557.
- Mastromatteo, G., & Russo, F. F. (2017). Inequality and Charity. *World Development*, 96, 136-144.
- Mayo, J. W., & Tinsley, C. H. (2009). Warm glow and charitable giving: Why the wealthy do not give more to charity?. *Journal of Economic Psychology*, 30(3), 490-499.
- Mohammed, M. O. (2011). Economic Consumption Model Revisited: Infaq Based on Al-Shaybani's Levels of Al-Kasb. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 19(3).
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2013). *Microeconomics* (8th ed.). Boston: Pearson.
- Ranganathan, S. K., & Henley, W. H. (2008). Determinants of charitable donation intentions: a structural equation model. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 13(1), 1-11.
- Romdhoni, A. H. (2017). Zakat Dalam Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Dan Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(01), 41-51.
- Sadeq, A. M. (2002). Waqf, perpetual charity and poverty alleviation. *International Journal of Social Economics*, 29(1/2), 135-151.
- Smith, J. R., & McSweeney, A. (2007). Charitable giving: The effectiveness of a revised theory of planned behaviour model in predicting donating intentions and behaviour. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 17(5), 363-386.
- Snyder, C. M., Nicholson, W., & Stewart, R. (2012). *Microeconomic theory: Basic principles and extensions* (11th ed.). South-Western: Cengage Learning.
- Teah, M., Lwin, M., & Cheah, I. (2014). Moderating role of religious beliefs on attitudes towards charities and motivation to donate. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26(5), 738-760.

Wiepking, P., & Breeze, B. (2012). Feeling poor, acting stingy: The effect of money perceptions on charitable giving. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 17(1), 13-24.

