

Gelagat Pembelian Barang Cetak Rompak: Kesan Faktor Harga dan Pendidikan

**Lim Hock Eam
Hussin Abdullah**

ABSTRAK

Kajian ini mengkaji pengaruh faktor harga dan pendidikan ke atas gelagat pembelian VCD/CD cetak rompak di Kedah. Dengan model Tobit yang dianggarkan, kajian ini mendapati bahawa harga rendah VCD/CD cetak rompak adalah penarik utama. Tetapi, faktor harga ini didapati tidak signifikan di dalam pembelian kuantiti VCD/CD cetak rompak. Tahap pendidikan didapati mempunyai kesan positif terhadap kuantiti VCD/CD cetak rompak dibeli. Dapatan ini bererti masalah pembelian VCD/CD cetak rompak bukan masalah kekurangan pengetahuan, tetapi adalah masalah kekurangan penghargaan hak cipta atau paten. Kajian ini juga mendapati terdapatnya kewujudan pincangan penjumlahan tahap pendidikan. Dalam usaha menangani masalah VCD/CD cetak rompak, kajian ini mencadangkan strategi mewujudkan pasaran terpakai untuk VCD/CD asli, kawalan harga maksima, dan penguatkuasaan undang-undang ke atas pembeli.

Kata kunci: Model Tobit, VCD/CD cetak rompak, illegal gain, bias agregat

ABSTRACT

This research study about the influence of price factor and education into the VCD/CD pirates purchase behavior of Kedah with Tobit model which estimated this research show that the low price of VCD/CD pirates is the main attraction. But, this price factor earn that is not significant in the quantity of VCD/CD pirates purchase. The education level shows the positive effect on the quantity of VCD/CD pirates that have been bought. This result means that the porblem of VCD/CD pirates purchase is not about do not have enough knowledge, but is about insufficient in copyright or paten appreciation. This research also shows that it has writing in the sum

of education level. In the effort to solve the problem of VCD/CD pirates, this research suggest the strategy to build market level for the original of VCD/CD control the maximum price and enforce the law onto the buyer.

PENGENALAN

Barang cetak rompak ataupun barang peniruan merupakan barang yang dihasilkan semula dan serupa dengan barang asli. Mengikut Gael dan Christopher (1994), barang cetak rompak adalah berbeza dari barang peniruan dari segi niat menipu pembeli. Barang peniruan adalah barang yang dijual dengan pembeli dikelirukan agar percaya bahawa barang dibeli adalah asli. Manakala, barang cetak rompak adalah barang yang dijual dengan pembeli mengetahui bahawa ia bukan barang yang asli. Walau bagaimanapun, dalam kegunaan harian, cetak rompak dan peniruan digunakan secara tukar-ganti.

Barang cetak rompak merupakan satu perniagaan yang besar. Di negara USA, pada tahun 1985, nilai aktiviti perniagaan barang cetak rompak adalah dianggarkan bernilai 4% sehingga 8% dari Keluaran Negara Kasar USA (Slater 1985). Di Itali, nilai ini dianggarkan berjumlah di antara US\$800juta sehingga US\$1bilion setiap tahun (The Economist 13 Jan 96). Di Malaysia, sepanjang pengetahuan kami, tiada penganggaran sedemikian dilakukan. Berdasarkan operasi rampasan barang cetak rompak dari April 1999 sehingga Okt 2000, sejumlah RM14.5 juta barang cetak rompak dirampas (*New Straits Times: Management Times* 25 Oct 2000). Bagi tempoh Jan 2002 sehingga Jun 2002, sejumlah RM19 juta barang cetak rompak dirampas (*New Straits Times: Management Times* 16 Sept 2002). Pada 1 Dis 2003, Reuter melaporkan bahawa CD cetak rompak bagi sistem Windows Longhorn oleh MicroSoft Corporation (sistem Windows Longhorn belum lagi dijual di pasaran) telah dijual di Malaysia. U.S juga dilaporkan mengalami kerugian sejumlah US\$316 juta pada tahun 2001 akibat cetak rompak di Malaysia (*Reuters* 1 Dec 2003). Semua ini sedikit sebanyak menunjukkan betapa besarnya saiz perniagaan dan serius masalah barang cetak rompak di Malaysia. Untuk menangani masalah ini, pemahaman gelagat pengguna ke atas pembelian barang cetak rompak amat penting. Kajian mengenai gelagat pengguna ini akan memberi input kepada pembentukan dasar yang berkesan bagi menangi masalah barang cetak rompak.

Sebelum tahun 1991, aspek penawaran adalah tumpuan kepada kebanyakan kajian mengenai masalah barang cetak rompak. Misalnya,

bagaimana untuk mengawal penawaran barang cetak rompak (Bush et al. (1989)). Hanya sedikit kajian dilakukan ke atas aspek permintaan, iaitu gelagat pembelian pengguna terhadap barang cetak rompak. Ini dikenali oleh Hirschman (1991) sebagai “*the dark side of consumer behavior*”. Beliau telah menyeru agar kajian dilakukan ke atas aspek permintaan. Sememangnya seruan beliau adalah tepat sekali. Di dalam kajian masalah barang cetak rompak, permintaan seharusnya mendapat perhatian yang penting. Mengikut teori ekonomi, permintaan (pengguna) dikatakan menentukan apa jenis barang dikeluarkan. Ini dikenali sebagai “kedaulatan pengguna” (*consumer sovereignty*). Selagi terdapatnya permintaan barang cetak rompak, pengeluar akan mencari jalan untuk memenuhi permintaan tersebut atas motif keuntungan. Maka, untuk mengatasi masalah barang cetak rompak, pemahaman gelagat pengguna amat penting. Sejak tahun 1991, pelbagai kajian telah dilaksanakan ke atas gelagat pembelian barang cetak rompak oleh pengguna. Kajian-kajian tersebut adalah tertumpu ke atas aspek niat untuk membeli (misalnya, Ang et al. (2002), Tan (2002), Wee et al. (1995)) atau kesanggupan untuk membeli (misalnya, Albers-Miller 1999) di dalam gelagat pengguna tersebut. Kuantiti yang sebenar dibeli masih diabaikan. Niat atau kesanggupan untuk membeli tidak semestinya sama dengan pembelian sebenar. Seperti mana didefinisikan oleh teori ekonomi, permintaan adalah permintaan berkesan, iaitu kuantiti pembelian yang sebenar, bukannya nilai atau kesanggupan untuk membeli. Maka, kajian gelagat pengguna terhadap barang cetak rompak seharusnya meliputi juga aspek kuantiti pembelian yang sebenarnya. Di dalam konteks ini, kajian ini cuba memanjangkan literatur gelagat pengguna di dalam pembelian barang cetak rompak dengan melihat kepada kuantiti pembelian yang sebenar.

Di dalam literatur ekonomi terhadap gelagat tidak menurut undang-undang (*non-compliance behaviour*), model pemaksimum utiliti telah dicadangkan oleh Becker (1968). Model ini menekan kepada faktor ekonomi di dalam analisis gelagat tersebut. Model ini mencadangkan bahawa *illegal gain* diperolehi dalam pembelian barang cetak rompak merupakan faktor yang penting. *Illegal gain* ini boleh diwakili oleh kelebihan harga barang cetak rompak yang dinikmati ditolak dengan kerugian dihadapi jika ditangkap dalam membeli barang cetak rompak. Jadi, secara teorinya, model pemaksimum utiliti ini mencadangkan kelebihan harga barang cetak rompak, risiko ditangkap dan penalti dikenakan jika ditangkap merupakan faktor yang mempengaruhi gelagat pembelian pengguna. Secara empirikal, faktor harga memang merupakan faktor yang signifikan di dalam menentukan pembelian barang cetak rompak. Kajian oleh Tom et al.

(1998) mendapati harga yang rendah merupakan sebab utama barang cetak rompak dibeli walaupun kualitinya lebih rendah dari barang asli. Malah, pengguna yang membeli barang asli juga mengakui bahawa harga barang cetak rompak memang cukup menarik. Wee et al. (1995) juga mengakui bahawa harga memang merupakan faktor penting dan meletakkannya sebagai kekangan kajian mereka kerana faktor harga tidak diambil kira. Bloch et al. (1993) juga mendapati bahawa pengguna akan memilih barang cetak rompak jika terdapat kelebihan harga. Pendek kata, sama ada secara teori atau secara empirikal, harga yang rendah adalah dicadangkan sebagai penentu utama di dalam pembelian barang cetak rompak.

Gelagat pengguna merupakan satu proses yang kompleks. Selain faktor harga, faktor bukan harga juga memainkan peranan yang penting. Secara teori, teori Kognitif mencadangkan kepentingan moraliti individu dalam gelagat tidak menurut undang-undang (Kohlberg 1969, 1984). Teori Pembelajaran Social pula mencadangkan kepentingan pengaruh kawan dan masyarakat (Akers 1985). Maka, teori telah mencadangkan kepentingan faktor bukan harga dalam mempengaruhi gelagat pembelian barang cetak rompak. Selain itu, faktor sosial-demografi juga memainkan peranan yang penting. Seperti mana dicadangkan oleh Goodman (1990), faktor demografi adalah mewakili pembolehubah subjektif seperti citarasa di dalam gelagat pengguna. Kegagalan mengambilkira faktor demografi seolah-olah membuat andaian bahawa semua isirumah atau individu berkenaan adalah mempunyai fungsi utiliti yang sama. Secara empirikal, faktor-faktor bukan harga memang didapati penting di dalam menentukan pembelian barang cetak rompak. Misalnya, umur, jantina dan tahap pendidikan merupakan tiga faktor demografi yang menjadi tumpuan di dalam kajian gelagat pembelian barang cetak rompak (misalnya Ang et al. 2001; Tan 2002; Wee et al. 1995). Hussin et al. (2002) mendapati bahawa pembelian barang cetak rompak mempunyai hubungan positif dengan gelagat pengguna yang tidak beretika. Pendek kata, sama ada secara teori atau secara empirikal, faktor bukan harga juga dicadangkan sebagai penentu utama di dalam pembelian barang cetak rompak.

Kajian oleh Tan (2002) dan Wee et al. (1995) mendapati tahap pendidikan memang signifikan. Dengan model regresi berbilang, Ang et al. (2001) pula mendapati bahawa tahap pendidikan bukan merupakan pembolehubah yang signifikan dalam mempengaruhi sikap terhadap cetak rompak. Atas dapatan ini, mereka membuat kesimpulan seperti berikut,

...better-and less-educated consumers did not differ...Therefore, the issue is not much a matter of lack of knowledge, but perhaps a lack of attachment to propriety... (Ang et al. 2001: 232)

Kami mencurigai bahawa ketidaksignifikan pembolehubah pendidikan mungkin disebabkan oleh pembolehubah (pendidikan) yang bersifat diskret digunakan sebagai berterusan dalam model regresi yang dibentuk oleh Ang et al. (2001). Jika kesan pendidikan adalah berbeza mengikut tahap pendidikan, dan pembolehubah pendidikan yang diskret digunakan sebagai pembolehubah berterusan. Akibat, kesan pendidikan yang signifikan mungkin menjadi tidak signifikan selepas dijumlahkan. Di dalam konteks ini, kajian ini cuba memanjangkan literatur dengan memberi tumpuan kepada pembolehubah pendidikan dan menguji kesan penjumlahan tersebut. Pembolehubah pendidikan akan dibuat di dalam bentuk diskret (diwakili pembolehubah-pembolehubah patung) dan juga di dalam bentuk berterusan bagi membuat perbandingan.

Kajian ini adalah bertujuan untuk mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi pembelian barang cetak rompak terutamanya faktor harga dan pendidikan. Selain itu, kajian ini juga bertujuan menilai kesan penjumlahan ke atas pembolehubah pendidikan. Barang cetak rompak adalah merujuk kepada VCD dan CD sahaja (muzik dan video). VCD dan CD adalah sasaran utama pencetak rompak dan ia digunakan oleh hampir semua lapisan masyarakat di Malaysia. Pengenalpastian faktor harga dan bukan harga akan membantu memahami gelagat pembelian VCD dan CD cetak rompak. Pemahaman ini dijangka berguna dalam menggubal dasar atau mengambil langkah yang lebih sesuai untuk mengatasi masalah VCD dan CD cetak rompak.

Kajian ini dibahagikan kepada lima bahagian utama. Bahagian pertama adalah pengenalan yang memberi sedikit latar belakang aktiviti cetak rompak serta ulasan karya ke atas pembelian barang cetak rompak. Bahagian kedua membincangkan data dan metodologi digunakan. Bahagian ketiga mempersembahkan hasil penganggaran serta interpretasinya. Bahagian keempat memberi rumusan serta implikasi dasar kajian ini. Bahagian terakhir mengemukakan kesimpulan kajian ini.

DATADANMETODOLOGI

DATA

Data yang digunakan adalah data yang telah dikutip oleh Hussin et al. (2002) di dalam kajian mereka. Reka bentuk persampelan mereka adalah berbentuk *convenience*, iaitu data ini dikutip secara *convenience* ke atas 120 pengguna yang baru beli VCD atau CD cetak rompak dari kedai di

kompleks beli-belah dan gerai di pasar malam, Alor Setar, Kedah. Kaedah temu ramah digunakan untuk mengutip data.

Data dikutip ini adalah tertumpu ke atas pembeli VCD dan CD cetak rompak di Alor Setar, ibu kota negeri Kedah, Malaysia. Di Kedah (dan juga negeri-negeri lain di Malaysia), VCD dan CD cetak rompak boleh diperolehi dengan senangnya sama ada di pasar malam atau kompleks beli-belah. VCD dan CD cetak rompak dipamerkan secara terbuka oleh penjual di tempat berkenaan. Pembeli adalah mengetahui bahawa VCD dan CD dijual tersebut adalah cetak rompak. Tiada kekeliruan atau penipuan bahawa VCD dan CD cetak rompak ini adalah asli.

METODOLOGI

Model regresi berbilang digunakan oleh kajian lalu (misalnya, Ang et al. 2001; Wee et al. 1995) untuk mengenal pasti dan mengukur kesan-kesan penentu yang mempengaruhi gelagat pembelian barang cetak rompak. Bagi kajian ini, pembolehubah bersandar, iaitu kuantiti pembelian VCD dan CD cetak rompak adalah diukur dalam nilai sebenar dibeli sebulan, dengan had atas diletakkan pada 5 keping atau lebih. Ini bererti terdapatnya sensor had atas (*right-censored*), dan penganggaran model regresi berbilang adalah tidak sesuai dan dijangka bias akan wujud (Green 1997). Untuk mengambil kira sifat sensor tersebut, model Tobit digunakan. Model Tobit dianggarkan melalui kaedah ML (*maximum likelihood*) dengan spesifikasi seperti di bawah ini:

Diberi fungsi indeks seperti berikut:

dengan Y ialah nilai pembelian VCD/CD cetak rompak diperhatikan, Y^* ialah nilai pembelian VCD/CD cetak rompak yang sebenarnya tetapi tidak dapat diperhatikan, X ialah matrik pembolehubah bebas dan β ialah vektor pekali bagi pembolehubah bebas.

Model ini dianggar dengan kaedah ML (*maximum likelihood*) dengan fungsi log ML seperti berikut:

Kajian-kajian yang menggunakan model tobit untuk mengawal *bias* sensor adalah Chan et al. (1997), Main & Reily (1994), Treno et al. (2000), dan Plane (1997).

PENGANGGARANDAN INTERPRETASI

Bahagian ini dibahagikan kepada dua sub-bahagian, iaitu analisis diskriptif dan analisis model Tobit. Analisis diskriptif membincangkan ciri-ciri sampel, mengkaji kepentingan harga di dalam membeli VCD/CD cetak rompak dan cadangan mewujudkan pasaran terpakai bagi VCD/CD asli. Analisis diskriptif adalah dilakukan tanpa mengawal kesan pembolehubah-pembolehubah lain. Bagi mengawal kesan tersebut, analisis model Tobit dilaksanakan.

ANALISIS

CIRI SAMPEL

Jadual 1 dan Jadual 2 memaparkan ciri-ciri cerapan bagi sampel yang digunakan di dalam kajian ini. Dari Jadual 1, jelasnya, terdapat pembolehubah tertentu yang mempunyai sub-kategori dengan bilangan cerapan yang terlalu sedikit. Ini menyebabkan gabungan kategori adalah diperlukan di dalam penganggaran model Tobit. Misalnya, bagi pembolehubah pendapatan, kategori RM1501-RM2000, RM2001-RM2500, RM2501-RM3000, RM3001 dan ke atas, mempunyai cerapan yang terlalu sedikit, hanya 5% (6 cerapan), 8% (9 cerapan), 2% (2 cerapan) dan 1% (1 cerapan) masing-masing.

Dari Jadual 2, secara puratanya, pembelian VCD/CD rompak cetak adalah 3 keping sebulan. Manakala, bagi saiz keluarga, secara puratanya adalah 5 orang.

FAKTOR MEMBELI VCD/CD CETAK ROMPAK

Dari Jadual 3, didapati bahawa 99.1% (20.4% + 78.8%) setuju bahawa harga yang lebih murah merupakan salah satu sebab mereka membeli VCD/CD cetak rompak. Pada masa yang sama, 57.3% (10.9% + 46.4%) tidak bersetuju bahawa kualiti VCD/CD cetak rompak adalah setanding dengan yang asli. Tetapi, mereka masih membeli VCD/CD cetak rompak. Maka, kajian mendapati bahawa faktor harga merupakan tarikan utama di dalam membeli VCD/CD cetak rompak. Dapatan ini menyokong dapatan Tom et al. (1998), iaitu walaupun pada tahap kualiti lebih rendah, harga yang rendah menjadi penarik bagi pengguna membeli barang cetak rompak.

Selain itu, seperti ditunjukkan di dalam Jadual 4, 64.6% (47.8% + 16.8%) bersetuju bahawa jika VCD/CD asli dapat dijual semula, mereka sanggup beli VCD/CD asli. Maka, dalam usaha mengurangkan masalah pembelian cetak rompak, kajian ini mencadangkan agar firma/pengeluar

JADUAL 1. Ciri-ciri sampel (pembolehubah patung atau diskret)

Pembolehubah patung/diskret (%)		P e r a t u s
Jantina:	Lelaki	64
	Perempuan	36
Umur:	17-21	32
	22-26	35
	27-31	10
	32-36	7
	37-41	9
	42 dan atas	7
Status perkah.	Bujang	65
	Kahwin	35
Ethnik:	Melayu	87
	Cina	10
	India	2
	Lain-lain	2
Tahap	Sek Rendah	3
Persekolahan:	Sek Men	54
	Sijil/Diploma (Kolej/politeknik)	14
	Ijazah	29
Status kerja:	Bekerja (kerajaan)	24
Bekerja (swasta)	19	
Sendiri	21	
Pelajar	32	
Tidak bekerja	1	
	Pesara	0
	Lain-lain	3
Pendapatan:	500 & ke bawah	43
Bulanan (RM)	501-1000	23
	1001-1500	18
	1501-2000	5
	2001-2500	8
	2501-3000	2

JADUAL 2. Ciri-ciri sampel (pembolehubah berterusan)

Pembolehubah	Purata	Sisihan piawai
Saiz keluarga	5	2
Bilangan VCD/CD cetak rompak dibeli sebulan	3	1

JADUAL 3. Sebab lebih suka membeli VCD/CD cetak rompak dari VCD/CD asli (%)

VCD/CD cetak rompak	Sangat tdk setuju	Tidak setuju	Setuju	Sangat setuju
Kualiti perkhidmatan respon penjual jika VCD/CD rosak	7.1	33.0	39.3	20.5
Kualiti fungsi VCD/CD (setanding dengan asli)	10.9	46.4	30.0	12.7
Kualiti fungsi VCD/CD (memenuhi kehendak)	5.4	34.2	46.0	14.4
Harga lebih murah	0.0	0.9	20.4	78.8

VCD/CD asli mengambil usaha secara bersama bagi mewujudkan satu pasaran VCD/CD asli terpakai. Sampel menunjukkan petanda bahawa ini berkemungkinan besar akan menggalakkan pembelian VCD/CD asli.

ANALISIS MODEL TOBIT

Jadual 6 memaparkan model Tobit dianggarkan bagi mengenal pasti serta mengukur kesan penentu-penentu pembelian VCD/CD cetak rompak terutamanya faktor harga dan pendidikan. Lampiran I memberi keterangan mengenai pembolehubah-pembolehubah digunakan dalam model Tobit

JADUAL 4. Kesanggupan beli VCD/CD asli jika dapat jual semula (%)

Sangat tdk setuju	Tidak setuju	Setuju	Sangat setuju
10.6	24.8	47.8	16.8

tersebut.

PENILAIAN KEBAGUSAN MODEL DIANGGARKAN

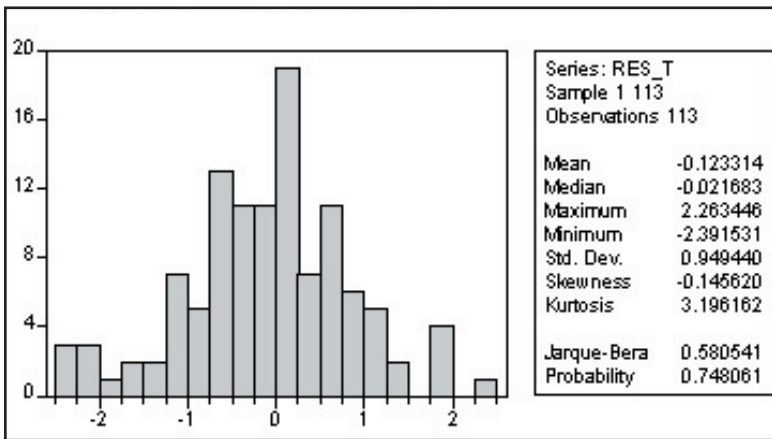
Penganggaran model Tobit ini dilaksanakan dengan *White heteroskedasticity-consistent standard error and covariance*. Ini adalah untuk

mengambil kira masalah heteroskedastisiti yang selalunya wujud di dalam data keratan rentas.

Bagi menguji normaliti, kajian ini mengambil cadangan Pagan & Vella (1989), iaitu dibentukkan graf *symmetrically trimmed residuals* seperti di Rajah 1. Dari Rajah 1, Ujian normaliti Jarque-Bera didapati tidak signifikan dengan nilai-p bersamaan 0.748061, iaitu sampel tidak menunjukkan bukti bahawa andaian normaliti adalah tidak benar.

Bagi menguji kesan masalah multikolineriti yang wujud antara pembolehubah-pembolehubah bebas di dalam model Tobit dianggarkan, ujian kekangan dilaksanakan ke atas pembolehubah bebas yang tidak signifikan secara individu (berdasarkan ujian-t). Dari Jadual 5, ujian kekangan ini menunjukkan nilai-p yang tidak signifikan. Ini bererti pembolehubah yang tidak signifikan secara individu, juga didapati tidak signifikan secara bersama. Pengaruh multikolineriti seharusnya pada tahap minimum dan tidak menjejaskan kesimpulan ujian kesignifikan t yang dilaporkan di dalam model Tobit dianggarkan.

Bagi ujian kebagusan model Tobit dianggarkan, ia adalah dilaporkan di dalam nota di bawah Jadual 6. Nilai-p bagi ujian kebagusan model adalah didapati berhampiran dengan kosong (nilai-p=0.000). Ini bererti model Tobit yang dianggarkan ini adalah bagus secara statistik.



RAJAH 1. Symmetrically trimmed residual

Nota:

Ujian normaliti Jarque-Bera juga dilaksanakan ke atas ralat model Tobit yang berbentuk *ordinary*, *standardized* dan *generalized*. Semuanya juga didapati tidak signifikan pada 10% aras keertian.

JADUAL 5. Ujian kekangan ke atas pembolehubah tidak signifikan

	Nilai-p
age=Dethn=Dgender=s5i=s5iii=s5iv=s5v=s5vi=s6iii=s7i=s7ii=s8iii=0	0.543584
s5i=s5iii=s5iv=s5v=s5vi=s6iii=s7i=s7ii=s8iii=0	0.380812
age=Dethn=Dgender=0	0.306317

Secara kesimpulannya, penilaian kebagusan model mendapati bahawa model Tobit terangkan ini adalah bagus secara keseluruhannya.

INTERPRETASI KE ATAS MODEL DIANGGARKAN

KESAN FAKTOR HARGA

Dari Jadual 6, faktor harga (s5iii) didapati tidak signifikan. Adalah diingatkan bahawa faktor harga di sini adalah merujuk kepada intensiti persetujuan sampel kepada kenyataan bahawa harga lebih murah adalah sebab lebih suka membeli VCD/CD cetak rompak. Faktor harga di sini bukannya harga di pasaran yang sebenarnya. Bagi data keratan rentas yang dikutip pada titik masa yang sama, harga VCD/CD cetak rompak ditawarkan di pasaran adalah sama di Alor Setar. Jadi, tiada peluang bagi kajian ini mengkaji pengaruh harga pasaran ke atas kuantiti VCD/CD cetak rompak dibeli. Harga di sini hanya mewakili intensiti persetujuan sahaja.

Jadual 2 menunjukkan bahawa 99.1% setuju bahawa harga yang rendah adalah sebab mereka membeli VCD/CD cetak rompak. Iaitu, jelasnya, faktor harga telah menarik pengguna membeli VCD/CD cetak rompak, berbanding dengan VCD/CD asli. Tetapi, di dalam Jadual 6, faktor harga ini didapati tidak signifikan. Iaitu, faktor harga tidak lagi mempengaruhi kuantiti VCD/CD cetak rompak dibeli. Maka, dapatan ini mencadangkan bahawa pengaruh faktor harga tersebut di dalam gelagat pembelian VCD/CD cetak rompak adalah berbentuk dua peringkat. Peringkat pertama, pengguna membuat pilihan sama ada membeli VCD/CD cetak rompak atau asli. Peringkat kedua, setelah membuat keputusan di peringkat pertama, pengguna membuat keputusan kuantiti VCD/CD yang dibeli. Faktor harga di dalam kajian ini memberi kesan yang signifikan (hampir 100% setuju) di dalam peringkat pertama. Pada peringkat kedua, setelah diputuskan VCD/CD cetak rompak dibeli, faktor harga ini tidak lagi memainkan peranan yang penting. Konsep dua peringkat ini adalah selaras dengan konsep “fixed cost of child-care expenditure” di dalam literatur kadar penyertaan

JADUAL 6. Model Tobit dianggarkan

	Pekali	Nilai-p
Pembolehubah		
Age (umur)	0.0506	0.69224
<i>fsize</i> (saiz keluarga)	0.1584	0.0095***
Dgender (Jantina: lelaki=1)	0.5380	0.1118
Dethn (ethnik: Melayu=1)	-0.0347	0.9060
<i>Dmar</i> (status perkahwinan: kahwin=1)	-1.0300	0.0063***
Dinc1a (Pendapatan: 501-1000 = 1)	-0.7569	0.2443
<i>Dinc1b</i> (Pendapatan: 1001-1500 = 1)	1.8631	0.0004***
<i>Dinc1c</i> (Pendapatan: 1501 ke atas = 1)	1.3032	0.0628*
DeduB1 (Pendidikan: SR/SM = 1)	0.3057	0.3906
<i>DeduB2</i> (Pendidikan: Dip/Sijil = 1)	-1.0823	0.0209**
<i>DempA1</i> (status kerja: swasta = 1)	-2.0186	0.0578*
<i>DempA2</i> (status kerja: self emp = 1)	0.8900	0.0805*
<i>DempA3</i> (status kerja: pelajar = 1)	0.5763	0.2800
<i>DempA4</i> (status kerja: unemp/retired = 1)	1.8445	0.0607*
s5i (kesenangan peroleh – lokasi dan masa)	-0.1257	0.5451
<i>s5ii</i> (Qly perkhidmatan – respon penjual jika VCD/CD rosak)	0.5547	0.0020***
s5iii (harga lebih murah)	0.3947	0.2065
s5iv (Qly fungsi VCD/CD: setanding dgn asli)	0.0132	0.9559
s5v (Qly fungsi VCD/CD:memenuhi kehendak)	0.2551	0.2203
s5vi (Kesenangan peroleh – cepat & mudah)	-0.1557	0.4808
s6iii (Merasa bersalah menjadi pelanggan)	0.0676	0.7355
s7i (Niat membeli (akan beli lagi di masa depan))	0.0062	0.9781
s7ii (Niat membeli (hebah/cadang kawan/ahli keluarga beli))	0.1825	0.3636
s8iii (Sanggup beli asli jika dpt jual semula)	-0.2187	0.2394
_cons	-2.2042	0.1576

Nota:

1. Ujian kebagusan model (nilai-p=0.000)

2. ***sig pd 1% aras keertian

** sig pd 5% aras keertian

* sig pd 10% aras keertian

3. Pekali dianggarkan mewakili kesan sut ke atas Y* (fungsi indeks)

4. Asas perbandingan bagi pembolehubah-pembolehubah patung adalah seperti berikut:

Dethn: asas perbandingan = bukan Melayu

Dmar: asas perbandingan = bujang

Dinc1a-c: asas perbandingan = pendapatan RM500 dan ke bawah

DeduB1-2: asas perbandingan = tahap pendidikan ijazah

DempA1-4: asas perbandingan = pekerjaan sektor kerajaan

tenaga buruh wanita berkahwin. Model Selection Heckman adalah sesuai digunakan untuk mengukur kesan faktor harga pada dua peringkat ini. Tetapi, akibat kekangan data, model ini tidak dapat dianggarkan.

KESAN TAHAP PENDIDIKAN

Bagi pembolehubah tahap pendidikan, kami menjangka bahawa mereka yang berpendidikan lebih tinggi adalah lebih memahami kesan negatif pembelian VCD/CD cetak rompak. Jadi, mereka dijangka cenderung menentang aktiviti cetak rompak. Pembelian VCD/CD cetak rompak dijangka mempunyai hubungan songsang dengan tahap pendidikan. Ang et al. (2001) mendapati pembolehubah tahap pendidikan tidak signifikan dan membuat kesimpulan bahawa masalah cetak rompak bukannya masalah kekurangan pengetahuan tetapi lebih kepada masalah kekurangan kesedaran di dalam menghargai hak cipta dan paten. Kajian ini mendapati bahawa pembolehubah pendidikan bukan sahaja tidak memberi kesan negatif ke atas pembelian VCD/CD cetak rompak, malah, ia memberi kesan positif yang signifikan. Dari Jadual 6, berbanding dengan mereka yang bertahap pendidikan ijazah, mereka yang bertahap pendidikan sijil atau diploma (DeduB2) didapati membeli kurang VCD/CD cetak rompak sebanyak 1.08 keping sebulan. Pengaruh ini adalah signifikan pada 5% aras keertian. Dapatan ini mengukuhkan lagi dapatan Ang et al. (2001), iaitu masalah pembelian barang cetak rompak bukan akibat kekurangan pengetahuan tetapi akibat kekurangan “*attachment to property*”.

KESAN PENJUMLAHAN KATEGORI TAHAP PENDAPATAN

Tahap pendidikan yang diukur dalam bentuk diskret, iaitu seperti di dalam kajian ini, tahap pendidikan SR/SM, tahap pendidikan sijil/diploma, dan tahap pendidikan ijazah. Pembolehubah tahap pendidikan ini boleh diwakili oleh pembolehubah patung. Alternatifnya, disebabkan terdapatnya susunan bererti (dari tahap rendah sehingga tertinggi), tahap pendidikan juga boleh dianggap sebagai pembolehubah berterusan dan dijumlahkan semua kategori tersebut untuk diwakili oleh satu pembolehubah berterusan atau diskret. Ang et al. (2001) mewakili pembolehubah tahap pendidikan dengan satu pembolehubah berterusan. Iaitu, tahap pendidikan yang berbeza dan bersusunan bererti telah dijumlahkan.

Untuk menilai kesan penjumlahan tersebut, selain model Tobit di Jadual 6 yang tidak menjumlahkan tahap pendidikan (dinamakan sebagai Model I di Jadual 7), satu model Tobit dengan spesifikasi yang sama tetapi

tahap pendidikan adalah dijumlahkan telah dianggarkan (dinamakan sebagai Model II di Jadual 7). Jadual 7 memaparkan perbandingan kedua-dua model tersebut). Jadual 7 menunjukkan bahawa jika kategori-kategori tahap pendidikan dianggap sebagai berterusan dan dianggarkan, ia didapati tidak signifikan. Tetapi, apabila ia tidak dijumlahkan, dan diwakili secara berasingan oleh pembolehubah patung yang berbeza, ia didapati signifikan. Ini mungkin disebabkan oleh penjumlahan yang dilakukan. Apabila kategori-kategori ini dijumlahkan, kesan yang berbeza (dari kategori/tahap pendidikan yang berbeza, misalnya pekali DeduB1= 0.3057, dan DeduB2=-1.0823, nilai positif dan negatif dijangka batal sesama sendiri (*cancel-off*)). Jadi, walaupun secara berasingan, tahap-tahap pendidikan adalah signifikan, apabila dijumlahkan ia didapati tidak signifikan. Maka, berdasarkan dapatan ini, kajian ini mencadangkan bahawa dalam penganggaran model regresi, bentuk pembolehubah pendidikan seharusnya diberi penekanan. Percubaan menjumlahkan tahap pendidikan yang berbeza dan diwakili oleh satu pembolehubah berterusan sahaja, penganggarannya adalah tertakluk kepada *bias* agregat.

KESAN FAKTOR LAIN

Adalah dijangka bahawa wujudnya hubungan songsang antara tahap pendapatan dengan kuantiti VCD/CD cetak rompak dibeli. Walau bagaimanapun, kajian ini mendapati bahawa pendapatan mempunyai kesan positif ke atas pembelian VCD/CD cetak rompak. Dengan kategori

JADUAL 7. Pekali dianggarkan untuk pembolehubah tahap pendidikan

	Model I (diskret)	Model II (berterusan)
edu	Na	-0.128094 (0.4407)
DeduB1	0.3057 (0.3906)	Na
DeduB2	-1.0823 (0.0209)	Na

Nota:

1. Nilai di dalam kurungan adalah nilai-p berkenaan
2. Na = tidak berkenaan
3. Nilai pembolehubah edu adalah 1=Sekolah rendah, 2=sekolah menengah, 3=diploma/sijil, dan 4=ijazah

pendapatan RM500 dan ke bawah sebagai asas perbandingan, kajian ini dapati bahawa kategori pendapatan RM1001-1500 (Dinc1b) dan kategori pendapatan RM1500 ke atas (Dinc1c), membeli lebih banyak VCD/CD cetak rompak, iaitu lebih sebanyak 1.86 dan 1.30 keping sebulan masing-masing. Ini bererti secara relatifnya, mereka yang berpendapatan tinggi membeli lebih VCD/CD cetak rompak.

Faktor-faktor bukan harga lain yang didapati signifikan adalah kualiti perkhidmatan penjual VCD/CD cetak rompak dari segi memberi tindakbalas positif jika VCD/CD dibeli didapati rosak (s5ii). Mereka yang bujang membeli lebih VCD/CD cetak rompak berbanding mereka yang kahwin. Semakin besar saiz keluarga (yang tinggal bersama), semakin banyak VCD/CD cetak rompak dibeli. Kakitangan kerajaan atau mereka yang bekerja sendiri, membeli lebih VCD/CD cetak rompak berbanding pekerja sektor swasta. Jelasnya, individual *heterogeneity* memainkan peranan yang penting.

RUMUSAN

Kajian ini mendapati bahawa di dalam gelagat pembelian VCD/CD cetak rompak, kesan faktor harga dicadangkan dinilai dalam dua peringkat. Peringkat pertama, keputusan membeli VCD/CD cetak rompak atau asli, faktor harga memberi kesan yang signifikan. Peringkat kedua, selepas dibuat keputusan membeli VCD/CD cetak rompak, faktor harga tidak memberi kesan yang signifikan ke atas kuantiti VCD/CD cetak rompak dibeli. Kajian di masa depan adalah dicadangkan memberi tumpuan kepada konsep “fixed costs” ini. Gelagat pembelian barang cetak rompak seharusnya boleh dimodelkan sebagai pembuatan keputusan dua peringkat, seperti mana dilakukan ke atas kajian penawaran buruh wanita berkahwin.

Kajian ini mendapati bahawa harga yang rendah merupakan tarikan utama pengguna membeli VCD/CD cetak rompak. Tarikan harga rendah ini, ataupun “*Illegal gain*” ini seharusnya diambil perhatian oleh kerajaan. Dasar kawalan harga ke atas VCD/CD asli memang disokong oleh dapatan kajian ini. Walau bagaimanapun, terdapatnya kekangan di dalam dasar kawalan harga ini. Kos pengeluaran bagi VCD/CD cetak rompak dan asli mempunyai perbezaan yang amat besar. Usaha untuk menurunkan harga VCD/CD asli bagi menghampiri dengan VCD/CD cetak rompak memang usaha yang tidak mungkin dicapai. Bagi mengurangkan tarikan harga yang rendah VCD/CD cetak rompak, selain kawalan harga tersebut, kerajaan seharusnya mengenakan denda bagi mereka yang didapati membeli VCD/CD cetak rompak. Usaha untuk menurunkan *illegal gain* atau kelebihan

harga perlu meliputi kawalan harga dan juga meningkatkan nilai jangkaan kerugian jika ditangkap. Dalam pasaran VCD/CD cetak rompak ini, adalah dicadangkan bahawa pihak pembeli seharusnya tertakluk kepada tindakan undang-undang seperti mana pihak penjual.

Tahap pendidikan didapati mempunyai hubungan positif dengan kuantiti pembelian VCD/CD cetak rompak. Mereka berijazah didapati membeli lebih berbanding mereka mempunyai diploma atau sijil. Dapatan ini diambil sebagai bukti bahawa masalah pembelian VCD/CD cetak rompak bukannya akibat masalah kekurangan pengetahuan. Sepanjang pemerhatian kami, pelancong-pelancong dari negara maju bertahap pendidikan tinggi serta terkenal dengan gelagat tidak membeli VCD/CD cetak rompak, didapati mengubah gelagat mereka apabila berada di Malaysia. Di Tanjung Bunga, Pulau Pinang, adalah diperhatikan bahawa pelancong dari negara maju merupakan pelanggan terbaik bagi VCD/CD cetak rompak. Kami mencadangkan bahawa masalah pembelian VCD/CD cetak rompak adalah bukan kekurangan pengetahuan, tetapi lebih kepada kekurangan penghargaan kepada hak cipta. Percubaan untuk mengatasi pembelian VCD/CD cetak rompak dicadangkan menekan kepada menimbulkan kesedaran dan penghargaan pengguna terhadap hak paten.

Kajian ini juga mencadangkan pembentukan pasaran terpakai untuk VCD/CD asli. Seramai 64.6% daripada cerapan sampel kajian ini bersetuju membeli VCD/CD asli dari cetak rompak jika pasaran terpakai tersebut wujud. Pasaran terpakai ini boleh jadi di dalam bentuk fizikal ataupun dalam bentuk "*online*". Pihak pengeluar VCD/CD cetak rompak seharusnya menyedari bahawa mengatasi masalah cetak rompak perlu penggunaan pelbagai strategi dari pelbagai perspektif.

KESIMPULAN

Secara kesimpulannya, faktor harga dan bukan harga mempunyai pengaruh masing-masing di dalam gelagat pembelian VCD/CD cetak rompak. Faktor harga didapati mempengaruhi peringkat pembuatan keputusan membeli asli atau cetak rompak. Bagi peringkat kuantiti dibeli, faktor harga didapati tidak signifikan. Jelasnya, "*Illegal gain*" memainkan peranan dalam pembelian VCD/CD cetak rompak. Tahap pendidikan didapati mempunyai hubungan positif dengan kuantiti pembelian VCD/CD cetak rompak. Ini menunjukkan bahawa kekurangan pengetahuan bukan alasan yang kukuh untuk pembelian VCD/CD cetak rompak. Kajian di masa depan

dicadangkan untuk menerokai lebih dalam lagi aspek kesan faktor harga yang mempunyai dua peringkat serta kesan positif pendidikan yang diluar jangkaan. Kesan penjumlahan tahap pendidikan juga didapati memberi kesan ke atas kesignifikan pembolehubah tahap pendidikan. Pincangan penjumlahan didapati wujud dan kajian di masa depan seharusnya memberi perhatian kepadanya. Akhirnya, kajian ini juga mendapati terdapatnya peranan individu *heterogeneity* dalam pembelian VCD/CD cetak rompak. Mereka yang bujang, bekerja dengan sektor kerajaan atau bekerja sendiri, saiz keluarga yang lebih besar, tahap pendidikan ijazah, pendapatan bulanan RM1001 ke atas, membeli lebih banyak VCD/CD cetak rompak setiap bulan.

RUJUKAN

- Akers, R. L. 1985. *Deviant behaviour: a social learning approach*. 3rd edition. Belmont CA: Wadsworth.
- Albers-Miller, D. Nancy. 1999. Consumer misbehavior: why people buy illicit goods. *Journal of Consumer Marketing* 16(3): 273-287.
- Ang, S. H., P. S. Cheng, A. C. Lim Elison & S. K. Tambyah. 2001. Spot the difference: consumer responses towards counterfeits. *Journal of Consumer Marketing* 18(3): 219-235.
- Becker, Gary. 1968. Crime and punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy* 76: 169-217.
- Bloch, P. H., R. F. Bush & L. Campbell. 1993. Consumer 'accomplices' in product counterfeiting: a demand-side investigation. *Journal of Consumer Marketing* 10(4): 27-36.
- Bush, R. F., P. H. Bloch & S. Dawson. 1989. Remedies for product counterfeiting. *Business Horizons* 32(1): 59-65.
- Chan, C. Kam, Shum Connie & Wright J. David. 1997. Class Attendance and Student Performance in Principles of Finance. *Financial Practice and Education*, Fall/Winter, 58-65.
- Geal, McDonald & Christopher Roberts. 1994. Product Piracy: the problem that will not go away. *Journal of Product & Brand Management* 3(4): 55-65.
- Goodman, A. C. 1990. Demographic of individual demand. *Regional Science and Urban Economics* 20: 83-102.
- Green, W. 1993. *Econometric Analysis*, 2nd ed. New York: Macmillan.
- Hirschman, E. C. 1991. Secular mortality and the dark side of consumer behavior: or how semiotics saved my life. *Advances in Consumer Research* 18: 1-4.
- Hussin B Abdullah, Normizan B Bakar & Abdul Razak Chik. 2002. Consumer behavior towards pirated CD/VCD's usage, *unpublished paper*. School of Economics, Universiti Utara Malaysia.
- Kohlberg, Lawrence. 1969. *Economic Models of Criminal Behavior*. New York: North-Holland Publishing.

- Kohlberg, Lawrence. 1984. The relationship between moral judgement and moral action. In L. Kohlberg (Ed.), *Essays on moral development*, vol.2: The psychology of moral development. New York: Harper & Row.
- Main, G. M. Brian & Reilly Barry. 1994. Married women's hours and participation revisited. *Applied Economics* 26: 277-281.
- Pagan, A. & F. Vella. 1989. Diagnostic tests for models based on individual data: a survey. *Journal of Applied Econometrics* 4: S29-S59.
- Plane Patrick. 1997. Privatization and economic growth: an empirical investigation from a sample of developing market economies. *Applied Economics* 29: 161-178.
- Slater, C. 1985. Underground incomes. *American Demographics* 7(4): 7.
- Tan, Benjamin. 2002. Understanding consumer ethical decision making with respect to purchase of pirated software. *Journal of Consumer Marketing* 19(2): 96-111.
- Treno, J. Andrew, Alanix L. Maria & Gruenewald J. Paul. 2000. The use of drinking places by gender, age and ethnic groups: an analysis of routine drinking activities. *Addiction* 95(4): 537-551.
- Tom, G., B. Garibaldi, Y. Zeng & J. Plcher. 1998. Consumer demand for counterfeit goods. *Psychology and Marketing* 15(5): 405-421.
- Tonglet Michele. 2001. Consumer misbehaviour: An exploratory study of shoplifting. *Journal of Consumer Behaviour* 1(4): 336-354.
- Wee, C. H., S. J. Tan & K. H. Cheok. 1995. Non-price determinants of intention to purchase counterfeit goods: an exploratory study. *International Marketing Review* 12(6): 19-46.
- _____. (16 Jan 1996). Not real, but who cares. *The Economist* 338(7948): 65-66.

Fakulti Ekonomi
Universiti Utara Malaysia
06010 Sintok
Kedah Darul Aman
e-mail: lheam@uum.edu.my