



Manuscript Title: Penelitian Terhadap Peranan Mikro Kredit dalam Membasmi Kemiskinan:
Kajian Kes ke atas Peminjam Mikro Kredit Formal dan Tidak Formal di Pulau
Pinang

Author(s): Siti Masayu Rosliah Abdul Rashid dan Narimah Samat

Accepted Date: 15-May-2021

Please cite this article as: Siti Masayu Rosliah Abdul Rashid and Narimah Samat. 2021. Penelitian Terhadap peranan mikro kredit dalam membasmi kemiskinan: Kajian kes ke atas peminjam mikro kredit formal dan tidak formal di Pulau Pinang. *Kajian Malaysia* (early view).

This is a provisional PDF file of an article that has undergone enhancements after acceptance, such as the addition of a cover page and metadata, and formatting for readability, but it is not yet the definitive version of record. This version will undergo additional copyediting, typesetting and review before it is published in its final form, but we are providing this version to give early visibility of the article.

**PENELITIAN TERHADAP PERANAN MIKRO KREDIT DALAM
MEMBASMI KEMISKINAN: KAJIAN KES KE ATAS PEMINJAM
MIKRO KREDIT FORMAL DAN TIDAK FORMAL DI PULAU PINANG**

***OBSERVATION ON THE ROLE OF MICRO CREDIT IN ERADICATING
POVERTY: A CASE STUDY ON FORMAL AND INFORMAL MICRO
CREDIT BORROWERS IN PENANG***

Siti Masayu Rosliah Abdul Rashid^{1*} and Narimah Samat²

¹Pusat Pengajian Pendidikan Jarak Jauh, Universiti Sains Malaysia, Pulau Pinang,
MALAYSIA

²Pusat Pengajian Ilmu Kemanusiaan, Universiti Sains Malaysia, Pulau Pinang,
MALAYSIA

*Corresponding author: masayurashid@usm.my

ABSTRACT

The micro credit program is an initiative of micro financing to cultivate entrepreneurship among the society, producing business activities, creating job opportunities and generates economic growth. Formal micro credit program either from the institutions, commercial banks or development banks are found to succeed in eradicating poverty. Other than that, there is also informal micro credit scheme that offers financing to the merchants. This shows an overlapping of power in evaluating the effectiveness of micro credit program either offered by the formal or informal institutions. This article is written to identify the effectiveness of formal and informal micro credit financiers that offer financing to the small business owners in Penang in order to deal with poverty issue among them. The research design is qualitative whereby the research instrument used open ended interview. The respondents are selected using purposive sampling involving 20 respondents who are in business and received micro credit loan either from formal or informal institutions. The data analysis for this study is based on field notes. The study also uses quantitative analysis to present the respondents' profiles. While the actual analysis is through qualitative data. The study finding shows 100 per cent of respondents tend to choose the formal micro credit scheme compared to the informal scheme although there are issues and problems in the formal micro credit procedure. The finding shows that, the micro credit role has effect in the reduction of poverty among the respondents. As the result, 60 percent of the respondents received more than RM2500 a month.

Furthermore, there are suggestions from the respondents to improve the micro credit institutions. Among the suggestions are to ease the loan procedure, increase the amount of loan and offer a grant to buy the equipment or tools for the business. Therefore, this study is expected to provide input to every formal and informal micro credit institutions to organize their strategies towards improving the loan procedure for each micro credit institutions in Malaysia.

Keywords: *formal micro credit, informal micro credit, individual financier, small business owner, poverty*

ABSTRAK

Program mikro kredit merupakan inisiatif pembiayaan mikro bertujuan untuk memupuk keusahawanan dalam kalangan masyarakat, menghasilkan aktiviti perniagaan, mencipta peluang pekerjaan dan menjana pertumbuhan ekonomi. Program mikro kredit formal sama ada daripada institusi, bank perdagangan atau bank pembangunan didapati telah berjaya dalam usaha membasmi kemiskinan. Selain itu, terdapat juga skim mikro kredit tidak formal yang menawarkan pinjaman kepada peniaga. Ini menggambarkan berlakunya pertindihan kuasa dalam menilai sejauh mana keberkesanan program mikro kredit sama ada yang ditawarkan oleh insitusi formal atau tidak formal. Oleh itu artikel bertujuan untuk mengenal pasti sejauh mana keberkesanan pembiayaan mikro kredit formal dan tidak formal yang menawarkan pembiayaan kepada golongan peniaga kecil di Pulau Pinang dalam usaha mengatasi isu kemiskinan kalangan mereka. Reka bentuk kajian adalah berbentuk kualitatif di mana instrumen kajian menggunakan soalan temu ramah secara terbuka. Sampel responden dipilih menggunakan kaedah pensampelan bertujuan melibatkan 20 responden yang mengusahakan perniagaan serta mendapat pinjaman mikro kredit sama ada melalui institusi formal atau tidak formal. Analisis data untuk kajian ini adalah berdasarkan nota lapangan. Kajian turut menggunakan analisis kuantitatif untuk mempersembahkan profil responden. Manakala analisis sebenar adalah melalui data kualitatif. Hasil kajian mendapati 100 peratus responden cenderung memilih skim mikro kredit formal berbanding tidak formal walaupun timbul isu dan masalah dalam prosedur pinjaman mikro kredit formal. Dapatan menunjukkan, peranan mikro kredit memberi kesan ke atas pengurangan kemiskinan kalangan responden. Hasilnya, 60 peratus responden memperoleh pendapatan lebih daripada RM2500 sebulan. Seterusnya, terdapat cadangan yang dikemukakan oleh responden untuk penambahbaikan institusi mikro kredit. Antara cadangan tersebut adalah mempermudah prosedur pinjaman, meningkatkan jumlah pinjaman serta menawarkan geran untuk pembelian peralatan atau perkakasan perniagaan. Justeru, kajian diharapkan

dapat memberi input kepada setiap institusi mikro kredit sama ada formal dan tidak formal untuk menyusun strategi terhadap penambahbaikan prosedur pinjaman setiap institusi mikro kredit yang ada di Malaysia.

Kata kunci: mikro kredit formal, mikro kredit tidak formal, pembiayaan individu, peniaga kecil, kemiskinan

LATAR BELAKANG KAJIAN

Menghapuskan kemiskinan merupakan satu isu global dan menjadi agenda utama dalam Matlamat Pembangunan Mapan (SDGs) Pertubuhan Bangsa-bangsa Bersatu. Menurut penyelidikan terkini oleh *World Bank* (2020), menjelang tahun 2030 dua pertiga daripada golongan miskin ekstrem global mungkin hidup dalam konflik ekonomi yang rapuh dan terjejas hingga mengakibatkan matlamat menghapuskan kemiskinan global tidak akan tercapai. Penyelidikan baru daripada *World Bank* menganggarkan bahawa 40 juta hingga 60 juta orang akan jatuh ke dalam kemiskinan yang melampau (di bawah kadar \$ 1,90 / hari) pada tahun 2020, berbanding tahun 2019 (Bank Dunia, 2020).

Terdapat pelbagai strategi dan usaha telah dilaksanakan dalam mengurangkan dan menghapuskan kemiskinan. Antara strategi yang diperkenalkan adalah menggalakkan perusahaan perniagaan kecil yang dijalankan oleh golongan masyarakat miskin melalui pembiayaan mikro kredit. Pembiayaan mikro kredit telah menjadi pendekatan yang semakin popular bertujuan untuk mengurangkan kemiskinan dengan memberi peluang baru kepada golongan miskin untuk meneraju perniagaan keusahawanan (Banerjee & Jackson, 2016). Kebanyakan kajian mendedahkan pembiayaan mikro kredit mendorong keusahawanan, meningkatkan aktiviti menjana pendapatan sehingga mampu mengurangkan kemiskinan, memberi kuasa kepada golongan miskin (terutama wanita di negara membangun), meningkatkan akses kepada kesihatan dan pendidikan, serta membina modal sosial dalam kalangan masyarakat miskin (Khanam et al. 2018; Chatterjee et al. 2018; Banerjee & Jackson, 2016;).

Di Malaysia, institusi pertama yang menawarkan kemudahan mikro kredit adalah Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), diikuti oleh Yayasan Usaha Maju (YUM) serta Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) yang ditubuhkan pada tahun 1988 dan 1998 diikuti beberapa institusi perbankan sama ada bank perdagangan mahupun bank pembangunanyang menawarkan kemudahan pembiayaan mikro kredit (*Loanstreet* Malaysia, 2019). AIM merupakan salah satu institusi mikro kredit pertama yang memberi pembiayaan mikro kredit dengan menyediakan

bantuan kewangan kepada golongan miskin yang ingin menjalankan aktiviti ekonomi khususnya aktiviti keusahawanan dan pendidikan, bagi meningkatkan taraf hidup (Tammili et al. 2017). Di samping itu, pembiayaan mikro kredit AIM juga merupakan platform utama di mana boleh bertindak sebagai alat yang berkesan dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat serta mengurangkan isu kemiskinan (Samer et al. 2015). Justeru, kemunculan AIM bukan sahaja untuk membantu golongan miskin, malah secara tidak langsung membantu menjana ekonomi negara ke arah yang lebih baik.

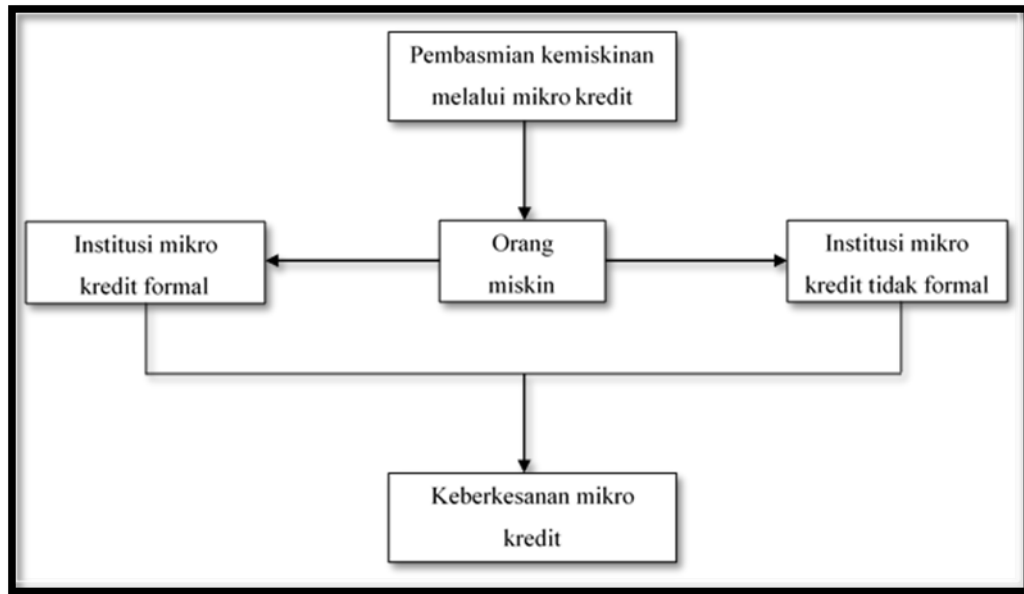
Namun demikian, timbul persoalan sejauh mana keberkesanan pembiaya mikro kredit formal dapat membantu mengurangkan kemiskinan di Malaysia kerana pada masa kini terdapat juga skim mikro kredit tidak formal yang kebanyakannya terdiri daripada pembiaya individu yang turut menawarkan pembiayaan wang kepada masyarakat di luar sana. Justeru, artikel ini bertujuan untuk mengenal pasti sejauh mana keberkesanan antara pembiaya mikro kredit formal dan tidak formal yang menawarkan pembiayaan kepada golongan peniaga kecil di Negeri Pulau Pinang.

TINJAUAN LITERATUR

Umumnya, masyarakat sedia maklum bahawa pembiayaan mikro kredit adalah satu konsep pinjaman perniagaan berskala kecil yang dikhaskan kepada masyarakat berkeperluan bertujuan untuk meningkatkan taraf kehidupan. Melalui pinjaman mikro kredit, ia dirancang untuk menyokong aktiviti keusahawanan peminjam dengan matlamat untuk mengurangkan kemiskinan kalangan masyarakat miskin. Konsep ini dapat dijelaskan melalui kerangka konseptual seperti di bawah. Rujuk Rajah 1.

Kerangka Konseptual

Fokus kajian adalah untuk mengenal pasti keberkesanan mikro kredit bagi mengurangkan kemiskinan khususnya dalam kalangan peniaga kecil di Malaysia. Kerangka konsep dalam kajian ini seperti yang ditunjukkan di bawah.



Rajah 1: Kerangka konseptual pembasmiian kemiskinan melalui mikro kredit.

Pada fasa pertama kerangka konsep ini, peranan dan fungsi mikro kredit merupakan salah satu strategi penting yang digunakan untuk mengurangkan dan menghilangkan isu kemiskinan dalam kalangan orang miskin. Pomi (2019) mengakui bahawa mikro kredit diiktiraf sebagai alat yang paling berkesan untuk memerangi kemiskinan. Di samping itu melalui penggunaan mikro kredit, ia digambarkan dapat memberi kesan yang lebih cepat dalam pertumbuhan pendapatan aktiviti ekonomi peserta terutama dalam kalangan masyarakat luar bandar (Durrani et al., 2011; Bhuyian et al., 2015 & Ekpe et al., 2010).

Fasa kedua pula menunjukkan bahawa mikro kredit biasanya ditawarkan kepada orang miskin. Orang miskin boleh memilih sama ada dari kredit mikro formal (AIM, SME, TEKUN atau mana-mana institusi bank perdagangan) atau mikro kredit tidak rasmi misalnya daripada saudara mara, rakan, *Along* atau *Ceti Haram* dan lain-lain. Pada kebiasannya, kebanyakan orang miskin akan memilih mikro kredit yang menawarkan kemudahan terbaik untuk mereka. Mereka akan memilih mikro kredit yang menyediakan kemudahan prosedur, kelulusan cepat, jangka masa pinjaman (panjang atau pendek), jumlah pinjaman, serta pembayaran balik yang mudah.

Untuk fasa ketiga, impak keberkesanan mikro kredit akan tercapai sekiranya orang miskin mendapat manfaat yang sepatutnya daripada potensi mikro kredit yang ditawarkan kepada mereka. Matlamat dan tujuan utama pembiayaan mikro

kredit terlaksana sekiranya dapat membantu masyarakat meningkatkan taraf hidup kepada isi rumah yang berpendapatan rendah sekaligus mengurangkan kemiskinan kalangan masyarakat.

KEBERKESANAN MIKRO KREDIT DALAM MENGURANGKAN ISU KEMISKINAN

Di Malaysia terdapat banyak kajian kes yang telah menunjukkan kejayaan dan keberkesanan program mikro kredit dalam mengurangkan kemiskinan. Program-program pembiayaan mikro kredit yang disokong oleh pemerintah memberikan peluang yang lebih luas kepada masyarakat miskin untuk meningkatkan kehidupan mereka. Menurut Imai et al. (2012) pembiayaan mikro kredit merupakan satu inisiatif yang dianggap memberi kesan positif ke atas isi rumah yang berpendapatan rendah. Tammili et al. (2017) dan Terrano et al. (2015) pula menyifatkan pembiayaan mikro kredit merupakan satu alat penting dan terkemuka yang boleh digunakan untuk program pembasmian kemiskinan bukan sahaja di Malaysia, bahkan di seluruh negara Membangun yang lain.

Di samping itu, beberapa pengkaji telah merumuskan bahawa keberkesanan dan kesesuaian inisiatif mikro kredit kepada masyarakat miskin antarabangsa telah berjaya mengurangkan isu kemiskinan (Chliova, Brinckmann dan Rosenbusch, 2015; Khavul, Chavez dan Bruton, 2013). Di Malaysia, kajian menunjukkan bahawa program pembiayaan mikro kredit seperti AIM berjaya meningkatkan taraf hidup masyarakat luar bandar (Samer et al. 2015; Al-mamun et al. 2014). Kajian Mohamed Zaini, Supian dan Norziani (2012) dalam kalangan peserta AIM di beberapa daerah di Kedah, menunjukkan bahawa prestasi ekonomi kalangan peserta AIM semakin memberangsangkan dan dapat mengurangkan masalah kemiskinan. Kajian oleh Abdullah, Joseph dan Nurul Huda (2012) ke atas wanita miskin luar bandar di beberapa negeri di Semenanjung Malaysia juga mendapati keberkesanan penyertaan golongan terbabit dalam program AIM. Dapatan tersebut disokong oleh Samer et al. (2015). Menurut Samer et al. (2015) program mikro kredit berkesan untuk memperkasakan peranan wanita sebagai penyumbang utama ekonomi keluarga. Ini kerana melalui pembiayaan mikro kredit, wanita berperanan untuk menentukan keputusan dalam merancang perbelanjaan harian, perbelanjaan sekolah anak-anak, perbelanjaan kesihatan dan keputusan pembayaran balik pinjaman.

Dapatan yang sama turut diperoleh oleh pengkaji lain yang mendapati pembiayaan mikro kredit mempunyai keberkesanan dalam mengurangkan isu kemiskinan dalam kalangan wanita. Yostrakul (2018) mendapati peserta mikro kredit wanita di Thailand berjaya meningkatkan taraf hidup masing-masing

melalui aktiviti perniagaan walaupun mereka mempunyai tahap pendidikan yang rendah.

Sementara itu, kajian yang dijalankan oleh Agloba, Acupan, Mahmood (2017) di Filiphina, Kumra & Sharma (2018) di India dan Ahmad & Satti (2017) di Pakistan turut mencatat kesan positif ekoran daripada penyertaan program mikro kredit dalam kalangan peserta. Kajian oleh (Ghaliba, Malki, dan Imai 2014), menekankan bahawa peserta skim mikro kredit di Pakistan bukan hanya berjaya menjana pendapatan malahan dapat meningkatkan perbelanjaan isi rumah terutamanya dalam aspek keperluan hidup seperti pakaian, makanan dan juga kesihatan.

Penemuan kajian oleh beberapa kumpulan pengkaji di atas jelas menunjukkan bahawa terdapat kesan yang positif terhadap aktiviti kewangan mikro kredit formal dalam kalangan peserta yang terlibat. Selain itu, terdapat beberapa pengkaji yang memberi perhatian terhadap impak keberkesanan yang dimainkan oleh institusi mikro kredit tidak formal.

Kajian oleh Banerjee et.al (2017) mengenal pasti bahawa kebanyakan usahawan di wilayah miskin Hyderabad, India yang telah lama terlibat dengan aktiviti perniagaan cenderung memilih institusi mikro kredit tidak formal setelah mereka mempunyai perniagaan yang stabil. Manakala pinjaman mikro kredit formal memainkan peranan penting dalam menyediakan modal perniagaan kepada peniaga kecil yang baru memulakan perniagaan.

Di China pula misalnya, 67 buah isi rumah ladang membuat pinjaman daripada rakan-rakan dan saudara mara mereka sahaja tanpa membuat pinjaman dengan agensi pembiayaan formal (Turvey & Kong, 2010). Keadaan ini disebabkan pemberi pinjaman tidak formal mudah dan senang diakses tanpa sebarang prosedur yang rumit (Gine, 2011).

Selain itu, kajian oleh Arp, Ardisa dan Ardisa (2017) di kawasan pedalaman Yogyakarta mendedahkan kebanyakan peminjam miskin lebih mudah berurusan dengan pembiayaan wang tidak rasmi kerana proses pinjaman wang sangat mudah berbanding pembiayaan wang mikro kredit formal. Penemuan kajian ini mendedahkan tentang sejauh mana kerenah birokrasi serta prosedur yang rumit untuk membuat pinjaman daripada pembiayaan mikro kredit formal menyebabkan peminjam lebih cenderung untuk memilih perkhidmatan mikro kredit tidak formal di kawasan mereka.

Dapatan yang sama turut diperoleh oleh Kanayo, Jumare & Nancy (2013) di Nigeria di mana proses permohonan pembiayaan mikro kredit yang rumit serta prosedur pegawai pinjaman yang memerlukan dokumen untuk cagaran

menyebabkan majoriti usahawan mikro memilih pembiaya tidak formal untuk mendapatkan dana perniagaan mereka.

Selain itu, wujudnya masalah serta kerenah birokrasi dalam kalangan pembiaya mikro kredit formal menyebabkan usahawan mikro memulakan perniagaan mereka melalui pembiaya mikro kredit tidak formal. Kebanyakan pembiaya mikro kredit tidak formal lebih mudah berurusan dan menyediakan akses pinjaman yang mudah dan cepat, senang berurusan, menyediakan pinjaman yang kecil dan kemudahan bayaran dalam tempoh singkat, mengetahui status peribadi pemohon, dan paling penting tidak memerlukan dokumen untuk dicagarkan (Jones, 2008).

Berdasarkan keseluruhan penemuan di atas, perbincangan menunjukkan pembiayaan mikro kredit sama ada formal atau tidak formal berkesan dalam membantu mengurangkan isu kemiskinan . Namun, ada pengkaji mendedahkan bahawa pembiayaan mikro kredit tidak memperoleh manfaat daripada keberkesanan program tersebut. Misalnya kajian oleh Seng (2018) mengatakan bahawa pembiayaan mikro kredit memberi faedah hanya kepada golongan kaya. Golongan miskin yang layak membuat pinjaman bakal berdepan dengan peningkatan masalah kemiskinan dalam kalangan mereka. Seng (2018) berpendapat bahawa peserta pembiayaan mikro kredit terpaksa menanggung pembiayaan bulanan yang tinggi sehingga memberi kesan buruk kepada kemiskinan isi rumah. Dapatan tersebut selari dengan kajian oleh Islam, Nguyen, dan Smith (2015) di Bangladesh. Mereka berpendapat bahawa kejayaan mikro kredit tidak memberi manfaat kepada peminjam termiskin Ini kerana program mikro kredit melibatkan tempoh pinjaman masa yang lebih lama dan sekaligus memberi kesan kepada peminjam dari aspek komitmen pembayaran pinjaman tersebut (Banerjee et al. 2017).

Seperkara lagi, umum mengetahui bahawa fungsi utama pembiayaan mikro kredit formal ditetapkan hanya untuk kegunaan menghasilkan aktiviti perniagaan, mencipta peluang perniagaan dan menjana pertumbuhan ekonomi. Namun begitu, pada masa sama pembiayaan mikro kredit telah diperluaskan dengan pelbagai tujuan perbelanjaan yang tidak produktif seperti pinjaman baik pulih rumah, pinjaman pendidikan, serta pinjaman pembelian peralatan rumah (Ji Yu et al. 2020). Keadaan ini mampu memberi impak buruk kepada peminjam yang menyalahgunakan dana pinjaman tersebut.

Arp dan Ardissa (2016) pula menegaskan bahawa terdapat banyak kajian yang menerangkan tentang keberkesanan pembiayaan mikro kredit tetapi mengabaikan tentang kemunculan sumber pembiayaan yang tidak rasmi. Walaupun kebanyakan penemuan menunjukkan kejayaan dan keberkesanan program mikro kredit, namun kewujudan institusi mikro kredit tidak formal seperti *Along, Ceti*

Haram atau orang tengah) yang mengambil kesempatan kepada peminjam menawarkan proses pembiayaan yang cepat dan mudah perlu diberi perhatian yang sewajarnya memandangkan golongan miskin mudah terpengaruh untuk membuat pinjaman dengan pihak pembiayaan tidak formal. Hal ini bagi mengelakkan peranan pembiayaan mikro kredit disalahgunakan oleh golongan miskin untuk mendapatkan pembiayaan bagi memenuhi keinginan mereka sahaja.

Lantaran itu, kajian selanjutnya perlu memberi perhatian kepada penyedia pinjaman mikro kredit sama ada melalui institusi pembiayaan formal dan tidak formal terhadap tujuan dan matlamat utama pembiayaan mikro kredit dilaksanakan. Persoalan yang harus diambil peduli adalah adakah institusi mikro kredit menawarkan pembiayaan perniagaan untuk meningkatkan taraf hidup peminjam atau menyediakan pinjaman dengan pelbagai tujuan yang mampu memberi kesan buruk kepada peminjam kerana tidak mampu membuat pembayaran disebabkan pinjaman digunakan untuk perbelanjaan tidak produktif.

Oleh itu bertitik tolak daripada hal tersebut, artikel ini akan mengenal pasti sejauh mana keberkesanan pembiayaan mikro kredit formal dan tidak formal berperanan membantu mengurangkan isu kemiskinan dalam kalangan peminjam di samping menganalisis persepsi dan pandangan responden terhadap institusi mikro kredit pilihan mereka.

METODOLOGI

Kajian ini telah mendapat kelulusan etika daripada Jawatankuasa Etika Manusia (USM/JEPeM/18090425). Sebelum pengumpulan data dilakukan, prosedur kajian, objektif kajian dan sebarang risiko diterangkan kepada peserta.

Bagi menjawab semua persoalan dalam kajian ini, penyelidik memilih pendekatan kualitatif. Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif bertujuan untuk meneroka maklumat mengenai aspek yang dikaji. Pemilihan pendekatan kualitatif dibuat kerana kajian ini merupakan kajian yang berkaitan dengan persoalan dan pernyataan serta tidak menggunakan hipotesis. Penyelidikan kualitatif sangat penting dalam kajian penyelidikan kerana ia menjawab persoalan penyelidikan "bagaimana" dan "mengapa" serta memungkinkan pemahaman yang lebih mendalam mengenai pengalaman, fenomena dan konteks. Selain itu penyelidikan kualitatif membolehkan pengkaji mengemukakan soalan yang tidak dapat diinterpretasikan melalui nombor dengan mudah untuk memahami pengalaman manusia (Cleland, 2017; Trochim & Donnelly, 2006; Bryman, 2008).

Kaedah temu bual digunakan untuk mendapatkan maklum balas daripada responden. Kajian ini menggunakan satu set soalan temu bual secara terbuka. Soalan tersebut merangkumi maklumat peribadi, maklumat perniagaan, maklumat mengenai mikro kredit formal dan tidak formal, dan persepsi responden mengenai pilihan mikro kredit formal atau tidak formal.

Terdapat beberapa langkah yang telah diguna pakai oleh penyelidik sebelum memulakan temu bual bersama responden. Pertama, responden diberi penerangan mengenai persoalan yang dikemukakan. Oleh kerana kajian melibatkan emosi dan perasaan responden, penyelidik terlebih dahulu memaklumkan kepada responden untuk membaca dan memahami setiap kandungan soalan yang akan ditemu bual. Temu bual hanya dijalankan sekiranya responden telah bersetuju untuk menjawab setiap soalan yang dikemukakan.

Persampelan untuk kajian ini adalah persampelan bertujuan. Kajian telah dilakukan di daerah Timur Laut dan Barat Daya dalam negeri Pulau Pinang. Terdapat dua kategori responden dalam kajian ini. Untuk kategori pertama, penyelidik menemu ramah usahawan yang mengusahakan perniagaan secara penuh masa. Seramai 10 orang responden telah dipilih daripada kategori ini. Bagi kategori kedua, seramai 10 orang lagi responden yang mengusahakan perniagaan secara sambilan telah dipilih. Fokus pemilihan responden dalam kajian ini adalah mereka yang terdiri daripada peserta yang mengambil pinjaman atau yang telah meminjam sama ada melalui institusi mikro kredit formal atau tidak formal. Daripada keseluruhan jumlah tersebut, 10 responden terdiri daripada peniaga gerai kecil di sekitar daerah Barat Daya yang menjalankan aktiviti perniagaan secara penuh masa, manakala 10 responden lagi bekerja secara tetap (kumpulan sokongan dengan Gred N19 ke bawah) dalam daerah Timur Laut dan menjalankan perniagaan secara sambilan.

Pemilihan negeri Pulau Pinang di buat kerana kebanyakan peniaga di Pulau Pinang lebih terdedah kepada pembiayaan mikro kredit tidak formal berbanding pembiaya mikro kredit yang berdaftar seperti AIM, TEKUN dan sebagainya. Menurut laporan statistik daripada Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK), pada tahun 2016 sahaja sebanyak 43 sindiket Along atau Ceti Haram telah berselindung di sebalik 63 buah Koperasi Pembiaya yang berdaftar di Pulau Pinang (Bernama, 2016). Bilangan ini menunjukkan bahawa kegiatan agensi pembiaya tidak formal giat dijalankan di negeri Pulau Pinang.

Setelah semua temu bual selesai dijalankan, pengkaji akan menganalisis segala data dan maklumat responden berdasarkan nota lapangan. Kajian akan menggunakan analisis kuantitatif dan kualitatif. Analisis kuantitatif akan digunakan hanya untuk mempersembahkan profil responden. Manakala analisis

sebenarnya adalah melalui data kualitatif. Segala jenis maklumat seperti pendapat atau persepsi responden akan dijadualkan. Selain itu, pendapat responden turut dipetik untuk menyokong hasil dapatan yang diperolehi. Berdasarkan analisis yang diperolehi, pengkaji akan melihat setiap jawapan dan pandangan yang berbeza oleh responden. Oleh itu setiap jawapan dan pandangan akan dinilai serta diambil perhatian. Pengkaji merumuskan bahawa analisis dapatan menunjukkan suatu trend tentang persepsi peminjam terhadap mikro kredit formal dan juga mikro kredit tidak formal.

DAPATAN KAJIAN DAN PERBINCANGAN

Profil Responden

Seramai 20 orang responden terlibat telah ditemu bual oleh pengkaji dan keseluruhan hasil ditunjukkan dalam Jadual 1.

Jadual 1: Profil responden yang berniaga dan merupakan peminjam kepada skim mikro kredit.

No. Resp	Jenis Perniagaan	Tempoh Berniaga	Status perniagaan
R1, perempuan, 67 tahun, ibu tunggal	Perniagaan nasi campur	20 tahun	Penuh masa
R2, perempuan, 31 tahun, bujang	Perniagaan minuman	2 tahun	Penuh masa
R3, perempuan, 56 tahun, kahwin	Perniagaan roti canai	30 tahun	Penuh masa
R4, lelaki, 60 tahun, bujang	Perniagaan nasi lemak	30 tahun	Penuh masa
R5, perempuan, 57 tahun, kahwin	Perniagaan kuih muih	12 tahun	Penuh masa
R6, perempuan, 31 tahun, kahwin	Perniagaan nasi campur	5 tahun	Penuh masa
R7, perempuan, 45 tahun, kahwin	Perniagaan bakeri dan minuman	12 tahun	Penuh masa
R8, perempuan, 58 tahun, kahwin	Perniagaan makanan dan minuman	10 tahun	Penuh masa
R9, perempuan, 60 tahun, kahwin	Perniagaan nasi campur	30 tahun	Penuh masa

R10, perempuan, 40 tahun, kahwin	Perniagaan kain pasang	12 tahun	Penuh masa
R11; perempuan, 56 tahun, kahwin.	Perniagaan kuih muih / sejuk beku	15 tahun	Sambilan
R12; lelaki, 38 tahun, kahwin.	Perniagaan <i>bundle</i>	4 tahun	Sambilan
R13; perempuan, 56 tahun, kahwin.	Perniagaan <i>bundle</i>	6 tahun	Sambilan
R14; lelaki, 32 tahun, kahwin.	Perniagaan kuih muih	3 tahun	Sambilan
R15; lelaki, 44 tahun, bujang.	Perniagaan burger dan bengkel motor	2 tahun	Sambilan
R16; lelaki, 38 tahun, kahwin.	Perniagaan burger dan bengkel motor	8 tahun	Sambilan
R17; perempuan, 32 tahun, kahwin.	Perniagaan jualan langsung	1 tahun	Sambilan
R18; perempuan, 37 tahun, kahwin.	Perniagaan inap rumah	2 tahun	Sambilan
R19; lelaki, 38 tahun, kahwin..	Perniagaan bakeri	2 tahun	Sambilan
R20; perempuan, 41 tahun, kahwin.	Perniagaan jualan langsung	10 tahun	Sambilan
	Penternakan ikan keli		

Sumber: Kajian lapangan, 2018.

Hasil dapatan menunjukkan majoriti daripada responden iaitu 14 orang terdiri daripada perempuan, manakala selebihnya iaitu enam responden adalah lelaki. Dari segi komposisi umur pula, responden tertua berumur 67 tahun, manakala paling muda berumur 31 tahun. Ke semua responden menjalankan pelbagai jenis perniagaan dengan pengalaman berniaga sekurang-kurangnya setahun hingga 30 tahun pengalaman. Seperti yang telah dijelaskan, responden terdiri daripada 10 orang peniaga secara penuh masa, dan 10 orang peniaga yang telah bekerja tetap tetapi menjalankan perniagaan secara sambilan.

Pendapatan Bulanan Responden

Berdasarkan hasil dapatan pendapatan bulanan responden, kajian telah mengenal pasti taraf pendapatan dalam kalangan responden terlibat. Pendapatan bulanan responden menunjukkan bahawa mereka berada dalam kategori B40 dalam kumpulan B1 hingga B4 yang mana purata pendapatan masing-masing dalam lingkungan RM1849.00 hingga RM4395.00 (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2020). Rujuk Jadual 2.

Jadual 2: Peratus pendapatan responden mengikut had pendapatan kumpulan B40.

Kumpulan B40	Had pendapatan	Peratus pendapatan responden (%)
B1	Kurang daripada RM2500	40%
B2	RM2501 – RM3170	20%
B3	RM3171 – RM3970	15%
B4	RM3971 – RM4850	25%

Sumber: Jabatan Perangkaan (2020) dan Kajian Lapangan (2018).

Merujuk responden R2 dan R4, pendapatan yang diperoleh sekadar mampu menyara hidup.

“Pendapatan duk menega ni bukan besar tara mana pun. Kadang kami pun tak cukup duit jugak. Nak buat pusing modal pun belum tentu dapat. Tapi Alhamdulillah rezeki setakat ni mampu duk ada. Ok lah jugak daripada tak dapat duit langsung...” (R2, 31 tahun, perempuan).

“Pendapatan pak cik sekarang ibarat kais pagi makan pagi. Tapi kita faham sekarang ramai orang susah. Tak semua mai kedai beli nasi, ada yang duk masak sendiri. Anak ramai semua kena masak. Kedai kalau mai RM50 tentu habis. Tapi ok jugak pakcik dah ada customer tetap, orang kerja pejabat ka. Depa rehat makan pagi kat sini bawak kawan sekali. Kira bolehlah nak tampung bulan-bulan. Pakcik hidup sorang ja..” (R4, 60 tahun, lelaki).

Selain itu, menurut responden, bidang perniagaan yang dijalankan oleh mereka tidak menjamin pendapatan yang tetap. Namun demikian, beliau beranggapan pendapatan yang diperoleh kalangan peniaga adalah ditentukan oleh rezeki masing-masing. R1 berpendapat,

“Kami peniaga ni macam ni la. Kadang dapat banyak, kadang dapat sikit. Tak kira lagi time kami tak dapat meniaga. Macam makcik aritu, dua bulan kedai katup. Anak sakit, jadi kena lah makcik jaga anak. Kedai katup, pendapatan tak ada lah. Tapi ada lagi dua orang

anak duk bagi sorang sikit bolehlah kami buat makan...” (R1, 67 tahun, perempuan).

Hasil dapatan juga turut mendedahkan bahawa pendapatan responden yang menjalankan perniagaan secara sambilan turut terkesan walaupun mereka sudah mempunyai kerja tetap. Ke semua daripada mereka bekerja dalam Gred N19. Di Malaysia, merujuk kepada Suruhanjaya Perkhidmatan Awam (SPA), gaji permulaan untuk Gred N19 adalah RM1352.00 dengan kenaikan gaji tahunan RM100.00 (SPA, 2019). Sebilangan besar dari mereka (tujuh orang) bekerja sebagai pembantu tadbir, dua orang bekerja sebagai pembantu penyelidik, dan hanya seorang yang bekerja sebagai Warden Asrama. Hal ini mungkin disebabkan oleh faktor kos sara hidup yang tinggi terutama mereka yang tinggal di bandar besar seperti Pulau Pinang.

Contohnya seorang responden menjelaskan;

“Saya pernah memohon pekerjaan baru dengan kelayakan ijazah, tetapi masih belum ada rezeki saya. Duk kat penang ni, semua benda mahal. Kalau nk hidup dengan gaji kerja kerani ni susah nak hidup. Sebab itu saya berusaha untuk stabilkan bisnes bundle supaya saya dapat menambah pendapatan bulanan...” (R12, 38 tahun, lelaki).

Responden lain pula berpendapat;

“Saya nak kena jaga suami sakit. Dia dah tak boleh bekerja lagi. Jadi, saya terpaksa buat kuih dan menega untuk tambah pendapatan kerja yang duk ada ni. Sekarang semua barang mahal. Gaji saya tak cukup untuk menampung perbelanjaan bulanan kerana kos sara hidup yang tinggi...” (R11, 56 tahun, perempuan).

Berdasarkan perbincangan di atas, jelas menunjukkan bahawa responden memperoleh pendapatan dalam pelbagai lingkungan. Pembiayaan mikro kredit sedikit sebanyak membantu responden meningkatkan taraf hidup dalam aktiviti perniagaan yang dijalankan.

Profil Maklumat Pinjaman Mikro Kredit Dan Pinjaman Lain

Bagi mengenal pasti keberkesanan program mikro kredit dalam usaha meningkatkan pendapatan seterusnya membasmi kemiskinan kalangan responden, kajian menganalisis profil pinjaman mikro kredit responden yang menjalankan perniagaan serta mempertahankan aktiviti perniagaan masing-masing. Hasil dapatan menunjukkan responden membuat pinjaman untuk perniagaan dengan pelbagai jenis skim mikro kredit sama ada formal dan tidak

formal. Terdapat juga responden yang menggunakan duit simpanan sendiri untuk menstabilkan perniagaan.

Dapatan menunjukkan pembiayaan daripada skim mikro kredit formal yang menjadi pilihan adalah AIM, TEKUN, *Penang Development Corporation* (PDC), USM Mikro Pinjaman, Bank Rakyat, MBSB, dan juga BSN Mikro Kredit. Manakala bagi pembiayaan agensi tidak formal, responden memilih *Along*, *Ceti Haram* dan juga saudara mara sendiri untuk membuat pinjaman perniagaan mereka.

Maklumat pinjaman mikro kredit dan pinjaman lain responden diringkaskan dalam Jadual 3 di bawah.

Jadual 3: Profil pinjaman skim mikro kredit formal dan tidak formal

No. Resp	Pembiayaan mikro kredit formal	Pembiayaan mikro kredit tidak formal	Simpanan sendiri
R1, perempuan, 67 tahun	√	√	
R2, perempuan, 31 tahun		√	
R3, perempuan, 56 tahun	√		
R4, lelaki, 60 tahun		√	√
R5, perempuan, 57 tahun	√		
R6, perempuan, 31 tahun	√	√	
R7, perempuan, 45 tahun	√		
R8, perempuan, 58 tahun		√	√
R9, perempuan, 60 tahun	√		
R10, perempuan, 40 tahun		√	
R11; perempuan, 56 tahun	√ + √		
R12; lelaki, 38 tahun	√ + √	√	
R13; perempuan, 56 tahun	√		
R14; lelaki, 32 tahun	√ + √		
R15; lelaki, 44 tahun	√ + √		

R16; lelaki, 38 tahun	√ + √
R17; perempuan, 32 tahun	√ + √
R18; perempuan, 37 tahun	√
R19; lelaki, 38 tahun	√
R20; perempuan, 41 tahun	√ + √ + √

Sumber: Kajian lapangan, 2018.

(*Nota √ mewakili satu agensi skim pinjaman, √+√ mewakili dua agensi dan √+√+√ mewakili tiga agensi skim pinjaman)

Berdasarkan keseluruhan dapatan, kesemua responden membuat pinjaman wang untuk perniagaan mereka. Namun demikian, majoriti daripada responden membuat pembiayaan berdasarkan skim mikro kredit formal berbanding dengan pembiayaan mikro kredit tidak formal. Menurut salah seorang responden;

“Nak buat bisnes ni harap duit sendiri tak berapa nak cukup. Kena pinjam jugak la, dapat gaji bayar. Macam saya duit pinjaman potong terus daripada gaji. Pinjam dengan USM Mikro Pinjaman senang. Sebab gaji dapat depa potong terus. Tak perlu kita nak kena pi masuk duit ke, pi bayaq kat depa ka..” (Responden XXXX)

Seorang lagi responden menjelaskan;

“Masa awal meniaga dulu saya pilih PDC. Pinjaman dengan PDC dah lima tahun. Tapi saya buat pinjaman secara berterusan dan sekarang ni masih pinjam lagi. Dengan budak Cina (Along) pun ada pinjam jugak. Habis bayar pinjam lain, pastu habis pinjam lagi. Sekarang duk ada sikit lagi. Nak bayaq perabih dah, pastu tak mau dah kot. Hat ni pinjam depa tahun 2016, duk bayar RM100 seminggu. Pinjam hat ni saja ja sebab nak tambah modal pusingan..” (Responden XXXX).

Selain itu, salah seorang responden berpendapat bahawa beliau tidak menggunakan sebarang pinjaman mikro kredit formal. Pernyataan beliau adalah seperti di bawah;

“Saya guna modal sendiri je. Ada duit pakaila buat menega. Takdak duit kita diam. Cuma kadang ada tak cukup duit tu duk pinjam jugak dengan adik beradik. Tak banyak pun pinjam. Pinjam sikit-sikit. Ada duit bayaq teruih. Depa orang senang..” (Responden XXXX).

Berdasarkan kepada keseluruhan dapatan, ke semua responden mempunyai alasan dan pandangan tersendiri untuk memilih mana-mana pembiaya bagi mendapatkan pinjaman. Kajian menunjukkan majoriti responden memilih skim mikro kredit formal berbanding mikro kredit tidak formal. Keadaan ini mungkin dipengaruhi oleh beberapa faktor yang menyebabkan responden cenderung memilih agensi mikro kredit formal berbanding mikro kredit tidak formal. Namun demikian, walaupun kerajaan telah menyediakan pelbagai agensi pembiaya mikro kredit formal kepada golongan peniaga, namun masih ada responden yang memilih pembiayaan melalui agensi tidak formal seperti *Along* atau *Ceti Haram* dan juga saudara-mara. Keadaan ini mungkin dipengaruhi oleh beberapa faktor yang telah dikenal pasti oleh responden masing-masing. Justeru, perbincangan berikutnya akan mengupas persepsi dan pengalaman responden terhadap skim mikro kredit yang menjadi pilihan mereka.

Persepsi Dan Pengalaman Responden Dalam Urusan Pinjaman Mikro Kredit

Hasil kajian menunjukkan bahawa majoriti responden berpuas hati dengan skim mikro kredit pilihan masing-masing. Kebanyakan responden menjelaskan bahawa pinjaman mikro kredit formal seperti AIM, PDC dan TEKUN membantu mereka menjalankan aktiviti perniagaan dengan jayanya. Menurut seorang responden;

“Makcik start menega ni sebab kawan ajak pinjam Amanah (AIM) satu group dengan depa. Bila dah pinjam tu, buatla bisnes jual nasi ni. Jadi sampai sekarang duk pinjam lagi la, masuk tahun ke 4 dah tak silap. Amanah ni bagus. Senang depa ni. Pinjam Amanah kena bayar seminggu sekali. Untuk simpanan pun duk bayar jugak. Depa urusla semua. Maksudnya hat ni tabung asing la. Cikgu pun bagus. Kalau ada sapa-sapa nak pinjam duit, cikgu tu yang tunjuk cara nak isi borang ka apa. Jadi mudahla makcik rasa...” (Responden XXXX).

Responden lain pula memilih pinjaman daripada skim mikro kredit TEKUN untuk aktiviti perniagaan yang dijalankan. Beliau berpendapat TEKUN menyediakan kemudahan pinjaman terbaik untuk peniaga kecil sepertinya;

“Pengalaman saya berurusan dengan agensi pinjaman ni saya pilih TEKUN. Sebab kalau dengan depa, bayar lambat contoh dua bulan lambat pun, depa tak kena caj lebih. Depa paham orang menega kadang modal pun tak lepas. Kadang ada time kita menega, duk sakit pening tu kena cuti la jugak. Duit nak bayar pinjaman takda. Jadi pernah bayar lambat juga, dan duk tengok tu depa tak caj interest pun...” (Responden XXXX).

Di samping itu, responden yang membuat pinjaman dengan USM Mikro Pinjaman berpendapat bahawa USM menawarkan pinjaman terbaik tanpa sebarang caj dan faedah berbanding dengan agensi lain. Menurut salah seorang responden;

"Saya membuat pinjaman USM untuk menambahkan produk perniagaan saya. Saya berpuas hati dengan USM Mikro Pinj kerana ditawarkan tanpa caj faedah. Pinjaman akan ditolak dari gaji saya. Jadi tidak perlu pergi keluar untuk membayar pinjaman. Setiap bulan saya hanya menerima gaji bersih sahaja..." (Responden XXXX).

Selain itu, responden lain turut mengesahkan bahawa USM Mikro Pinjaman memberi kemudahan terbaik kepada pekerja yang mempunyai tahap pendapatan rendah. Responden tersebut menjelaskan;

"Saya hampir pencen. Ada tempoh dua tahun setengah lagi nak pencen. Tapi sebab duk meniaga jugak, kena buat pinjaman la. Duit gaji kadang tak cukup. Kos hidup tinggi. Kalau saya mohon pinjam duit dengan agensi lain, mesti tak lepas. Sebab umur dah tua dah. Jadi saya pinjam dengan USM. Alhamdulillah lepas. Saya pinjam sedikit ja. Pinjam RM5000 untuk tempoh dua tahun, bulan-bulan duk potong gaji lebih kurang RM208. Lebih-lebih buat modal barang bisnes tu, bolehla buat simpanan kecemasan sikit..." (Responden XXXX).

Selain itu, hasil dapatan juga mendapati terdapat responden yang meminjam daripada skim mikro kredit formal berpengalaman berurusan dengan skim pinjaman tidak formal. Mereka beranggapan bahawa skim mikro kredit formal lebih terjamin berbanding menggunakan pinjaman daripada skim tidak formal. Menurut responden tersebut;

"Dulu-dulu, saya pernah pinjam duit dengan Ceti. Masa tu saya duk kerja bengkel motor je. Jadi keja bengkel ni faham la, slip gaji pun takdak. Nak pinjam bank ka apa, memang tak lepas la. Saya konon nak menega CD, buat part time la. Jadi nak jual CD tu, pinjam modal dengan Ceti. Pinjam Ceti ni faedah tinggi, sampai kita tak tau kita bayar berapa banyak dah. Bayar banyak tapi tak habis-habis. Nasib baik ada rezeki elok masa tu. Saya bayar terus kat ceti tu. Perit sangat pinjam ceti. Tapi depa ok. Tak ugut ke apa. Cuma kita la rasa susah duk bayar banyak sangat. Jadi sekarang ni duk pinjam

dengan hat betul dah. Memang perit betul pinjam dengan ceti ni. Duk ingat lagi sampai la ni...” (Responden XXXX).

Selain itu, terdapat seorang lagi responden yang berkongsi pengalaman meminjam dengan skim mikro kredit tidak formal.

“Untuk bisnes saya, selain pinjam agensi formal, saya pinjam jugak dengan agensi tidak formal. Saya pinjam duit dengan agensi Pinjaman Wang Berlesen. Masa tu saya nak pakai duit cepat. Jadi saya pi ofis depa tanya semua maklumat dan saya bersetuju untuk mohon pinjaman tersebut. Agensi tu offer pinjaman dengan jumlah agak besar. Jadi syokla fikir bila orang offer macam tu. Tapi yang tak berapa nak syok, depa akan pegang kad bank saya. Caj interest pun tinggi. Agreement pun takdak. Tak boleh salahkan sesiapa sebab ini pilihan saya sendiri. Sekarang ni duk bayar lagi. Serik pinjam dengan pinjaman macam ni tapi nak buat macam mana terpaksa. Memang jauh beza pinjam duit dengan agensi formal, berbanding tidak formal. Saya memang selesa pilih agensi formal. Tapi sebab komitmen saya tinggi jadi pinjaman lain tak lulus...” (Responden XXXX).

Walaupun keseluruhan perbincangan di atas mengemukakan persepsi responden terhadap kelebihan pinjaman melalui skim mikro kredit formal, namun ada juga responden berpendapat sebaliknya. Salah seorang responden memberikan penjelasan berdasarkan pengalaman beliau sendiri;

“Saya pernah mohon Skim Pinjaman Mikro-i daripada sebuah bank. Tapi banyak sangat kerenah. Arahan pegawai pun tak jelas. Sekejap beri arahan lain, sekejap lain. Kena siapkan proposal lagi. Saya nak jual nasi je, bukan buka syarikat besar. Prosedur macam tu buat saya pilih untuk pinjam dengan syarikat Cina...” (Responden XXXX)

Selain itu ada juga yang berkongsi pendapat mengenai kelemahan skim pinjaman mikro kredit formal.

“Pinjam dengan agensi formal ni, satu je masalah depa. Depa susah sangat nak berurusan. Dua tiga kali pi jumpa, tak boleh nak mohon lagi. Baik kita pinjam dengan orang lain. Saya pernah mohon pinjaman mikro kredit dengan bank. Tapi tak lulus. Depa letak syarat kena dua tahun pengalaman meniaga. Macam mana nak lulus syarat tu. Sebab kita nak pinjam untuk mula-mula nak meniaga. Syarat macam tu buat kami peniaga baru ni tersepit nak dapat modal. Pinjam dengan Cina (Along) ni senang. Kita nak berapa depa bagi, duit pun depa mai kutip

*kat kedai ni ja. Depa akan janji hari apa nak mai, kami tunggu ja..”
(Responden XXXX).*

Dalam hal ini didapati bahawa, prosedur dan syarat pinjaman yang rumit menyebabkan ada peniaga tidak berminat untuk memilih agensi mikro kredit formal berbanding dengan tidak formal. Dapatan ini turut disokong oleh responden lain;

“Ramai peniaga kat sini buat pinjaman dengan Along. Cuma depa segan nak mengaku. Ada yang pinjam banyak, ada yang pinjam sikit. Pinjam dengan Along pun tak la senang sangat. Tapi kalau nak banding prosedur Along dengan bank, senang banyak lagi pinjam dengan Along ni...” (Responden XXXX).

Berdasarkan keseluruhan perbincangan di atas, dapat dirumuskan bahawa kebanyakan responden memilih skim mikro kredit formal berbanding tidak formal. Ini kerana terdapat perbezaan yang ketara antara kedua-dua skim pinjaman tersebut. Pelbagai faktor telah dinilai oleh setiap responden sebelum membuat pilihan untuk mendapatkan pinjaman masing-masing. Antara faktor yang paling ketara adalah skim mikro kredit formal menawarkan pinjaman lebih terjamin berbanding tidak formal. Dari sudut caj dan faedah juga, skim mikro kredit formal mengenakan caj yang lebih berasas berbanding agensi tidak formal. Malah, ada skim mikro kredit formal yang menawarkan pinjaman tanpa sebarang faedah atau caj tersembunyi. Jika dibandingkan dengan mikro kredit tidak formal, terdapat institusi berkenaan yang mengenakan caj yang sangat tinggi sehingga 40 peratus kepada peminjam terutamanya pada musim sesi persekolahan atau menjelang perayaan (Aling, 2018).

Walau bagaimanapun, terdapat juga responden yang berpendapat sebaliknya. Mereka mengatakan bahawa skim mikro kredit formal mengenakan syarat dan prosedur yang agak rumit walaupun mereka hanya ingin mengusahakan perniagaan secara kecil-kecilan. Di samping itu, kerenah birokrasi yang wujud dalam kalangan pekerja skim mikro kredit formal menyebabkan responden cenderung untuk berurusan dengan agensi tidak formal walaupun pada tanggapan mereka pinjaman tidak formal berisiko dan beri kesan buruk kepada mereka.

Cadangan Responden Terhadap Penambahbaikan Pinjaman Skim Mikro Kredit

Walaupun perbincangan sebelum ini mendasari kepada kelebihan skim mikro kredit pilihan masing-masing, namun responden turut mencadangkan beberapa

perkara yang perlu ditambah baik oleh setiap agensi tersebut agar lebih memberi impak kepada golongan peminjam seperti mereka.

Terdapat pelbagai jenis cadangan yang telah dikemukakan oleh responden. Antara cadangan tersebut adalah mempermudah urusan prosedur pinjaman dalam kalangan agensi skim mikro kredit formal. Seorang responden mencadangkan;

“Kalau diberi pilihan untuk membuat pinjaman mikro kredit, saya memang pilih agensi formal. Cuma kalau boleh, saya mintak agensi terbabit mempermudah urusan proses pinjaman, tidak terlalu rumit untuk peniaga kecil seperti saya nak mohon pinjaman wang ni. Borang permohonan pun susah nak isi, sehingga saya kena upah orang untuk isi borang ni. Upah isi satu borang permohonan bernilai RM50...” (Responden XXXX).

Selain itu terdapat cadangan responden yang memohon agensi skim mikro kredit meningkatkan jumlah pinjaman. Menurut responden terbabit, jumlah pinjaman yang kecil menyukarkan perniagaan beliau untuk terus berkembang. Responden berpendapat;

“Saya memulakan perniagaan bakeri. Harga mesin pengadun dan ketuhar agak mahal. Skim pinjaman untuk mulakan bisnes agak sedikit. Jadi agak wajar sekiranya jumlah pinjaman untuk memulakan perniagaan ditambah. Kalau jumlah sedikit nak beli peralatan pun terhad...” (Responden XXXX).

Cadangan responden tersebut disokong oleh responden lain. Beliau menyarankan agar skim pinjaman menawarkan jumlah pinjaman yang sewajarnya bergantung kepada skop perniagaan yang dikendalikan oleh peminjam. Beliau menyarankan agar;

“Walaupun permohonan pinjaman untuk perniagaan senang nak dapat, tapi kadang-kadang jumlah yang ditawarkan kecil dan sikit. Macam saya uruskan perniagaan berskala agak besar, tapi jumlah pinjaman kecil. Jadi saya terpaksa mohon pinjaman dengan banyak agensi. Kalau ada satu agensi yang tawarkan jumlah pinjaman yang besar, sudah pasti saya pilih satu agensi sahaja. Bisnes saya perlukan jumlah pembelian dengan harga borong. Jadi setiap kali nak beli barang, modal kena banyak...” (Responden XXXX).

Di samping itu, terdapat responden yang mencadangkan agar agensi mikro kredit menawarkan geran pembelian peralatan dan bukan hanya menawarkan pinjaman

wang untuk berniaga. Responden menyifatkan bahawa peralatan untuk keperluan perniagaan beliau agak mahal. Ini membataskan perbelanjaan beliau untuk membeli peralatan tersebut. Beliau mencadangkan supaya;

"Saya cadangkan agensi mikro kredit menawarkan pemberian peralatan dan bukannya wang untuk mereka yang ingin memulakan perniagaan. Seperti saya sendiri, saya buat perniagaan bengkel motosikal, tetapi peralatannya agak mahal. Barang-barang asas mcm tiub, tayar, minyak hitam, plug, enjin, aksesori melibatkan kos agak tinggi. Jadi kalau ada agensi yang boleh menawarkan peralatan tersebut, saya berminat untuk mohon..." (Responden XXXX).

Berdasarkan keseluruhan cadangan yang dikemukakan, responden sememangnya memerlukan perkara ini dipertimbangkan oleh agensi terlibat. Cadangan ini juga perlu diambil kira memandangkan responden sememangnya berkongsi pendapat berdasarkan pengalaman yang pernah dilalui oleh mereka.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan, penelitian terhadap program mikro kredit dalam kalangan peniaga kecil di negeri ini menunjukkan bahawa program ini memainkan peranan penting terhadap aktiviti perniagaan. Dari aspek objektif dan matlamat utama program mikro kredit, kedua-dua institusi sama ada formal atau tidak formal, adalah bertujuan untuk menawarkan pembiayaan kepada responden bagi meningkatkan taraf hidup sekaligus mengurangkan isu kemiskinan dalam kalangan peserta program. Analisis persepsi dan pandangan responden terhadap institusi mikro kredit pilihan mereka menunjukkan responden cenderung memilih institusi mikro kredit formal walaupun terdapat beberapa isu misalnya proses permohonan yang rumit, kerenah birokrasi, serta jumlah pinjaman yang agak kecil.

Justeru, terdapat keperluan oleh pihak terlibat untuk menangani beberapa isu yang telah dijelaskan di atas. Perancangan dan pemantauan ke atas institusi mikro kredit yang terlibat dalam menambahbaik program mikro kredit, perlu disegerakan bagi memastikan keberkesanan program mikro kredit dapat mengurangkan isu kemiskinan di Malaysia.

PENGHARGAAN

Penyelidik ingin merakamkan jutaan terima kasih kepada Universiti Sains Malaysia atas pembiayaan geran RU Post Doctoral App-Jpend (Siti Masayu Rosliah Binti Abdul Rashid).

RUJUKAN

- Abdullah, A.M., Joseph, A. and Nurul Huda, M. 2012. Examining the effect of Amanah Ikhtiar Malaysia's Microcredit Program on Microenterprise Assets in rural Malaysia. *Asian Social Science* 8(4): 272-280.
- Aling, Y.D. 2018. Bunga 40%. *MyMetro*. <https://www.hmetro.com.my/utama/2018/08/368761/bunga-40>. (accessed January 2021).
- Agloba, F.W., Acupan, A and Mahmood, A. 2017. Does microfinance reduce poverty? New evidence from Northeastern Mindanao, the Philippines. *Journal of Rural Studies*, 50: 159-171. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2016.11.005>
- Al-Mamun, A., Mazumder, M.N.H and Malarvizhi, C. A. 2014. Measuring the effect of Amanah Ikhtiar Malaysia's microcredit programme on economic vulnerability among hardcore poor households. *Progress in Development Studies*, 1: 49-59. <https://doi.org/10.1177/1464993413504351>
- Arp, F., Ardisa, A., Ardisa, A. 2017. Microfinance for poverty alleviation: Do transnational initiatives overlook fundamental questions of competition and intermediation? *Transnational Corporations*. United Nations Conference on Trade and Development. https://www.researchgate.net/publication/320100413_Microfinance_for_poverty_alleviation_Do_transnational_initiatives_overlook_fundamental_questions_of_competition_and_intermediation, (accessed February 2018).
- Arp, F., dan Ardisa, A. 2016. Assessing the effectiveness of microcredit for poverty alleviation: an alternative approach to avoid research in a vacuum. *Refereed Paper, Academy of International Business (AIB) 2016 Conference*, New Orleans, Louisiana, USA. 28 June 2016.
- Banerjee, A., Breza, E., Duflo, E., and Kinnan, C. 2017. Do credit constraints limit entrepreneurship? Heterogeneity in the returns to microfinance. *Working Paper, Global Poverty Research Lab Working Paper Series*. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3126359 (accessed February 2018).
- Banerjee, S.B and Jackson, L. 2016. Microfinance and the business of poverty reduction: Critical perspectives from rural Bangladesh. *Human Relations* 70 (1): 63-91. <https://doi.org/10.1177/0018726716640865>

- Bernama. 2016. KPDKKK Pantau Koperasi Kredit yang didalangi Ah Long. 13 Ogos 2016.
<http://www.freemalaysiatoday.com/category/bahasa/2016/08/13/kpdkkk-pantau-koperasi-kredit-yang-didalangi-ah-long/> (accessed May 2019).
- Bryman, A. 2008. *Social Research Methods*. 3rd Edition. Oxford University Press.
- Cleland J. A. 2017. The qualitative orientation in medical education research. *Korean Journal of Medical Education* 29(2): 61–71.
<https://doi.org/10.3946/kjme.2017.53>
- Chatterjee, S., Dutta Gupta, S., and Upadhyay, P. 2018. Empowering women and stimulating development at bottom of pyramid through micro-entrepreneurship. *Management Decision* 56(1): 160–174.
- Chliova, M., Brinckmann, J., and Rosenbusch, N. 2015. Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations. *Journal of Business Venturing* 30(3): 467–487.
- Ghalib, A.K., Issam, M., & Katsushi, S.I. 2014. Microfinance and household poverty reduction: Empirical evidence from rural Pakistan. *Oxford Development Studies*, 84–104. doi.org/10.1080/13600818.2014.980228
- Gine, X. 2011. Access to capital in rural Thailand: An estimated model of formal vs. informal credit. *Journal of Development Economics* 96(1): 16–29.
- Imai, K. S., Gaiha, R., Thapa, G., & Annim, S. K. 2012. Microfinance and Poverty-A Macro Perspective. *World Development* 40(8): 1675–1689.
<http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.04.013>, (accessed February 2020).
- Islam, A., Nguyen, C., and Smyth, R. 2015. Does microfinance change informal lending in village economies? Evidence from Bangladesh. *Journal of Banking and Finance* 50: 141–156.
- Jones, H. M. 2008. Livelihood diversification and moneylending in a Rajasthan village: what lessons for rural financial services? *European Journal of Development Research* 20(3): 507–518.
- Jabatan Perangkaan Malaysia. 2020. Laporan Survei Pendapatan Isi Rumah & Kemudahan Asas 2019.
https://www.dosm.gov.my/v1/index.php?r=column/pdfPrev&id=cE13dXF_SRFVQL2IrTUhJNE5vRXXZz09 (accessed January 2021)
- Kanayo, O; Jumare, F and Nancy, S. 2013. Challenges of microfinance access in Nigeria: Implications for entrepreneurship development. *Mediterranean Journal of Social Sciences* 4(6): 611-618.
Doi:10.5901/mjss.2013.v4n6p611
- Kumra, K and Sharma, V.K. 2018. Microfinance: A tool for poverty alleviation. *National Monthly Refereed Journal of Research in Commerce & Management* 7(2): 67-72.
<https://pdfs.semanticscholar.org/c1d8/c3a88a7086094502efda0974d6bce9f9649f.pdf> (accessed May 2020).

- Khanam, D., Mohiuddin, M., and Hoque, A. 2018. Financing micro-entrepreneurs for poverty alleviation: a performance analysis of microfinance services offered by BRAC, ASA, and Proshika from Bangladesh. *Journal of Global Entrepreneurship Research* 8 (27). <https://doi.org/10.1186/s40497-018-0114-6>. (accessed May 2020).
- Khavul, S., Chavez, H., and Bruton, G. D. (2013). When institutional change outruns the change agent: The contested terrain of entrepreneurial microfinance for those in poverty. *Journal of Business Venturing* 28(1): 30–50.
- Loanstreet Malaysia. 2019. Pembiayaan Mikro atau Mikro Kredit Di Malaysia. <https://loanstreet.com.my/ms/pusat-pembelajaran/pembiayaan-mikro-mikro-kredit-di-malaysia>, (accessed March 2020)
- Mohamed Zaini Omar, Che Supian Mohamad Noor and Norziani Dahalan. 2012. The economic performance of the Amanah Ikhtiar Malaysia Rural Microcredit Programme: A case study in Kedah. *World Journal of Social Sciences* 2(5): 286 – 302. <http://wbiaus.org/21.%20Zaini.pdf>, (accessed February 2020).
- Samer, S., Majid, I., Rizal, S., Muhammad, M.R., Halim, S., and Rashid, N. 2015. The Impact of Microfinance on poverty reduction: Empirical evidence from Malaysian perspective. *Procedia - Social and Behavioural Sciences*, 195(2015): 721 – 728. doi: 10.1016/j.sbspro.2015.06.343. (accessed May 2020).
- Seng, K. (2018). Revisiting microcredit's Poverty-Reducing promise: Evidence from Cambodia. *Journal of International Development*, 30(4): 615-642. doi:10.1002/jid.3336
- Tammili, F.N.M., Mohamed, Z., and Terano, R. 2017. Effectiveness of the Microcredit Program in enhancing Micro-Enterprise entrepreneurs' income in Selangor. *Asian Social Science*, 14(1): 71-78. doi:10.5539/ass.v14n1p71
- Turvey, C. G., and Kong, R. 2010. Informal lending amongst friends and relatives: Can microcredit compete in rural China? *China Economic Review* 21(4): 544–556.
- Trochim, W.M. & Donnelly, J.P. 2006. *The Research Methods Knowledge Base*. 3rd Edition. Atomic Dog, Cincinnati, OH.
- World Bank. 2020. *Poverty overview*. Access from: <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview#1>, (accessed May 2020).
- Yostrakul, W. 2018. One Size Does Not Fit All: A Case Study Of Microfinance Impact In Rural Thailand. *Tesis Ph.D.* School of Business, University of Leicester.