

# Malaysian Journal of Co-operative Studies



Formerly known as Malaysian Journal of Co-operative Management (MJCM)

VOLUME 18 2022

ISSN: 2600-7290

Factors Influencing Co-operative Business Performance:  
A Conceptual Framework

Understanding the Demographic Profiles and Financial  
Performances of Ar-Rahnu Cooperatives Outlets in Malaysia

Penilaian Kesesuaian Tempoh Bayaran Balik dari  
Perspektif Anggota dan Koperasi Kredit di Malaysia

Tahap Kepuasan Anggota terhadap Manfaat diterima  
daripada Koperasi Kredit di Malaysia

Penglibatan Koperasi dalam Perniagaan online di Malaysia:  
Faktor-faktor Kekangan

Koperasi Wanita di Malaysia: Isu dan Cabaran

The Predictors of Cooperative Digitalization Adoption  
and their Relationships with Cooperative Performance

Cooperate to Futureproof Freelancers

Cabaran dan Impak Pelaksanaan Perintah Kawalan  
Pergerakan (PKP) terhadap Koperasi di Malaysia



Malaysian  
Journal  
of  
Co-operative  
Studies

**Volume 18**

CO-OPERATIVE INSTITUTE OF MALAYSIA



## **MALAYSIAN JOURNAL OF CO-OPERATIVE STUDIES EDITORIAL BOARD**

### **Advisors**

Datuk Mohd Ali Mansor, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)

Mohd Zaib Mat Yunus, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)

### **Chief Editor**

Sharina Abdullah, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)

### **Deputy Chief Editor**

Dr Mohd Shahron Anuar Said, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)

### **Editorial Advisory Board**

Prof. Dr Mohd Rafi Yaacob, Universiti Malaysia Kelantan (UMK)

Prof. Ts. Dr Mohamad Noorman Masrek, Universiti Teknologi Mara (UiTM)

Assoc. Prof. Dr Mohd Zainal Munshid Harun, University of Technology Sarawak (UTS)

Assoc. Prof. Dr Abdul Kadir Othman, Universiti Teknologi Mara (UiTM)

Assoc. Prof. Dr Jati Kasuma Ali, Universiti Teknologi Mara Sarawak (UiTM)

Assoc. Prof. Dr Safawi Abdul Rahman, Universiti Teknologi Mara (UiTM)

Assoc. Prof. Dr Ummi Salwa Ahmad Bustamam, Universiti Islam Sains Malaysia (USIM)

Assoc. Prof. Dr Cham Tat Huei, UCSI University

Dr Nurul Fadly Habidin, Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI)

Dr Sharul Effendy Janudin, Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI)

Dr Nelson Lajuni, Universiti Malaysia Sabah (UMS)

Dr Yusman Yacob, Universiti Teknologi Mara Sarawak (UiTM)

Dr Zurita Mohd Salleh, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)

Dr Hayati Mohd Saleh, Cooperative Tribunal of Malaysia

Dr Peter Davis, Director, Unit for Membership Based Organisations, School of Management,  
University of Leicester

Prof. Dr. P. Malyadri, Centre for Economic and Social Studies, ICSSR Research Institute,  
India

### **Managing Editor**

Nor Arma Abu Talib, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)

### **Secretariat**

Zaharatul Laili Zakaria, Co-operative Institute of Malaysia (CIM)



## CONTENTS

<b>Factors Influencing Co-operative Business Performance: A Conceptual Framework</b> <i>Mazdhee Mohamad Hussain</i>	1
<b>Understanding the Demographic Profiles and Financial Performances of Ar-Rahnu Cooperatives Outlets in Malaysia</b> <i>Nik Hadiyan Nik Azman, Mohamad Rasydi Abd Rashid, Ahmad Faizal Ahmad Shaarani, Ju Samsuddin Safian, Asha'ari Arshad, Nur Afifah Izzati Mokhtar</i>	25
<b>Penilaian Kesesuaian Tempoh Bayaran Balik dari Perspektif Anggota dan Koperasi Kredit di Malaysia</b> <i>Julizah Sabstu, Mohamad Rasydi Abd Rashid, Mohamad Kamarulzaman Mohamad Annuar Mus'adad</i>	45
<b>Tahap Kepuasan Anggota terhadap Manfaat diterima daripada Koperasi Kredit di Malaysia</b> <i>Nor Alyani Abdul Razak, Farahaini Mohd Hanif, Nur Afifah Izzati Mokhtar</i>	61
<b>Penglibatan Koperasi dalam Perniagaan Online di Malaysia: Faktor-faktor Kekangan</b> <i>Hajar Azwin Mohamad Ashi, Rosmalina Che Yakzam, Zaharatul Laili Zakaria, Arfizawati Abd Hadi, Azlifah Abas, Romaizah Abd Kadir</i>	77
<b>Koperasi Wanita di Malaysia: Isu dan Cabaran</b> <i>Azmaliza Arifin, Yusman Yacob, Amalina Ibrahim</i>	91
<b>The Predictors of Cooperative Digitalization Adoption and their Relationships with Cooperative Performance</b> <i>Tat-Huei Cham, Low Mei Peng, Yusman Yacob, Azmaliza Arifin, Boon-Liat Cheng</i>	121
<b>Cooperate to Futureproof Freelancers</b> <i>Muhammad Ammir Haron</i>	133
<b>Cabaran dan Impak Pelaksanaan Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) terhadap Koperasi di Malaysia</b> <i>Azmaliza Arifin, Mohd Shahron Anuar Said, Nur Anizah Aziz, Sharina Abdullah</i>	145





# FACTORS INFLUENCING CO-OPERATIVE BUSINESS PERFORMANCE: A CONCEPTUAL FRAMEWORK

Mazdhee Mohamad Hussain  
*Universiti Utara Malaysia, Sintok Kedah*

Author e-mail: [mazdheemh@gmail.com](mailto:mazdheemh@gmail.com)

Received 10 November 2021; Revised 24 May 2022; Accepted 16 June 2022

## ABSTRACT

*In Malaysia, the co-operative movement started in 1922 with only 11 co-operatives and the number increased to 14,834 as of December 2021. The government has undertaken vigorous efforts by providing assistance programmes in the form of financial and non-financial support to intensify the co-operative business performance. However, the contribution of co-operative to Malaysia's gross domestic products (GDP) is still insignificant. Furthermore, the management of the assistance programmes by the co-operatives must be taken into consideration to ensure the programmes meet their objectives. Hence, this study aims to examine the factors influencing co-operative business performance by investigating the relationship between financial support, non-financial support, and co-operative business performance. In addition, this study investigates the moderating role of managerial competencies on the relationship between financial support, non-financial support, and co-operative business performance. A conceptual framework is developed, and four hypotheses are established to facilitate the validation of the study. Theoretically, this study provides new insights into the body of knowledge, including the underpinning theories namely resource-based view (RBV) and competency-based view (CBV), and practically contributes information to the relevant stakeholders.*

**Keywords:** *Business performance, co-operative, financial support, managerial competencies, non-financial support.*

## INTRODUCTION

The number of co-operatives in Malaysia has increased over the last 99 years, starting with only 11 co-operatives in 1922 (Hashim & Fawzi, 2015) to 14,834 as of December 2021 (SKM, 2022). As of the same reporting date, the total co-operative members stood at 7.08 million, with total revenue at RM37.90 billion and total assets at RM154.98 billion (SKM, 2022). The co-operative sector has been acknowledged as the third engine of the national economy (Othman, Mansor & Kari, 2014), to eradicate poverty and distribute wealth at the national scale (Aris et al., 2018). Thus, the co-operative business model is deemed resilient to economic crises (Aris et al., 2018).

Looking at their importance to the national economy and community, the Malaysian government has established the Co-operatives National Policy (CNP) 2002–2010 to streamline the structure of the relevant authorities. Subsequently, CNP 2011–2020 was introduced to increase co-operatives' contribution to GDP (SKM, 2022). On 11<sup>th</sup> July 2019, the government launched the National Entrepreneurship Policy (NEP) 2030 (KUSKOP, 2022), in which one of its aspirations is for co-operatives to contribute significantly to the GDP at RM60 billion by 2025 and RM100 billion by 2030. The government had on 30<sup>th</sup> March 2021 launched the Malaysian Co-operative Transformation Plan (*Pelan Transformasi Koperasi Malaysia*, TRANSKOM) 2021–2025 (SKM, 2022). Its main objectives are to encourage the co-operative to be agile, progressive, competitive, and providing clear directions to accelerate and intensify the development and sustainability of the co-operative movement (SKM, 2022).

Therefore, the government has established numerous assistance programmes to support the co-operative movement (Chukwukere & Baharuddin, 2012; Hashim & Fawzi, 2015). Despite the assistance programmes, the contribution by co-operatives to GDP is minimal as compared to the small and medium enterprises (SME) (Aris et al., 2018). As of December 2021, the co-operative contribution to GDP stood at only 2.8%, while the SME sector recorded at 38.2% (DOSM, 2022). It is still minimal compared to the contribution of co-operative in other Asian countries such as Singapore (5%), Thailand (19%), and Vietnam (26%) (Khan et al., 2014).

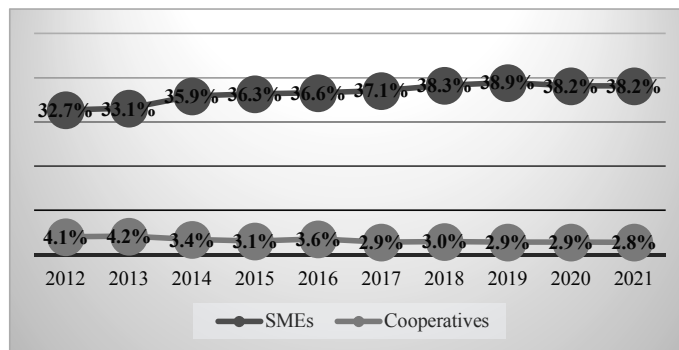
Besides, the details on what determines the success or failure of co-operatives, the issues they are facing, and the way they are managed are limited (Hashim & Fawzi, 2015). Various issues and research areas related to co-operatives require further research to assess the impact of the

assistance programmes, particularly financial and non-financial support, provided by the supporting agencies. Furthermore, the managerial competencies of co-operatives, i.e., communication skills, planning, organising, strategic management, teamwork spirit, and customer focus (Masoud & Khateeb, 2020) are to be ascertained, especially its role in optimising the financial and non-financial support and ensuring the business performance and competitive advantage of the co-operatives stay intact and top-notch (Othman et al., 2014).

Thus, it is essential to gauge the relationship between financial and non-financial support as the independent variables (IVs) and the co-operative business performance as the dependent variable (DV). In addition, the moderating role of managerial competencies on the relationship between the IVs and DV must be examined accordingly to discover the strength and direction of the relationship between the IVs and DV.

### PROBLEM STATEMENT

The co-operative sector has recorded significantly lower contribution to GDP as compared to the SME sector. The trends of contribution to GDP by co-operatives and SMEs for the last ten years (2012–2021) are depicted in figure 1.



**Figure 1:** Contribution of co-operatives and SMEs to GDP (2012–2021)

*Sources: SKM (2022); DOSM (2022)*

The contribution of the co-operative sector to GDP is the lowest at 2.8% in 2021 and the highest at 4.2% in 2013. Meanwhile, the contribution trend of SMEs to GDP has increased from 32.7% in 2012 to 38.2% in 2020 and 2021, the highest was 38.9% in 2019. Among the root causes of lower contribution by co-operatives are poor financial performance, cash flow mismanagement,

unwillingness to enforce sanctions on members violating the law, and contravention of the international principles (Bidin, 2007; Carr, Kariyawasam & Casil, 2008). These can be attributed to lack of managerial competencies (Aris et al., 2018). Lajuni et al. (2019) emphasised that it is vital for co-operatives to appoint competent managers to accelerate their business. It can be construed that, without managerial competencies, financial and non-financial support may defeat the purpose.

The importance of managerial competencies in co-operatives is emphasised by looking at the previous management issues involving co-operatives, which were recorded in the history of the co-operative sector as follows:

**Table 1:** History of the mismanagement of co-operatives in Malaysia

Year	Issues
1975	Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad (BKRM) was declared insolvent due to its accumulated losses of RM65 million. The White Paper unveiled the malpractices committed by the Managing Director and the top management.
1986	Fraud and fund mismanagement by Deposit Taking Co-operatives (DTCs) resulted in 24 DTCs experiencing losses amounting to RM673 million. The White Paper divulged that the root causes are lack of professionalism, imprudence, absence of expertise, and management corruption, which resulted in the suffering of a substantial number of co-operatives.
1987	The Co-operative Central Bank (CCB) has been insolvent. Established in 1958, CCB was a bank for other co-operatives. The funds had been wiped out, and they could not repay its total deposit liabilities. The accumulated losses recorded at RM726 million were caused by gross mismanagement and imprudent decision to offer financing to a small group of borrowers.
1998	The Malay Officers Co-operative Credit and Investment Society (MOCCIS), established in 1934 had a problem with RM78 million debt and negative cash flow. The problem arose when MOCCIS suffered huge losses from the wrong investment decision undertaken in the middle of 1997.
2009	The National Rubber Smallholders Co-operative (NARSCO) was facing difficulties in meeting its financing obligation with a total debt amounting to RM20 million. The root cause was a lack of accounting knowledge and ineffective decision made by its management.
2009	Investigation on the Malaysian National Co-operative Movement (ANGKASA) against the allegation of misappropriation of funds involving transactions amounting to RM20 million in a day.
2016	Two of Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad's (BKRM) top management were arrested to assist in the investigation of allegations of corruption amounting to RM15 million (New Straits Times, 7 <sup>th</sup> September 2016).

Year	Issues
2017	Koperasi Telekom Malaysia Berhad's Chairman, Secretary, and Treasurer were arrested and remanded by the Malaysian Anti-Corruption Commission (MACC) due to suspected fraud and abuse that caused the co-operative to lose RM23 million (The Star Online, 12 <sup>th</sup> June 2017).

*Sources: Thuraisingham (2008)*

Table 1 highlights the concerns on managerial competencies in co-operatives which demonstrated that, without managerial competencies, the co-operative business may collapse.

## ANTICIPATION OF THE STUDY

The study is anticipated to figure out:

- (i) The relationship between financial support and co-operative business performance.
- (ii) The relationship between non-financial support and co-operative business performance.
- (iii) The moderating effect of managerial competencies on the relationship between financial support and co-operative business performance.
- (iv) The moderating effect of managerial competencies on the relationship between non-financial support and co-operative business performance.

## LITERATURE REVIEW

### Co-operative business performance

Business performance is defined as the ability of an organisation to satisfy its stakeholders (Vij & Bedi, 2016) or continuous action of an organisation to achieve economic continuity and accomplish its mission and vision (Masoud & Khateeb, 2020). A comprehensive assessment of business performance shall consist of both operational and financial indicators (Murphy, Trailer & Hill, 1996). The operational and financial indicators can be measured using the primary, and secondary data respectively (Mohamad, Othman & Mohamed, 2013). The operational indicators are based on the assessment of organisational productivity, quality, innovativeness, market orientation, growth, competitive advantage, customers, employees, and society (Subhan et al., 2017) whereas financial indicators are based on accounting assessments (Murphy et al., 1996).

Even though business performance indicators are extensively discussed in the previous studies, there is no consensus on the dimensions of business performance (Vij & Bedi, 2016). The use

of appropriate measurements is crucial to ensure a study meet its main objectives (Murphy et al., 1996). Among operational indicators used in the previous studies are product quality, market share, employee satisfaction (Harun & Mahmood, 2012), employee turnover (White, Maru & Boit, 2015), competitive advantage, productivity, innovativeness, market (Subhan et al., 2017; Veliu & Manxhari, 2017), customer base growth, growth in the number of employees, and a comparison of the company against its competitors (Murphy et al., 1996; Suliyanto & Rahab, 2012; Rahman et al., 2015). Additional elements in the context of co-operatives, is members' satisfaction, membership growth (Sushila et al., 2009) and the capacity of co-operatives to pay dividends to their members (Shamsuddin et al., 2018).

On the other hand, the financial indicators used in the previous studies are profits and revenues (Pergelova & Ruiz, 2014), return on assets (ROA) and return on equity (ROE) (Khan et al., 2014), return on sales (ROS), profitability, growth, and expansion of assets (Subhan et al., 2017), and sales growth (Yaacob, Khan & Yaacob, 2012; Arthur, 2011; Rizal, Suhadak & Kholid, 2017). In a nutshell, most research agreed that financial indicators comprise of profit, revenue, and ratios to indicate the strength of an organisation's financial position, while growth and expansion of assets indicate the organisational progress (Vij & Bedi, 2016).

### **Financial support**

Financial support is construed as financing resources (Tam & Tan, 2007; Jasra et al., 2011), financial services or funding packages (Subhan et al., 2017), and financing structuring (Kanyare & Mungai, 2017). Financial support obtained from the government, banks, financial institutions, supporting agencies, and equity participation is known as formal sources (White et al., 2015). On the other hand, financial support from family members, personal savings, friends, relatives, and unofficial lenders are known as informal sources (White et al., 2015). Both sources contribute to the success of an organisation if the financial resources are used wisely and managed appropriately (White et al., 2015).

Financial support is the key determinant to boost business performance, especially for businesses in the start-up phase (Adegbite, 2001; Yaacob et al., 2014; Hashim & Fawzi, 2015), to ensure business survival (Rahman, Yaacob & Radzi, 2016) and to enhance customer satisfaction and loyalty (Carr et al., 2008). Among the issues regarding financial support are insufficient financing (Mohamad et al., 2013), limited access to financing, lack of information

on financial sources, stringent requirements imposed by the service providers, track record deficiency, and limited recourse to collateral (Subhan et al., 2017). These issues might hinder a business from performing and operating smoothly, resulting in slower infrastructure, weaker financial position, and lag in technological support (Mohamad et al., 2013). Research on the relationship between financial support and business performance has ambiguous outcomes, both significant (Ansah, Cudjoe & Poku, 2017; Subhan et al., 2017) and insignificant (Pergelova & Ruiz, 2014).

### **Non-financial support**

Non-financial support must be included to gauge comprehensive attributes of the business performance (Subhan et al., 2017). In this study, non-financial support is defined as the in-kind assistance programmes provided by the government, banks, financial institutions, and supporting agencies to co-operatives to intensify their business performance. The importance of non-financial support to business performance is evident in previous studies (Hashim & Fawzi, 2015). Moreover, Subhan et al. (2017) outlined how neglecting non-financial support attributes would cause issues related to business performance.

Mohamad et al. (2013) have investigated the relationship between non-financial support, such as training and development, and microcredit entrepreneurs' success. Training and development were found to contribute significantly to the success of microcredit entrepreneurs. Hashim, Zakaria, and Fawzi (2008) have evaluated the effectiveness of the assistance programmes to co-operatives provided by the Malaysian National Co-operative Movement (ANGKASA), Malaysia Co-operative Societies Commission (MCSC), and Co-operative Institute of Malaysia (IKMa). The programmes include information, financing, infrastructure, training, and development, as well as advisory and consultation. The outcomes pertaining to the assistance programmes offered by the three supporting agencies are effective. However, the study has not ascertained the level of effectiveness in detail, which was only determined by gathering opinions from the co-operative management teams instead of assessing their business performance in-depth.

On the other hand, previous studies have argued that the relationship between non-financial support and business performance is insignificant. For instance, Ansah et al. (2017) postulated that non-financial support such as business advisory and consultation services do not help the

new start-ups to gain a competitive advantage. Dikki et al. (2014) posited that non-financial support had minimal influence on the performance of women entrepreneurs due to mismatch between the non-financial support components and the business needs. In other words, the non-financial support provided by the providers is not tailored to the actual needs of the business (Mathibe, 2010). In general, the non-financial support applies to the supply side rather than the demand side. Thus, it is vital to assess the non-financial support components before making it available to the organisations.

Based on the literature review on the relationship between financial support, non-financial support, and business performance, there are two conclusions as follows:

- (i) Limited studies have been conducted in the context of co-operatives in Malaysia
- (ii) The relationship between financial support, non-financial support, and business performance reported distinctive findings with significant and insignificant outcomes. Therefore, the researcher's intention to explore the effects of a moderating variable on the relationship between the IVs and DV is deemed justified.

### **Managerial competencies**

Co-operatives in Malaysia sometimes are associated with a lack of integrity, less adherence to good governance, lack of managerial accountability, scandalous issues, lack of managerial competencies, and inexperienced management (Mohamad et al., 2013; Othman et al., 2014; Islam et al., 2014). Furthermore, SKM has reported poor management, breach of trust, and fund misappropriation as the key issues faced by co-operatives (Hashim & Fawzi, 2015). In short, this suggested that the absence of managerial competencies may deteriorate co-operative business performance. Therefore, co-operatives need to have management teams with managerial competencies to ensure the business performance is sustainable.

Managerial competencies are defined as a person's basic characteristics and power to achieve their desired goals and objectives (Masoud & Khateeb, 2020). In addition, managerial competencies are regarded as the accomplishment of objectives or business performance due to the effectiveness of organisational management in optimising their tangible and intangible resources (Japelus, Hamzah & Salleh, 2015). Masoud and Khateeb (2020) highlighted six elements of managerial competencies such as communication skills, planning, organising, strategic management, teamwork spirit, and customer focus. These six elements are



significantly associated with business performance and managers with necessary competencies could lead organisations to perform better in business.

Ahmed (2017) revealed that managerial competencies such as skills and knowledge are critical in ensuring superior business performance. Aris et al. (2018) argued that the key factor for the success of co-operatives is having effective management teams with experience in their respective field besides being well trained, community-minded, and able to communicate effectively with the members. Conversely, Levenson, Steder, and Cohen (2006) unveiled a weaker relationship between managerial competencies and business performance. They also stated that to have a strong impact on business performance, a proper managerial competency system must be established.

Managerial competencies are pertinent, regardless of the co-operative size (Noordin et al., 2011). A study of 89 small and micro co-operatives by Noordin et al. (2011) found that managerial competencies are among the main factors that influence the success of small and micro co-operatives. Besides, Snell and Lau (1994) revealed that small organisations need to have a management team with managerial competencies to accelerate business performance as compared to larger organisations. Furthermore, Othman et al. (2014) who assessed the business performances of 56 large cluster co-operatives highlighted that most successful co-operatives are managed by professional managers. The managerial competencies are among the main factors that drive the sustainability of the large cluster co-operative business performance (Othman et al., 2014). They also suggested that it is essential for co-operative managers to create a solid managerial and executive team by fostering understanding between members, management, and board of directors through effective communication (Othman et al., 2014). Therefore, co-operatives must carry out periodical review of managers' remuneration and offer them with attractive packages based on performance (Othman et al., 2014).

Pavao and Rosseto (2015) studied how managerial competencies such as stakeholder management capability (SMC) influences business performance in terms of economic-financial and social-environmental aspects. SMC is found to have a positive influence on economic-financial and social-environmental performance (Pavao & Rosseto, 2015). Moreover, managerial competencies are imperative to ensure sustainability and to address the growing concerns of co-operative business performance (Pavao & Rosseto, 2015). This is in line with the study undertaken by Khan et al. (2014) which assessed the factors that influence the

continuous improvement of co-operative efficiency and revealed that managerial competencies are pertinent for the co-operative business sustainability.

As Hayton (2015) mentioned, the major constraints of business performance are poor leadership and management skills. White et al. (2015) provided evidence that owner-manager involvement and resource management are positively related to the firm performance outcomes, particularly when its resources and financial structure (formal and informal) align with the performance resources and the performance being pursued. Hence, organisations must possess managerial competencies to achieve their ultimate objectives.

### **Financial support, non-financial support, and managerial competencies of co-operative business performance**

Previous research identified a relationship between financial support or non-financial support or both, managerial competencies, and business performance. For example, a study conducted by White et al. (2015) found that financial support must be coupled with the human capital (managerial competencies) factor to ensure the successful performance of a business. They have outlined how both financial support and human capital (IVs) are vital to ensure business success (DV) and the survival of an organisation. Thus, lacking resources in any IVs can limit the potential growth of an organization (White et al., 2015). This is supported by Safiriyu and Njogo (2012) that the failure of SMEs to achieve their desired level of performance is due to managerial incompetence concerning financial activities, marketing, and human resources.

Managerial competencies can assist organisations to identify and acquire unique resources (financial support and non-financial support) to improve their business performance. These also enhance the growth, sustainability, and returns of an organisation. Ying, Hassan, and Ahmad (2019) have proven how managerial competencies influence the organisational access to unique resources. They found that managerial competencies would be able to facilitate organisations to acquire unique resources which could bring in competitive advantage. Business performance also reflects the management ability and success in optimising the organizational resources i.e., financial and non-financial support (Kamukama et al., 2017; Orobias et al., 2020). In principle, business performance of an organisation can only get better by integrating financial support, non-financial support, and managerial competencies.

The importance of managerial competencies in optimising tangible and intangible resources for co-operatives is evidenced by a study conducted by Maulut, Mustafa, and Yahya (2014), in which there is a significant relationship between the success of credit co-operatives and managerial competencies. This is supported by Abd Aziz (2017) who suggested that for businesses to remain competitive in the global market, their financial and non-financial resources need to be managed efficiently. From another perspective, Rahman et al. (2016) argued that most of the government funds and other resources intended for businesses are used without proper record-keeping and planning by the management. Thus, the assistance programmes rendered do not meet their initial objectives. They also concluded that financial support, non-financial support, managerial competencies, and business performance are interrelated.

Besides the direct relationship between managerial competencies and business performance, some studies examined the role of managerial competencies as mediator and moderator. Khan and Burki (2020) have explored the connection between financial support and business performance of SMEs, as well as the mediating effect of managerial competencies between those two variables. The study found that managerial competencies i.e., skills and knowledge mediate the relationship between financial support and business performance. Moreover, Khan and Burki (2020) confirmed that managers must optimise their organisational resources such as human resources (managerial competencies), external finance (financial support), and other resources (non-financial support) to perform in the business.

In addition, the moderating role of managerial competencies is demonstrated in a study by Orobia et al. (2020), which revealed inventory management and managerial competencies are positively related to business financial performance. According to the authors, most of small businesses in Uganda are lacking in good managers with sufficient business skills. Small businesses without effective managers are liable to fail. Therefore, it is concluded that managers with the necessary competencies could drive organisations to achieve their mission and vision. A similar view was also drawn by Bidin (2007) who suggested that managerial competencies such as knowledge management has moderating effect on the relationship between the organisational effectiveness, managerial employees, and co-operative growth.

Three major gaps discovered by the researcher are summarised in table 2.

**Table 2:** Summary of research gaps

No.	Item / Reference	Previous Study	Identified Gap
1	<b>Focus Group</b> Reference: Pergelova & Ruiz, (2014); Ansah et al., (2017); Subhan et al., (2017).	Research on the influence of financial and non-financial support to business performance, covering SME and micro-business fields.	Limited studies on co-operatives.
2	<b>The connection between financial and non-financial support with co-operative business performance</b> Reference: (i) <b>Significant:</b> Ansah et al., (2017); Subhan et al., (2017). (ii) <b>Insignificant:</b> Pergelova & Ruiz, (2014).	Outcomes were ambiguous, there are significant and insignificant influence of financial and non-financial support on business performance.	The need to explore moderating variables in determining the relationship between financial and non-financial support and business performance.
3	<b>Managerial Competencies</b> Reference: Carr et al. (2008); Hashim & Fawzi, (2015).	A limited number of studies focus on the management of co-operatives.	The need to incorporate managerial competencies as a moderating variable.

## UNDERPINNING THEORIES

### Resource-based view theory

All independent variables in this study are premised on the resource-based view (RBV) theory. The RBV theory was devised by Penrose (1959) and reintroduced by Wernerfelt (1984). It is widely used in the previous studies, particularly to measure business performance and competitive advantage against their tangible and intangible resources. In general, RBV describes how resources and capabilities can be leveraged as a foundation (Wernerfelt, 1984, Barney, 1991; Peteraf & Barney, 2003) to improve business performance and competitive advantage. Therefore, this theory explains that business performance and competitive advantage depend on the way organisations optimise their resources and capabilities (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Conner & Prahalad, 1996).

Barney (1991) has grouped resources into tangible (physical) and intangible (non-physical) categories. Tangible resources are in the form of machinery and equipment, the latest technology, efficient working processes, and managerial competencies (Wernerfelt, 1984).

Meanwhile, intangible resources are the brand image, reputation, customer loyalty, and intellectual property rights. Unique resources can facilitate an organisation to deliver better products and services as well as fulfil customer needs more effectively, compared to organisations with lesser resources (Garud & Kumaraswamy, 2005).

To recap, the RBV theory plays an important role, particularly in improving business performance and gain competitive advantage for the organisation. Therefore, the organisation shall fully optimise its resources that have substantial value to achieve its mission and vision. The RBV theory also points out the need for managerial competencies, which reflect the organisational ability and capacity to fully optimise their valuable resources to achieve their goals and objectives (Acquaah & Agyapong, 2015). Hashim (2008) posited that few studies on co-operatives have attempted to adopt the RBV theory, particularly in the Malaysian context.

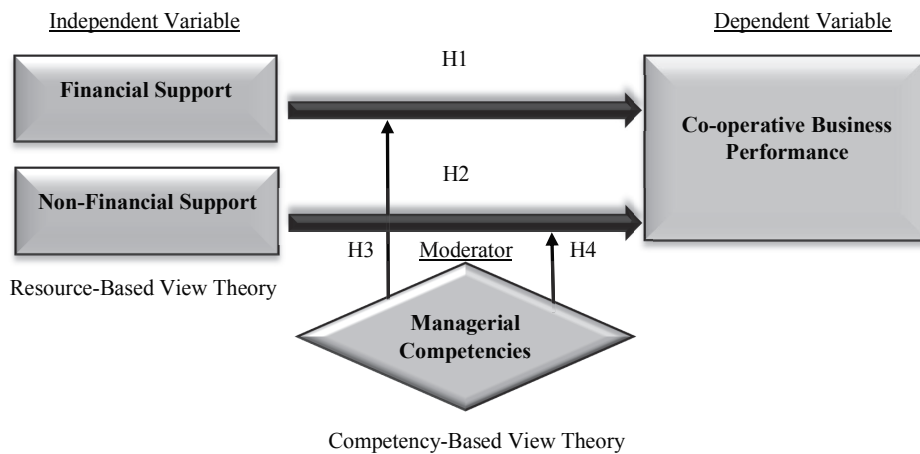
### **Competency-based view theory**

The competency-based view (CBV) theory is established using the RBV theory as a foundation. The RBV theory suggested that inter-organisational competition depends on how effective and efficient organisations control their resources. The CBV theory takes a further step by suggesting that an organisation can become more successful if the resources available are used more effectively and efficiently (Freiling, 2004). Many research propounded that the CBV theory explains how organisations develop strategies to deploy their resources (Sanchez, Heene & Thomas 1996; Gray, 2006). In other words, it involves organisations having the managerial competencies to create a competitive advantage and perform better. Ultimately, the best reflection of competitive advantage in a global market is the organisational business performance. It is essential for managers to develop and maintain the skills and competencies to support the strategic direction, and ultimately, the mission and vision of an organisation.

## **CONCEPTUAL FRAMEWORK**

The conceptual framework has been developed by the researcher following a comprehensive review of the literature and the study objectives. The framework is made up of two IVs – financial support and non-financial support, one DV which is the co-operative business performance, and one moderating variable (MV) – managerial competencies. The aims are to explore the relationship between financial support, non-financial support, and co-operative

business performance, and to investigate how managerial competencies moderate the connection between the IVs and DV. The conceptual framework is illustrated in Figure 2.



**Figure 2:** Conceptual framework

The main reason to integrate the managerial competencies into the conceptual framework as the moderator is due to the gap identified in the literature, which is the ambiguity regarding the relationship between financial support, non-financial support, and business performance. Therefore, the need to incorporate a moderator into the research framework to address the inconsistent findings is justified.

The managerial competencies were measured in a study conducted by Masoud and Khateeb (2020), who investigated the influence of managerial competencies on the performance of small businesses, funded by the Jordan River Foundation. The outcomes indicate that managerial competencies are significantly correlated with the performance of small businesses. Orobia et al. (2020) also revealed that managerial competencies have moderating effect in the relationship between inventory management and financial performance. Chye et al. (2010) examined the moderating role of managerial competencies in the relationship between innovation and SME business performance. They found that managerial competencies have no impact on the relationship between innovation and SME business performance. These have led the researcher to emulate an approach to investigate the moderating effect of managerial competencies on financial support, non-financial support, and co-operative business performance.

As for the dependent variable, co-operative business performance is incorporated into the research framework as previous studies focused on public and private organisations, i.e., SMEs and micro-businesses (for example Pergelova & Ruiz, 2014; Rahman et al., 2016; Ansah et al., 2017). Thus, the incorporation of co-operative business performance as the dependent variable forms a new avenue of exploration and adds value to this field of study.

## **Hypotheses Development**

### **Relationship between financial support and co-operative business performance**

Based on previous studies, an essential determinant of business performance is financial support (Ismail, 2009). In general, organisations need financial support to optimise their business performance (Mohd Shariff, Saad, & Ali, 2006; Jasra et al., 2011; White et al., 2015; Subhan et al., 2017). Conversely, previous studies also recorded insignificant findings on the relationship between financial support and business performance (for example Pergelova & Ruiz, 2014). Therefore, to examine the relationship between financial support and co-operative business performance, the following hypothesis is proposed:

*H1: Financial support has a positive influence on co-operative business performance*

### **Relationship between non-financial support and co-operative business performance**

Many studies acknowledge that non-financial support is a major determinant of organisational performance, which discovered that non-financial support has a positive relationship on business performance (Ansah et al., 2017; Subhan et al., 2017). However, a study by Pergelova and Ruiz (2014) revealed contrasting outcomes, which suggested that non-financial support does not influence business performance. Thus, hypothesis 2 is postulated as follows:

*H2: Non-financial support has a positive influence on co-operative business performance*

### **Managerial competencies in the relationship between financial support, non-financial support, and co-operative business performance**

Due to the ambiguous nature of the connection between financial support and non-financial support (IVs) and business performance (DV), managerial competencies are incorporated as a moderator to measure the strength and direction of the relationship between the IVs and DV. To examine the moderating role played by managerial competencies, it is hypothesised that:

*H3: Managerial competencies moderate the relationship between financial support and co-operative business performance.*

*H4: Managerial competencies moderate the relationship between non-financial support and co-operative business performance.*

## **DATA AND METHODOLOGY**

The conceptual framework shall adopt a quantitative approach and data will be collected by distributing questionnaires. The unit of analysis is co-operatives while the respondents are the co-operative management such as the board of directors, managing directors/chief executive officers, chief operating officers, chief financial controllers, and relevant senior and middle management as they are the co-operatives' key personnel who are deemed knowledgeable about the co-operative business operations. The samples shall be sourced from Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad's (BKRM) existing co-operative customers throughout Malaysia and have subscribed to BKRM's financial support and non-financial support products. The rationale taking the BKRM's existing co-operative customers as the sample of the study is because BKRM is one of the government agencies which has been mandated by the government to steer the development and advancement of the co-operative movement.

To ensure that the sample characteristics correspond well to the nature of the study, a cluster sampling approach shall be used, since the population of BKRM's existing co-operative customers is quite homogenous throughout Malaysia. According to Jackson (2011), cluster sampling is suitable in the event of all in the cluster will be the samples. In this study, 236 co-operatives are involved. The data shall be analysed using the Statistical Package for the Social Sciences Version 27 (SPSS V27) and Smart Partial Least Square Version 3.3.2 (SmartPLS V3.3.2) for Windows. The analyses include descriptive analysis, factor analysis, moderating effect analysis, correlation analysis, standard regression analysis, and hierarchical multiple regression analysis. A 7-point Likert scale indicating "strongly disagree" (1) to "strongly agree" (7) is used as the measurement of the independent variables and dependent variable.

## **DISCUSSION**

The main objective of this study is to propose a conceptual framework regarding factors influencing co-operative business performance which comprise financial support, non-financial support, and managerial competencies. The motivation to carry out this study is due to the



marginal progress of contribution by co-operatives towards Malaysia's GDP and unpleasant track record of co-operatives' management. Thereupon, the literature discovers the gap in the study, which shows that the previous studies carried out on financial support and non-financial support in the context of co-operatives as well as co-operative management are limited, besides the findings are ambiguous. Hence, a conceptual framework has been established to gauge the relationship between IVs and DV. In addition, the study incorporates managerial competencies as a moderator to ascertain the association between the IVs and DV. Four hypotheses are established for further analysis and this study contributes new insights from theoretical and practical perspectives.

### **LIMITATIONS OF THE STUDY**

First, this conceptual framework shall focus on Bank Rakyat's existing co-operative customers. In the future, there shall be a similar study conducted on the co-operative customers of other agencies such as MCSC and Co-opbank Pertama Malaysia Berhad (CBP) to look at the aspect of financial support, as well as IKMa and ANGKASA to look at non-financial support. This is to gauge whether the future study can produce a similar result or vice-versa. Second, the data to be gathered in this study shall be cross-sectional. The longitudinal nature of a similar study can be conducted in the future to investigate the effectiveness of financial support and non-financial support over a certain period. Third, this study shall adopt a quantitative approach. Future research can be conducted by employing a qualitative approach or a combination of both, so that the findings could be more conclusive.

### **CONCLUSION**

Theoretically, this study helps to bridge the gaps identified and explore the combination of RBV and CBV theories with empirical evidence. Practically, this study contributes extra information to the government, banks, supporting agencies, and financial institutions to facilitate the development of the co-operative movement. Hence, this study will be able to fill the research gap by applying financial support and non-financial support as the IVs and co-operative business performance as the DV. In addition, the inclusion of the managerial competencies as the moderator may serve as an additional factor to ascertain the effectiveness and the impact of the relationship between the IVs and DV.

## REFERENCES

- Abd Aziz, N.N. (2017). The roles of managerial competencies on the relationship between organisational capabilities and competitive advantage. *International Journal of Commerce and Management Research*, 3(1), 119-124.
- Acquaah, M., & Agyapong, A. (2015). The relationship between competitive strategy and firm performance in micro and small businesses in Ghana: The moderating role of managerial and marketing capabilities. *Africa Journal of Management*, 1(2), 172–193.
- Adegbite, O. (2001). Business incubators and small enterprise development: The Nigerian experience. *Small Business Economics*, 17(3), 157–66.
- Agyei-Mensah, B.K. (2010). Financial management practices of small firms in Ghana: An empirical study. *African Journal of Business Management*, 5(10), 3781-3793.
- Ahmed, K.A. (2017). The influence of development on managerial capabilities and performance: Empirical evidence from Pakistan. *Journal of Southeast Asian Research*, 20(1), 1-12.
- Ansah, W.O., Cudjoe, G.A. & Poku, K. (2017). The effect of non-financial support services on small and medium enterprises (SMEs) development in a developing economy. *International Journal of Business, Humanities, and Technology*, 7(1), 20–30.
- Arifin, M. B., Ujianto, & Riyadi, S. (2019). The effect of government support, participation of members, manager's performance, and access to capital sources on the performance of co-operatives, economy, and welfare of the members in the city of Tourist Batu East Java Indonesia. *Archives of Business Research* 7(11), 1-13.
- Aris, N.A., Marzuki, M.M., Othman, R., Rahman, S.A., & Ismail, N.H. (2018). Designing indicators for co-operative sustainability: The Malaysian perspective. *Social Responsibility Journal*, 14(1), 226–248.
- Arthur, P. (2011). Re-examining the determinants of small and medium-sized enterprises, performance profitability and growth: A case of Ghana. *Durham E-Theses Online*. Retrieved from: <http://etheses.dur.ac.uk/3317/>.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Bidin, Y.H. (2007). Positioning knowledge management as key success factors in the growth of co-operatives in Malaysia. *Asian Academy of Management Journal*, 12(1), 69-82.
- Carr, A., Kariyawasam, A., & Casil, M. (2008). A study of the organizational characteristics of successful co-operatives. *Organization Development Journal*, 26(1), 79-87.

- Chukwukere, O.A., & Baharuddin, A.H. (2012). Risk and poverty in agriculture: Expanding roles for agricultural co-operatives in Malaysia. *Geografia: Malaysian Journal of Society and Space*, 8(4), 1-11.
- Chye L.T., Tat H.H., Osman M.H.M., & Rasli A.M. (2010). Are managerial competencies a blessing to the performance of innovative SMEs in Malaysia? *International Journal of Economics and Management*, 4(1), 120 – 136.
- Conner, K.R., & Prahalad, C.K. (1996). A resource-based theory of the Firm: Knowledge versus opportunism. *Organization Science*, 7(5) 477-501.
- Dikki, A., Muhammad, B., Dogarawa, A., & Chechet, I. (2014). Impact of non-financial services of microfinance banks (MFBs) on the performance of women entrepreneurs in Nigeria. *European Journal of Business and Management*, 6(34), 158-163.
- Department of Statistics Malaysia (DOSM) Official Portal, (2021). Retrieved from: <https://www.dosm.gov.my/v1/>.
- Doan, T.T.T. (2020). Financing decision and firm performance: Evidence from an emerging country. *Management Science Letters*, 10(4), 849–854.
- Freiling, J. (2004). A competence-based theory of the firm, *Management Review*, 15(1), 27-52.
- Garud, R., & Kumaraswamy, A. (2005). Vicious and virtuous circles in the management of knowledge: The case of Infosys Technologies. *MIS Quarterly*, 29(1), 9-33.
- Gray, D.M. (2006). A competency-based theory of business partnering an empirical study of Australian business-to-business partnerships. Ph.D. thesis School of Marketing Faculty of Commerce and Economics University of New South Wales Sydney.
- Hamel, G., & Prahalad, C.K. (1994): Competing for the future. *Harvard Business Review*, 72(4), 122-128.
- Harun, M.M.Z., & Mahmood, R. (2012). The relationship between group cohesiveness and performance: An empirical study of co-operatives movement in Malaysia. *International Journal of Co-operative Studies*, 1(1), 15–20.
- Hashim, M.K. (2008). Strategic Management: Text and Cases. Singapore: Thomson.
- Hashim, M.K., & Fawzi, D.A. (2015). Issues, scope, and focus of research on co-operatives in Malaysia. *Journal of Education and Social Sciences*, 2, 121-125.
- Hashim, M.K., Zakaria, M., & Fawzi, D A. (2008). An evaluation of the assistance programmes provided to co-operatives in Malaysia. *Journal of the Asian Academy of Applied Business*, 3, 42–54.

- Hayton, J. (2015). Leadership and management skills in SMEs: Measuring associations with management practices and performance. *Technical Report*, 1-74.
- Ismail, N.A. (2009). Factors influencing the effectiveness of information system implementation among small and medium manufacturing enterprises in Malaysia. *Malaysian Management Journal*, 13(1/2), 21-34.
- Islam, J., Azim, M., Karim, M.M., & Begum, A. (2014). The problems and prospects of co-operative society: a case study on its evolution and future possibilities in context of Bangladesh. *International Journal of Innovative Research in Management*, 10(3).
- Jackson, S.L. (2011), "Research Methods and Statistics: A Critical Approach" 4th edition, Cengage Learning.
- Jasra, J.M., Khan, M.A., Hunjra, A.I., Rehman R.A.U., & Azam, R.I. (2011). Determinants of business success of small and medium enterprises. *International Journal of Business and Social Science*, 2(20), 274 - 280.
- Kamukama, N., Kyomuhangi, S.D., Akisimire, R. & Orobia, L.A. (2017). Competitive advantage: Mediator of managerial competence and financial performance of commercial banks in Uganda. *African Journal of Economic and Management Studies*, 8(2), 221-234.
- Kanyare, N., & Mungai, J. (2017). Access to microcredit determinants and financial performance of small and medium retailing enterprises in Wajir Country, Kenya. *International Journal of Finance*, 2(6), 103-136.
- Khan, H.H.A., Yaacob, M.A., Abdullah, H., & Bakar S.H.A. (2014). Factors affecting performance of co-operatives in Malaysia. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 65(5), 641 – 671.
- Khan, M.A., & Burki, M., (2020). Determinants of small and medium enterprises performance with the interaction effect of managerial activities. *International Journal of Research in Business and Social Science* 9(4), 153-160.
- Kiptoo, F.J., Bogonko, J., & Wanza, L., (2017). the influence of financial support services on the financial performance of women-owned enterprises in Eldoret, Kenya. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, 5(6), 40-48.
- Lajuni, N., Ali, M. P., Yacob, Y., & Tarip, Y. (2019). Board of directors' finance and planning competency influence on co-operative's financial and non-financial performances. *Malaysian Journal of Co-operative Studies*, 1(15), 1-13.
- Levenson A.R., Steder W.A.V., & Cohen S.G. (2006). Measuring the relationship between managerial competencies and performance. *Journal of Management*, 32, 360.
- Lockett, A., & Thompson, S. (2001). The resource-based view and economics. *Journal of Management*, 27, 723-754.

- Lucky, E.O., & Olusegun, A.I. (2012). Is small and medium enterprises (SMEs) an entrepreneurship? *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(1), 487-496.
- Mashal, A. (2017). Do non-financial factors matter for SMEs' performance? Case from Jordan. *Business and Economics Journal* 8(4), 323.
- Masoud E.Y., & Khateeb L.A. (2020). the influence of managerial competencies on the business performance in the small business funded by Jordan River Foundation. *European Journal of Business Management* 12(20), 49-59.
- Maulut, M.K., Mustafa N., & Yahya A.Z. (2014). Factors contributing to the success and excellence of credit co-operatives in Malaysia, special finding on Islamic financing product, *Malaysian Journal of Co-operatives Studies*, 10, 17-29.
- Ministry of Entrepreneur Development and Co-operatives (MEDAC), (2021). Retrieved from: <https://www.medac.gov.my/>
- Mohamad, M., Othman, I.W., & Mohamed, A. (2013). Accountability issues and challenges: The scenario for Malaysian co-operative movement. *International Journal of Social, Management, Economics and Business Engineering*, 7(6), 664-669.
- Mohd Shariff, M.N., Saad, M.R., & Ali, M.S.H. (2006). Financial Analysis for Entrepreneurship. Petaling Jaya: Pearson.
- Murphy, G.B., Trailer, J.W., & Hill, R.D. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of Business Research*, 36, 15-23.
- New Straits Times, 7<sup>th</sup> September 2016. Retrieved from: <https://www.nst.com.my/news/2016/09/171459/bank-rakyat-chairman-md-charged-cbt-involving-almost-rm15-million>.
- Noordin, N., Rajaratnam, S.D., Anuar Said, M.S., Juhan, R., & Mohd Haniff, F. (2011). Attributes and perceived success factors of performing of co-operatives in Malaysia. *Malaysian Journal of Co-operative Studies*, 7, 37-67.
- Orobia, L.A., Nakibuuka, J., Bananuka, J., & Akisimire, R., (2020). Inventory management, managerial competence and financial performance of small businesses. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. Retrieved from: <https://www.researchgate.net/publication/341728718>.
- Othman, A., Mansor, N., & Kari, F. (2014). Assessing the performance of co-operatives in malaysia: an analysis of co-operative groups using a data envelopment analysis approach. *Asia Pacific Business Review*, 20(3), 484-505.
- Pavao, Y.M.P., & Rossetto, C.R. (2015). Stakeholder management capability and performance in Brazilian co-operatives. *Review of Business Management*. 17(55), 870-889.

- Penrose, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Blackwell.
- Pergelova, A., & Ruiz, F.A. (2014). The impact of government financial support on the performance of new firms: The role of competitive advantage as an intermediate outcome. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(9–10), 663-705.
- Peteraf, M.A., & Barney, J.B. (2003). Unravelling the resource-based triangle. *Managerial and Decision Economics*, 24, 309–323.
- Rahman, N.A., Yaacob, Z., & Radzi, R.M. (2016). The challenges among Malaysian SME: A theoretical perspective. *World Journal of Social Sciences*, 6(3), 124-132.
- Rahman, S.A., Amran, A., Ahmad, N.H., & Taghizadeh, S.K. (2015). Supporting entrepreneurial business success at the base of pyramid through entrepreneurial competencies. *Management Decision*, 53(6), 1203-1233.
- Rizal, O., Suhadak, M., & Kholid, M.M. (2017). Analysis of the influence of external and internal environmental factors on business performance: A study on micro small and medium enterprises (MSMEs) of food and beverage. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Science*, 6(6), 47-56.
- Safiriyu, A.M., & Njogo, B.O. (2012). Impact of small and medium scale enterprises in the generation of employment in Lagos State, Kuwait Chapter of Arabian. *Journal of Business and Management Review*, 33(847), 1-35.
- Sanchez, R., & Heene, A. (1996): *A Systems View of the Firm in Competence-Based Competition*. In: Sanchez, R./Heene, A./Thomas, H. (Eds.): *Dynamics of Competence-Based Competition*. Oxford: Pergamon: 39-62.
- Shamsuddin, Z., Ismail, A. G., Yusoff, W.S., Mahmood, S., & Daud, W.M.N.W. (2018). Capital structure, investment, members return, and performance: Some Malaysian co-operative evidence. *Herald National Academy of Managerial Staff of Culture and Arts*, (1), 927-931.
- Snell, R.S., & Lau, A. (1994). Exploring local competencies salient for expanding small businesses. *Journal of Management Development*, 13(4), 4-16.
- Subhan, M., Hussain, F., Isa, M.A.M., & Shukri, S.H.A. (2017). Financial services, non-financial services, and entrepreneurial business performance: A Study on MARA SPiM loan scheme. *International Journal of Economics and Management*, 11(2), 553–572.
- The Star Online 12<sup>th</sup> June 2017. Remand for four Datuks in KOTAMAS probe extended. Retrieved from: <https://www.thestar.com.my/news/nation/2017/06/12/remand-for-four-datuks-in-kotamas-probe-extended>.
- Thuraisingham, S. (2008). Co-operatives in Limbo. *Malaysian Business*, October 1, 42.

- Vij, S., & Bedi, H.S. (2016). Are subjective business performance measures justified? *International Journal of Productivity and Performance Management*, 65(5), 603– 621.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180.
- White, M., Maru, L., & Boit, R.J. (2015). Financial resource as drivers of performance in small and micro enterprises in service retail sector: A case of Eldoret Municipality, Uasin Gishu Country, Kenya. *Global Journal of Human-Social Science: E Economics*, 15(4), 4–15.
- Yaacob M.A., Khan, H.H.A., & Yaacob, Z. (2012). Factors affecting co-operatives' business performance in relation to strategic planning and members' participation. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 65(2012), 100-105.
- Ying, Q., Hassan, H., & Ahmad, H. (2019). The role of a manager's intangible capabilities in resource acquisition and sustainable competitive performance. *Sustainability*, 11(2), 1-20.





# UNDERSTANDING THE DEMOGRAPHIC PROFILES AND FINANCIAL PERFORMANCES OF AR-RAHNU COOPERATIVES OUTLETS IN MALAYSIA

\*Nik Hadiyan Nik Azman<sup>a</sup>, Mohamad Rasydi Abd Rashid<sup>b</sup>,  
Ahmad Faizal Ahmad Shaarani<sup>b</sup>, Ju Samsuddin Safian<sup>b</sup>, Asha'ari Arshad<sup>b</sup>,  
Nur Afifah Izzati Mokhtar<sup>b</sup>

<sup>a</sup> School of Management, Universiti Sains Malaysia, Penang, Malaysia,

<sup>b</sup> Cooperative Institute of Malaysia, Petaling Jaya, Selangor Malaysia

\*Corresponding author: [nikhadiyan@usm.my](mailto:nikhadiyan@usm.my)

Received 24 March 2022; Revised 31 May 2022; Accepted 20 June 2022

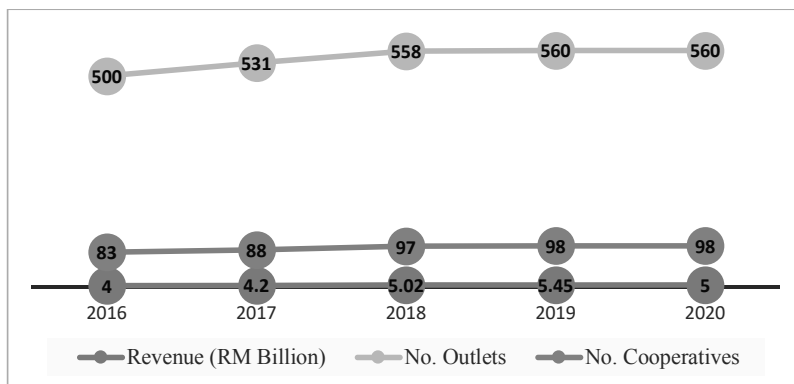
## ABSTRACT

*Ar-rahnu is a micro-credit mortgage financing company with a large market potential. The popularity of ar-rahnu stems from its support of cooperative principles, which enhance members financial wellbeing. The ar-rahnu financing scheme has been rapidly expanding among banking institutions and co-operatives in recent years. It is worthwhile to conduct in-depth research on the profiling of ar-rahnu cooperative outlets in Malaysia to ensure future ar-rahnu sustainability. As a result, this study employed a quantitative approach, distributing 455 questionnaires to ar-rahnu cooperative outlets in Malaysia via both online and offline means. A total of 308 completed questionnaires were returned. The information is then analysed with IBM® SPSS® Statistics software to determine the respondent profile. The relationship between financial performance and selected variables such as zone, states, period of ar-rahnu services, cooperative function, and number of employees at cooperatives is then examined using a simple SPSS cross tab. The results show that ar-rahnu cooperative, which is in the central zone, has been in operation for a longer time, provides services, and employs 4-6 people, contributes more to financial performance stability. This study's findings will aid ar-rahnu operators and co-operatives in developing strategies to improve their financial performance in the future. Also crucial is the need to improve certain aspects of the ar-rahnu operation to ensure the financial sustainability of the company.*

**Keywords:** *Ar-rahnu, cooperative, profiling, sustainability*

## INTRODUCTION

In the early days of the establishment of co-operatives in Malaysia, the financial service sector of the organisations was the biggest contributor of its business and made up the backbone of the movement. As of Jun 2017, 83 per cent of the co-operatives' revenue came from its financial service sector. The second National Co-operative Policy (NCP-2) has emphasised that co-operatives should offer new financial products such as ar-rahnu, micro-credit and other types of financing services beyond the usual offering of personal loans. Ismail and Ahmad (1997) and Rugayah (1986) found that the pawnbroking business had the potential of becoming the agents for social development, especially for those who did not have access to formal credit market. This can be seen by the fact that, there is an increasing in term of revenue each year since 2016 till 2020. In fact, the number of ar-rahnu establishments also show a growth (figure 1).



**Figure 1:** Ar-rahnu achievement

*Source: Malaysia Co-operative Societies Commission Report 2021 (MCSC)*

Ar-rahnu credit financing is one alternative to the conventional pawnshop system of lending cash quickly and conveniently. Those in the B40 category (earning RM4,360 and less) will find this financing scheme useful. One thing about ar-rahnu financing is that it is implemented in the spirit of *fardhu kifayah*, implying that it is fulfilling social responsibility rather than merely profit seeking. One of the objectives of establishing ar-rahnu is to facilitate non-interest

transactions and eliminate uncertainty associated with traditional mortgage system of credit lending. Ar-rahnu offers people access to loan that is Shari'ah-compliant.

The ar-rahnu industry was initiated around 1992 by Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM) and Permodalan Kelantan Berhad (PKB) (Othman et al., 2013), and it grew from there. The co-operative movement in Malaysia later joined the new Shariah-compliant credit lending scheme actively, offering the convenient financing arrangement to its members and the public. In the co-operative sector, Bank Rakyat and Koperasi YaPIEM Berhad were the forerunners of the ar-rahnu scheme, establishing their operation in 1993. At the end of 2020, there were 103 co-operatives (table 1) being given the green light to operate the ar-rahnu scheme with 627 outlets all over Malaysia (Roslan, 2021).

**Table 1:** Ar-rahnu cooperatives outlets

<b>Cooperatives</b>	<b>No. Outlet</b>
Koperasi Pembangunan Pulau Lumut Klang Berhad	2
Koperasi Al-Raudhah Terengganu Berhad	1
Koperasi Serbaguna Iman Malaysia Berhad	3
Koperasi Ukhwah Malaysia Berhad	1
Koperasi Jabatan Kesihatan Kedah Berhad	1
Koperasi Kakitangan Bank Rakyat Berhad	8
Koperasi Pekerja-Pekerja Jabatan Perdana Menteri Malaysia Berhad [JPM]	2
Koperasi Pegawai-Pegawai Melayu Malaysia Berhad [MOCCIS]	3
Koperasi Simpanan dan Kredit Bersatu Malaysia Berhad	1
Koperasi Wawasan Malaysia Berhad	6
Koperasi Pekerja-Pekerja Kerajaan Sabah Berhad	2
Koperasi New Straits Times Press (Malaysia) Berhad	2
Koperasi Wawasan Pekerja-Pekerja Berhad	5
Koperasi Serbaguna Anak-Anak Selangor Berhad	2
Koperasi Serbajaya Daerah Jempol Berhad	1
Koperasi Telekom Malaysia Berhad	2
Koperasi Pembangunan Daerah Petaling Berhad	2
Koperasi Staf CIDB Malaysia Berhad	2

<b>Cooperatives</b>	<b>No. Outlet</b>
Koperasi Guru-Guru DTC Malaysia Berhad	1
Koperasi Pos dan Telekom Pulau Pinang Berhad	1
Koperasi Kampung Jawi Johor Bahru Berhad	1
Koperasi Pegawai-Pegawai Kerajaan Malaysia Berhad	3
Koperasi Melayu Bukit Gelugor Pulau Pinang Berhad	1
Koperasi Pegawai-Pegawai Kerajaan Taiping Berhad	1
Koperasi Warisan Terengganu Berhad	1
Koperasi Seri Beruas Berhad	1
Koperasi Mitra Usahawan Berhad	1
Koperasi Persatuan Kebajikan Anak-Anak Pahang di Ibu Kota (Pekap) Kuala Lumpur Berhad	1
Koperasi Keluarga Ibnu Umar Terengganu Berhad	1
Koperasi Keluarga Wadi Sofi Terengganu Berhad	1
Koperasi Kakitangan Bank Pertanian Malaysia Berhad	1
Koperasi Universiti Teknologi Malaysia Berhad	1
Koperasi Pendidikan Usahawan Berhad	1
Koperasi Kimma Malaysia Berhad	1
Koperasi Amanah Pelaburan Berhad	2
Koperasi Masyarakat Muslim Bukit Jelutong Berhad	1
Koperasi Bandacaya Berhad	1
Koperasi Kumpulan Profesional Kuala Lumpur Berhad	1
Koperasi Pekerja Yayasan Sabah Berhad	1
Koperasi Keluarga Haji Kamarol Baharin dan Hajah Norpipah Selangor Berhad	1
Koperasi Peserta-Peserta Rancangan FELCRA Seberang Perak Berhad	1
Koperasi Pembangunan Usahasama Masyarakat Maju Sabah Berhad	1
Koperasi Permodalan Kelantan Berhad	1
Koperasi Permodalan Felda Malaysia Berhad	23
Koperasi Tanjong Keramat Kota Kinabalu Berhad	1
Koperasi Guru Melayu Kelantan Berhad	3
Koperasi Sahabat Amanah Ikhtiar Malaysia Berhad	15
Koperasi Rakyat Kelantan Berhad	3

<b>Cooperatives</b>	<b>No. Outlet</b>
Koperasi Usahawan Tawau Berhad	6
Koperasi Anak-Anak Tempatan Pantai Barat Sabah Berhad	1
Koperasi Permodalan Melayu Negeri Johor Berhad	6
Koperasi Anggota-Anggota Kerajaan Batu Pahat Berhad	1
Koperasi Pegawai Kerajaan Daerah Johor Bahru Berhad	1
Koperasi YAPEIM Berhad	212
Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad	26
Koperasi Serbaguna Kakitangan MAS Malaysia Berhad	1
Koperasi Kakitangan Kementerian Pertanian Malaysia Berhad	1
Koperasi Angkatan Tentera Malaysia Berhad	8
Koperasi Pos Nasional Berhad	75
Koperasi Jurukur Tanah Berlesen Berhad	1
Koperasi Co-opbank Pertama Malaysia Berhad	22
Koperasi Kakitangan Kumpulan BIMB Holdings Malaysia Berhad	2
Koperasi Rakan Tekun Berhad	9
Koperasi Habib Malaysia Berhad	2
Koperasi Koguma Berhad	1
Koperasi Kakitangan Universiti Teknologi Mara Berhad	1
Koperasi UNIKEB Berhad	3
Koperasi Keluarga Ramlah Zahari Selangor Berhad	3
Koperasi Renesas K1 Kuala Langat Berhad	1
Koperasi Guru-Guru Agama Islam Selangor Berhad	1
Koperasi Keluarga Nawi Dan Zainab Kelantan Berhad	8
Koperasi Seruan Emas Perak Berhad	1
Koperasi Bina Bersama Kampong Gajah Perak Berhad	2
Koperasi Pekerja-Pekerja Kerajaan [KOSPEK] Hilir Perak Berhad	1
Koperasi Orang Melayu Kerajaan (SKOMK) Perak Berhad	3
Koperasi Pegawai-Pegawai Kerajaan Negeri Kedah Darul Aman Berhad	2
Koperasi Pegawai-Pegawai Kerajaan Negeri Pahang Darul Makmur Berhad	2
Koperasi Serbausaha Makmur Berhad	1
Koperasi Pengguna Pahang Berhad	1

<b>Cooperatives</b>	<b>No. Outlet</b>
Koperasi Kakitangan Kerajaan dan Badan-Badan Berkanun Terengganu Berhad (KOKANUN)	3
Koperasi Cobe Pantai Timur Berhad	2
Koperasi Bekas Pegawai Tadbir Negeri Terengganu Berhad	1
Koperasi Kakitangan Kerajaan Terengganu (KOKITAB) Berhad	1
Koperasi Kemas Terengganu Berhad(Ko-Kemas)	2
Koperasi Warga Pendidikan Terengganu Berhad	1
Koperasi Melayu Berjawatan Kerajaan Negeri Sembilan Berhad	2
Koperasi Koperkasa Sarawak Berhad	1
Koperasi Dagang Emas Pulau Pinang Berhad	11
Koperasi Guru-Guru Lepas Maktab/Pusat Latihan Harian Pahang Berhad (KOGURU)	1
Koperasi Pusaka Penampang Berhad	1
Koperasi Perniagaan Sabah Berhad	1
Koperasi Pelaburan Kakitangan Bank Muamalat Malaysia Berhad	1
Koperasi Serbaguna Dara Berhad	1
Koperasi Pegawai-Pegawai KEDA Berhad	1
Koperasi Maal Nizami Negeri Selangor Berhad	1
Koperasi Cahaya Al-Kifayah Berhad	2
Koperasi Serbaguna Miri Berhad	1

*Source: Malaysia Co-operative Societies Commission Report 2021 (MCSC)*

Ar-rahnu is categorised as a micro-credit mortgage financing with a large market potential. The substantial growth in ar-rahnu financing is the result of high demand for cash (Che Mustaffa, 2014). Other reasons include the large increase in population, improvement in the economy, preponderance for owning jewellery which commands strong and stable value, and high awareness towards the Islamic mortgage financing scheme, which is seen as being more profitable and customer friendly. Of late, the operation of the ar-rahnu financing scheme has been expanding rapidly among the banking institutions and co-operatives.

The popularity of ar-rahnu has to do with its endearment of the principles of co-operatives, which encourage members to save. Using the saving, the co-operatives give loans to members (Abdul Halim, 2015). Loan taken through the ar-rahnu scheme poses a minimal risk compared

to personal loan or other micro-credit facilities. This is because ar-rahnu requires financial seekers to provide some sort of collateral in the form of *marhun*. This collateral helps to maintain the liquidity of ar-rahnu creditors, thereby sustaining its revolving capital. The concept of ar-rahnu credit financing revolves around fairness and flexibility, apart from charging a minimal collateral safekeeping fee. Previously, most ar-rahnu outlets in Malaysia offered a 6-month repayment period, which could be extended to three months, three months, and three months again. However, beginning in 2021, all ar-rahnu operators in Malaysia are required to enter a *tawaruq* contract for a one-time period of one year (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2021). If borrowers do not redeem their collateral items within the time frame specified, the ar-rahnu operators will auction them off. The proceeds will be used to pay off the loan balance, which consists of the loan balance plus collateral safekeeping charges. The remainder would be returned to the borrowers.

Although ar-rahnu transactions are said to be transparent and flexible, with lower costs for borrowers, organisations must consider long-term viability and financial performance. The competition for customers between ar-rahnu operators and pawnshops is obvious. As a result, ar-rahnu operators must employ capable and competent valuers, impose stricter security on collateral items mortgaged, and provide customer-friendly frontline workers to ensure that clients continue to trust ar-rahnu and subsequently borrow from these institutions. In order to ensure future ar-rahnu sustainability and stability, it is worthwhile to conduct in-depth research on the profiling of ar-rahnu cooperative outlets in Malaysia.

## **LITERATURE REVIEW**

Despite the fact that there are a limited number of studies reviewed on ar-rahnu, the scope and topics covered are diverse. Previous researches have focused on customer-related issues, microfinance and ar-rahnu, efficiency, opportunities, challenges, and general ar-rahnu studies. Among researchers are Hisham et al. (2013), Amin et al. (2007), Cheong and Sinnakkannu (2012), Sanusi and Johari (2006), Mohammed et al. (2005), and Ismail and Ahmad (2005). Ismail and Ahmad (1997), Rutherford (2000), Raccanello et al. (2008), Collard and Hayes (2010), Raccanello (2011) and Amin (2011) investigated the differences between ar-rahnu and traditional pawnshops and discovered that gold and gold jewelry were widely accepted as collateral items in both. Basically, justification provided by previous studies mentioned that, customers chose ar-rahnu over conventional pawnshops for several reasons. Customer service

is first and foremost important in ar-rahnu. The ar-rahnu provide a quick and convenient way to borrow money. In fact, it's much more convenient as compared to banks. Second, ar-rahnu is said to be based on Shariah principles, which prohibit any transaction based on interest. Furthermore, it is simpler to apply for, with faster approval, and the cost is considered lower than conventional pawnshop. Besides, storage fees are fixed, and customers can enjoy longer financing terms with no penalties. If the collateral items are not redeemed, they will be sold to third parties, with the proceeds returned to the borrower (Bhatt & Sinnakkannu, 2008). These previous findings are supported by Mohamed Taher et al. (2020), who claim that speed approval, low transaction costs, and adherence to Shari'ah principles are attracting more customers to ar-rahnu.

Another acceptance factor is simple process applied by ar-rahnu. Stated by researchers such as Ismail and Ahmad (1997), Rutherford (2000), Raccanello et al. (2008), Collard and Hayes (2010), Raccanello (2011), Amin (2011), Cheong and Sinnakkannu (2012), Bashir Ahmad et al. (2012), Hisham et al. (2013), Norudin et al. (2014), Abdul Hamid et al. (2014), Nik Azman et al. (2018), people were turning to ar-rahnu financing because of the simple application process. Many factors influencing ar-rahnu operation were mentioned in these studies.

Besides studies on acceptance and awareness, there is also a study conducted by Maamor and Ismail (2006) on ar-rahnu as a medium for providing funds for micro and small businesses. In this case, the efficiency of ar-rahnu is being studied, as well as the factors that influence ar-rahnu efficiency. According to these researchers, variables such as firm size, financial self-sufficiency, subsidy, and a group of businesses all have an impact on efficiency. Shamsuddin et al. (2018), on the other hand, investigated the effectiveness of the ar-rahnu scheme in assisting small businesses in four Southeast Asian countries, such as Malaysia, Brunei, Thailand, and Indonesia, and discovered that ar-rahnu is a medium used by lower income groups as a microfinancing tool to earn cash due to financing limitations imposed by financial institutions. People typically use ar-rahnu as a microfinance tool because financial institutions impose strict regulations to the public who needs the bank's financing (Nik Azman et al., 2020).

Aside from the numerous studies that have been conducted, a study on the demographic factors of ar-rahnu customers is gaining popularity among researchers. This might be due to customers who are using ar-rahnu services come from a variety of educational and professional backgrounds (Norudin et al., 2014). According to previous studies on profiling, in between



2010 and 2022, there are changes in terms of region, level of education, and income level based of the customer who uses ar-rahnu financing. In fact, ar-rahnu financing is desired not only by less developed regions and those with low-income levels, but also by developed regions such as Kuala Lumpur and those with middle- and high-income levels (Nik Azman et al. 2020). In recent years, the rising cost of living in Malaysia has reduced everyone's income. Those who have been impacted would seek ar-rahnu financing to make ends meet due to a lack of income.

Furthermore, Abdul Razak et al. (2017) discovered that profiling ar-rahnu is critical because such information is required for operators to design effective schemes that meet the needs of customers, thereby strengthening the ar-rahnu industry. In fact, Abdul Razak et al. (2017) discovered that more than 30% of customers obtained loans through ar-rahnu for productive and income-generating purposes such as education expenses and business start-up including expanding business activities. The ar-rahnu operators must keep a customer's record, keep it confidential, and treat customers fairly regardless of religion or race.

## **METHODOLOGY**

The quantitative approach was used in this study. A quantitative study, according to Creswell (1994), is an analysis of social and human issues based on a theory, with variables measured in numerical values and analysed using statistical tools. The goal is to determine whether the theory's predictions are correct. A questionnaire is used in a survey because the questionnaire can provide the information required by this study. Because of the difficulty in delivering the questionnaire personally due to the government's movement control order (MCO) imposed due to the Covid-19 pandemic, the study used convenience sampling. The first stage involved sending out an invitation to complete the questionnaire online via Google Forms, while the second stage was done by hand. The information was gathered by distributing questionnaires to 455 ar-rahnu in Malaysia. Following several follow-up reminders over a four-month data collection period, 308 completed copies of the questionnaire were returned, resulting in a very satisfactory response rate of approximately two-thirds (67.7 percent). To improve data quality, the data collected from respondents was first checked for errors, keyed in, and then screened using simple statistical tools. IBM® SPSS® Statistics software is used to prepare data for analysis and generate descriptive statistics such as frequency tables and summary statistics, which are used to reveal the respondent profile. The data is then analysed using a simple SPSS cross tab for the chosen relationship.

## RESULT AND ANALYSIS

Table 2 shows the demographics of the respondents to this study, who represent 308 ar-rahnu outlets run by cooperatives. Malays made up a large proportion of the respondents (95.8 percent), as expected, with the rest made up of others (2.6 percent) and Chinese (1.6 percent). The majority were quite young, between the ages of 26 and 35 (67.5 percent) and married (81.8 percent). They were highly well-educated, as evidenced by the fact that more than 90% (91.2%) had tertiary education and at least a certificate or diploma qualifications (41.7 percent). A high proportion (40.6 percent) had a first degree, while the remainder had a master's (2.9 percent) or professional degree (0.6). Most of them also held important managerial positions in their respective businesses. The majority (41.2 percent) were ar-rahnu managers, followed by supervisors and assistant managers (11.4%). Most respondents (59.7 percent) had been with ar-rahnu for more than five years in their current positions. In comparison, only a small proportion (6.5 percent) could be classified as new employees with less than a year of experience. In terms of location, slightly more than one-third of the respondents (111; 36.0 percent) lived in the Central Zone, which included Selangor (59), Perak (36) and WPKL (16). The East Coast states of Kelantan, Terengganu, and Pahang made up the next largest group, accounting for roughly a quarter of the sample (78; 24.7 percent).

**Table 2:** Profile of respondents

Variable	Category	Sample Size [%]	
1. Ethnic Group	Malay	295	[95.8]
	Chinese	5	[1.6]
	Others	8	[2.6]
2. Age-group	Up to 25 years old	13	[4.2]
	26-35 years old	208	[67.5]
	36-45 years old	75	[24.4]
	46-55 years old	9	[2.9]
	At least 56 years old	3	[1.0]
3. Marital Status	Married	252	[81.8]
	Single	53	[17.2]
	Divorced/Widowed	3	[1.0]

4. Education Level	Secondary School	27	[8.8]
	Certificate/Diploma	145	[47.1]
	First Degree	125	[40.6]
	Master's degree	9	[2.9]
	Professional Qualification	2	[0.6]
5. Position at Ar-rahnu	Co-operative manager	8	[2.6]
	Ar-rahnu manager	127	[41.2]
	Ar-rahnu supervisor	57	[18.5]
	Assistant manager	35	[11.4]
	Branch manager	18	[5.8]
	Operation executive officer	27	[8.8]
	Assistant operation executive	26	[8.4]
	Ar-rahnu assessor	4	[1.3]
	Clerk	6	[1.9]
6. Length of service at current position	Less than 1 year	20	[6.5]
	1-5 years	104	[33.8]
	6-10 years	122	[39.6]
	11-15 years	58	[18.8]
	More than 15 years	4	[1.3]
7. State	Selangor	59	[19.2]
	Perak	36	[11.7]
	Kelantan	29	[9.4]
	Kedah	27	[8.8]
	Johor	25	[8.1]
	Pahang	24	[7.8]
	Terengganu	22	[7.1]
	Pulau Pinang	19	[6.2]
	Wilayah Persekutuan	16	[5.2]
	Sabah	16	[5.2]
	Negeri Sembilan	13	[4.2]
	Sarawak	12	[3.9]
	Melaka	6	[1.9]
	Perlis	4	[1.3]
8. Zone	North	48	[15.6]
	Central	111	[36.0]
	East	76	[24.7]
	South	45	[14.6]
	Sabah & Sarawak	28	[9.1]

9. Function of Co-operative	Banking	26	[8.4]
	Credit	30	[9.7]
	Agriculture	6	[1.9]
	Consumer	3	[1.0]
	Construction	1	[0.3]
	Services	242	[78.6]

Note: Sample size (N)=308

In addition to the respondents' profiles, the level of satisfaction with the franchisors (RMS and PKB) and the safekeeping fees charged to customers are examined and discussed. The majority (246; 80.0 percent) of the 308 ar-rahnu who participated in the study operated independently of any franchisors, with only 62 operating as franchisees to either Rakyat Management Services (RMS) or Permodalan Kelantan Berhad (PKB). 51 (82.2 percent) of the 62 franchisees were satisfied with their franchisor, 10 were neither satisfied nor dissatisfied, and only one ar-rahnu was dissatisfied (Table 3).

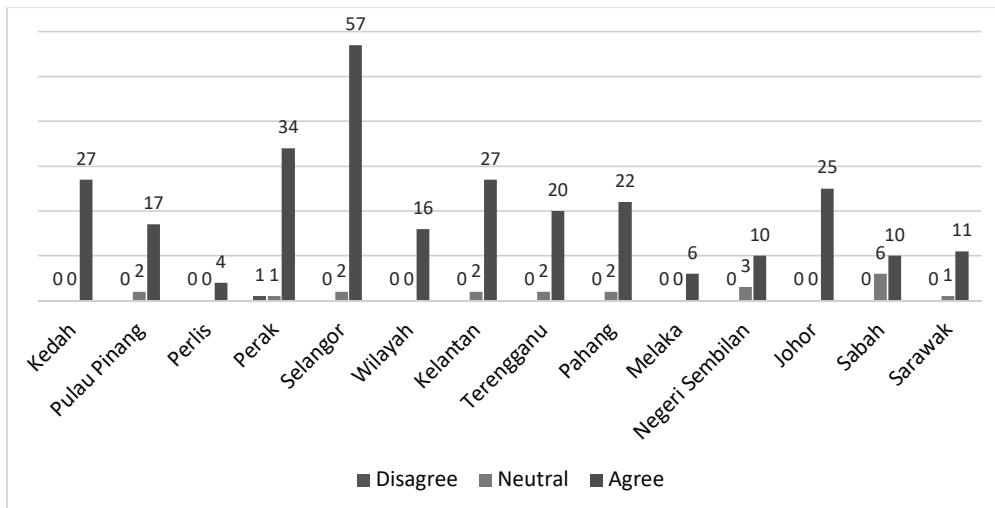
There were 43 franchisees under PKB compared to only 19 under RMS. Since the sample size for each franchisor is too small, comparative analysis of customer satisfaction towards the two franchisors may not reflect the real situation. However, briefly, it is clear in the nutshell, all franchisees under RMS were more satisfied compared to those under PKB. Specifically, the only dissatisfied ar-rahnu was under PKB, and so were the 10 who were neither satisfied nor dissatisfied. Thus, PKB must investigate the situation further to understand the underlying causes, and ultimately find solutions to improve the franchisor-franchisee business relationship. The results also revealed that the monthly safekeeping fees varied from RM0.65 to RM1.00 per RM100 marhun value. The different rates were due to differences in profit margin set by the individual ar-rahnu.

**Table 3:** Satisfaction towards franchisor

Franchisor	Level of Satisfaction	n	[%]
RMS and PKB	Very satisfied	15	[24.2]
	Satisfied	18	[29.0]
	Somewhat satisfied	18	[29.0]
	Neither	10	[16.1]
	Somewhat not satisfied	1	[1.6]

RMS	Very satisfied	6	[31.6]
	Satisfied	7	[36.8]
	Somewhat satisfied	6	[31.6]
	Neither	0	[0.0]
	Somewhat not satisfied	0	[0.0]
PKB	Very satisfied	9	[20.9]
	Satisfied	11	[25.6]
	Somewhat satisfied	12	[27.9]
	Neither	10	[23.3]
	Somewhat not satisfied	1	[2.3]

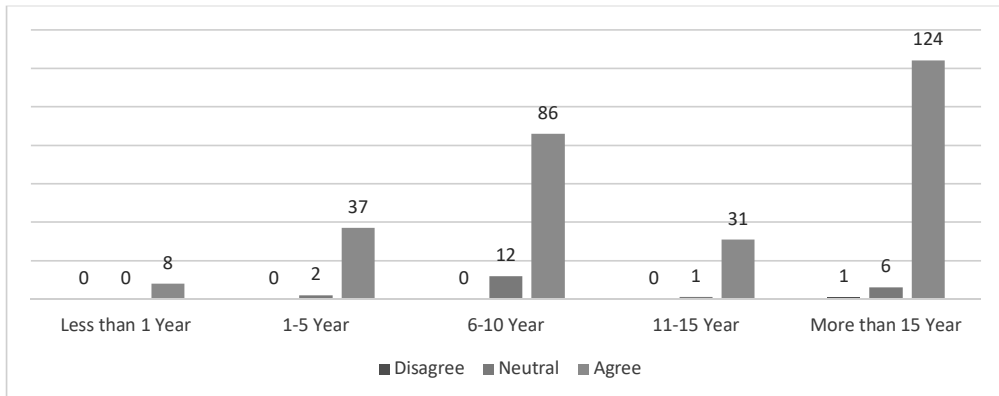
Besides revealing the profiles of cooperatives, this study further reviews on the selected relationship among the variables using cross tab. This study cross tab the relationship between financial performance towards selected variables such as zone, states, period of ar-rahnu services, function of cooperatives and number of employees at cooperatives. As in Figure 2, the cross tab between financial performance and states.



**Figure 2:** Financial performance vs. states

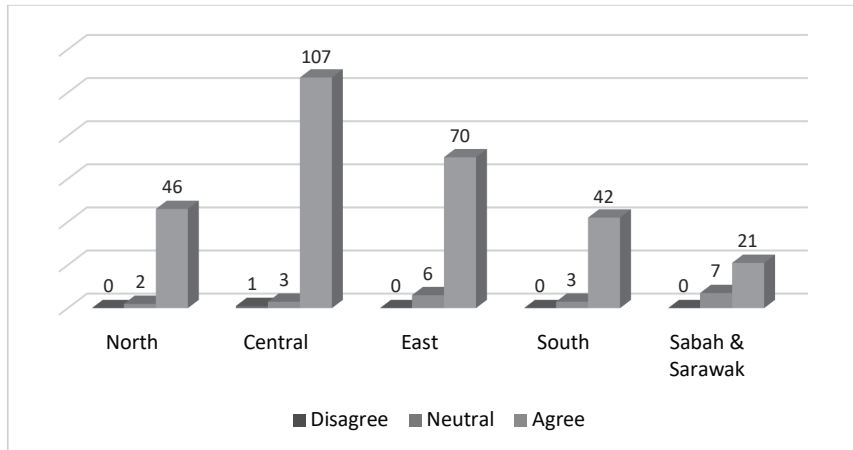
In Malaysia, including Sabah and Sarawak, there are 308 ar-rahnu outlets. A total of 286 outlets, or 92.86 percent, agreed that the ar-rahnu business had grown rapidly and contributed to their ar-rahnu outlets improved financial performance. As shown in Figure 2, ar-rahnu

outlets predominate in Selangor state, accounting for 57 units (18.51 percent). Perak (11.04 percent), Kelantan, and Kedah follow (8.77 percent). This improvement in performance is proportional to the amount of funding distributed by each outlet. More funding will be released, which will help the ar-rahnu outlet's revenue grow. Another intriguing crosstab is the one between financial performance and the period in which ar-rahnu operates.



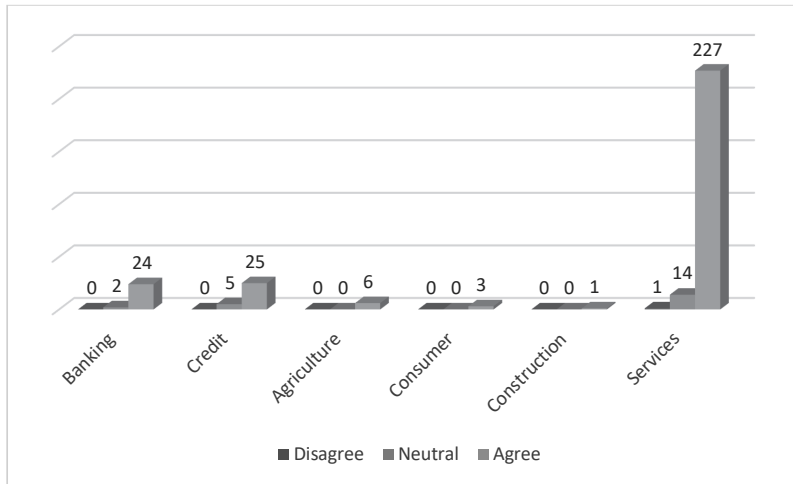
**Figure 3:** Financial performance vs. period of ar-rahnu operates

Malaysia's ar-rahnu industry has been in operation for more than 15 years. As evidenced by its current financial performance, ar-rahnu, which has been in operation for over 15 years, has a good financial performance from time to time. A total of 40.26 percent of ar-rahnu outlets that have been in business for more than 15 years performed better financially. The rise in the price of gold from year to year also helped to boost the income and financial performance of ar-rahnu outlets (citation). Because of the high price of gold, many customers have pawned their jewellery (citation). This situation boosted the ar-rahnu business, which in turn increased the revenue of the ar-rahnu outlet. Following that, this study examined the relationship between financial performance and zone (figure 4). The purpose of this crosstab is to see which zone is performing well financially.



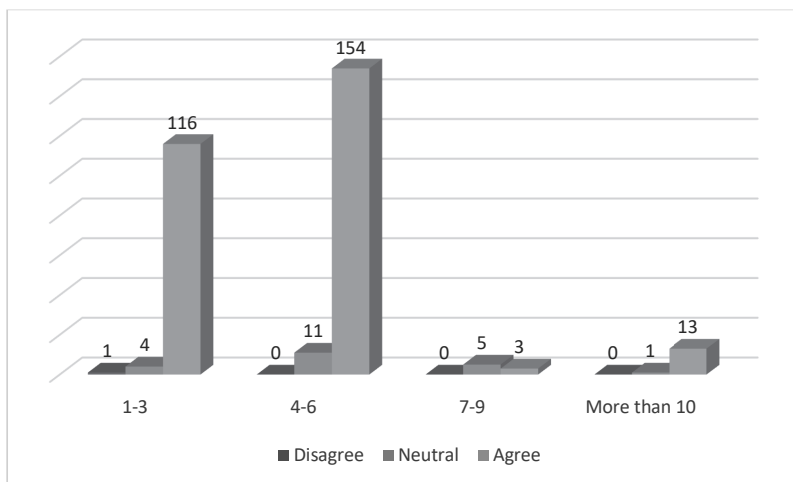
**Figure 4:** Financial performance vs. zone

The ar-rahnu industry is rapidly expanding throughout Malaysia. The performance of ar-rahnu in the central zone, which includes the state of Selangor, the Federal Territory of Kuala Lumpur, and Putrajaya, improves when compared to other zones when divided by zone. A total of 34.74 percent of respondents said the ar-rahnu business's financial performance had improved. Indeed, the number of transactions in the central zone states has risen over time. This aided the rise in ar-rahnu income in the central zone. Due to high customer demand, the cooperative has also opened more outlets in the central zone area (citation). Further investigate the issue, this study is examined the relationship between financial performance and cooperative function (figure 5). The purpose of this crosstab is to see which function of cooperative are highly influence the financial performance.



**Figure 5:** Financial performance vs. cooperative's function

The results of a crosstab analysis based on cooperative function show that cooperatives with the services function have higher financial performance (73.70 percent) than cooperatives with other functions. This result may have been influenced by the large number of cooperatives registered under the services function, which account for 26.8 percent of all cooperatives registered in Malaysia (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2021). Finally, this research investigated the relationship between financial performance and cooperative employees (figure 6).



**Figure 6:** Financial performance vs. number of staffs



In general, ar-rahnu outlets employ many people to run their businesses. According to a crosstab analysis of respondents from outlet operators, 50 percent agree that the optimum number of staff to operate an ar-rahnu outlet is between 4-6 people. Whereas 37.66 percent stated that the optimal number to operate ar-rahnu is between 1-3 people, which contributes to the cooperative's higher financial performance. As a result, the number of should be kept to a minimum in order to ensure the profitability of the ar-rahnu outlet.

## **CONCLUSION**

Ar-rahnu is a scheme introduced to protect the Muslim community from usurious transactions where this activity is very much in line with the cooperative business that is based on the concept of helping and caring for others. The purpose of this research is to look into the profile of ar-rahnu cooperative outlets in Malaysia. A simple SPSS cross tab is used to present the crosstab results of financial performance and selected variables such as zone, states, period of ar-rahnu services, cooperative function, and number of employees at cooperatives. The findings show that the central zone's ar-rahnu cooperative, which has been in operation for a longer time, offers services, and employs 4-6 people, contributes more to financial performance stability. The findings of this study will assist ar-rahnu operators and co-operatives in developing strategies to improve their future financial performance. Based on the findings of the data analysis and the preceding discussion, it is recommended that all parties involved in ensuring ar-rahnu financial viability investigate ways to strengthen ar-rahnu services. These entities include the Malaysian Co-operative Societies Commission, the Ministry of Entrepreneur Development and Co-operatives, and Bank Negara, among others. In fact, ar-rahnu operators must have enough working capital to keep their businesses afloat. This is especially important for small-scale ar-rahnu operators in the central zone who have limited funding. In fact, ar-rahnu cooperatives that have been in the system for a long time should be encouraged to expand their outlets because the more outlets there are, the more revenue is generated.

## REFERENCES

- Abdul Hamid, M., Abdul Rahman, I., & Abdul Halim, A. N. (2014). Factors affecting the acceptance on ar-rahnu (Islamic based pawn broking): A case study of Islamic banking in Malaysia. *The Multidisciplinary Journal of Global Micro trends, Macro theme Review*, 3(4), 22-35
- Abdul Razak, A., Muhammad, F., Hussin, M.Y. M., Zainol, Z., & Hadi, F.S.A. (2017). The role of ar-rahnu in enhancing financial Inclusion: A structural equation modelling approach. *Jurnal Pengurusan*, 50.
- Amin, H. (2011). Modelling ar-rahnu use in eastern Malaysia: Perspectives of muslimah. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 7(3), 63-76.
- Amin, H., Chong, R., Dahlan, H., & Supinah, R. (2007). An ar-rahnu shop acceptance model (ARSAM). *Labuan E-journal of Muamalat and Society*, 1, 82-94.
- Bashir Ahmad, S. A., Mansor, N. and Nadiah, A. N. (2012). Customer acceptance on Islamic pawn broking: A Malaysian case. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(10), 748-763.
- Bhatt, P. and Sinnakkannu, J. (2008). Ar-Rahnu (islamic pawning broking) opportunities and challenges in Malaysia. *Paper presented at the 6th International Islamic Finance conference*, Selangor, Malaysia, October 13<sup>th</sup>-14<sup>th</sup>
- Che Mustaffa, A. N. (2014). Konsep francais Ar-Rahnu. Kuala Lumpur: Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM).
- Cheong, C., & Sinnakkannu, J. (2012). Ar-rahnu: Opportunities and challenges in Malaysia. *Available at SSRN 2112809*.
- Collard, S., & Hayes, D. (2010). A survey to the national pawnbrokers' association, *Personal Finance Research Centre*, University of Bristol
- Creswell, J. W. (1994). *Research design: Qualitative and quantitative approaches*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Hisham, S., Shukor, S. A., Salwa, A. U., & Jusoff, K. (2013). The concept and challenges of Islamic pawn broking (ar-rahnu). *Middle-East Journal of Scientific Research*, 13(13), 98-102.
- Ismail, A. G., & Ahmad, N. Z. (1997). Pawnshop as an instrument of microenterprise credit in Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 24(11), 1343-1352
- Ismail, A. G., & Sanusi, N. A. (2005). A framework for regulating pawnshops: Why do, what area and Syariah view. In *Proceedings of Malaysian Finance Association (MFA)'s 7th Annual Conference* (pp. 9-10).
- Maamor, S., & Ismail, A. G. (2006). *Micro-Credit Program: Pawnshop vs Ar-Rahn* (No. 0609). Working Paper in Islamic Economics and Finance.

- Mohammed, N., Daud, N. M. M., & Sanusi, N. A. (2005, August). Analisis skim ar-Rahnu: Satu kajian perbandingan dengan pajak gadai konvensional. In *Prosiding Seminar Kewangan dan Ekonomi Islam: Pengukuhan dan Transformasi Ekonomi dan Kewangan Islam* (pp. 29-30).
- Mohamed Taher, S., & Kinski, M. (2020). How Islamic Finance can affect the Financial Stability?. *Science Open Preprints*
- Nik Azman, N. H., Kassim, S., & Adeyemi, A. A. (2018). Analysing ar-rahnu in the context of informal credit market theory: Evidence from women micro-entrepreneurs in Malaysia. *ISRA International Journal of Islamic Finance*.
- Nik Azman, N. H., Zabri, M. Z. M., Masron, T. A., & Malim, N. A. K. (2020). The adoption of ar-rahnu and financial wellbeing of micro-entrepreneurs in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(6), 36–53
- Norudin, M., Ahmad, S. B., Bakar, S. A., & Ismail, I. (2014). A demographic analysis on customer acceptance towards Islamic pawn broking in Malaysia. *Asian Social Science*, 10(2), 27.
- Othman, A., Hashim, N., Abdullah, S., & Perniagaan, K. (2013). Perkembangan ar-rahnu di Terengganu: Kajian kes terhadap ar-rahnu Majlis Agama Islam dan Adat Melayu Terengganu (MAIDAM). *Prosiding Perkem Viii*, 951-59.
- Raccanello, K. (2011). Rational vs. Heuristic motives: What matters when redeeming the pledge?. *Advances in Behavioral Finance & Economics: The Journal of the Academy of Behavioral Finance*, 1(2), 17-43
- Raccanello, K., Anand, J., & Gibrant, E. (2008). Pawning for financing health expenditures: Do health shocks increase the probability of losing the pledge?. *Research in Economic Anthropology*, 26, 151-172
- Roslan, R. A. (2021). Pembentangan Bengkel FAST IKM.
- Rugayah, M. (1986). The rate of pawnbrokers as non-institutional creditors in Malaysia. *Kajian Ekonomi Malaysia*, 22(2), 30-39
- Rutherford, S. (2000). *The poor and their money*. New Delhi: Oxford University Press.
- Sanusi, N.A. and Johari, M.S. (2006), *Prestasi perkhidmatan Ar-Rahnu: Kajian kes MGIT*, Proceedings of National Seminar in Islamic Banking and Finance: Islamic Wealth Management, Prospects, Issues and Challenges, 29 – 30 August, Serdang, Selangor Darul Ehsan.
- Shamsuddin, Z., Mahmood, S., Ghazali, P. L., Salleh, F., & Nawi, F. A. M. (2018). Indicators for cooperative performance measurement. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(12), 577-585
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2021). Perangkaan Koperasi Malaysia 2021.



# **PENILAIAN KESESUAIAN TEMPOH BAYARAN BALIK DARIPADA PERSPEKTIF ANGGOTA DAN KOPERASI KREDIT DI MALAYSIA**

**(Assessment on the suitability of repayment period from the perspective of  
members and credit cooperatives in Malaysia)**

\*Julizah Sabtu<sup>a</sup>, Mohamad Rasydi Abd Rashid<sup>a</sup>,  
Mohamad Kamarulzaman Mohamad Annuar Mus'adad<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Pusat Kewangan dan Akaun, Institut Koperasi Malaysia, Petaling Jaya Selangor

<sup>b</sup> Bahagian Penyeliaan dan Tadbir Urus, Suruhanjaya Koperasi Malaysia, Kuala Lumpur

\*Corresponding author: [julizah@ikma.edu.my](mailto:julizah@ikma.edu.my)

Received 5 April 2022; Revised 28 April 2022; Accepted 5 July 2022

## **ABSTRAK**

*Pemulihan semula aktiviti ekonomi dalam kalangan koperasi dan pengurangan permasalahan kegagalan bayaran balik pinjaman dapat diatasi dengan memanjangkan tempoh pembiayaan yang bersesuaian. Bertepatan dengan situasi semasa, objektif kajian ini adalah untuk menilai tempoh kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif anggota dan koperasi. Kajian ini menggunakan metodologi kaedah gabungan dengan melibatkan instrumen soal selidik (664 orang responden) dan temu bual (10 buah koperasi) dalam kalangan koperasi kredit di Malaysia. Dapatan kajian ini mendapati bahawa kebanyakan anggota koperasi mencadangkan agar tempoh pembiayaan dipanjangkan kepada maksimum 15 tahun dari tempoh asal iaitu selama 10 tahun. Tempoh pembiayaan yang lebih panjang dapat membantu meringankan beban peminjam, dapat mengurangkan bayaran bulanan dan mengurangkan kos sara hidup yang semakin meningkat. Sebaliknya, perspektif koperasi menunjukkan kebanyakan koperasi tidak bersetuju untuk memanjangkan tempoh pembiayaan dan ingin mengekalkan kerana tempoh pembiayaan sedia ada yang membolehkan koperasi mempunyai kecukupan modal dan dapat menawarkan pembiayaan kepada peminjam yang baharu. Sumbangan kajian ini dapat dijadikan panduan dalam pembuatan keputusan yang strategik kepada pembuat dasar dalam memanjangkan tempoh pinjaman sedia ada.*

**Kata kunci:** Koperasi kredit, pembiayaan kredit, pinjaman, tempoh bayaran balik

## ABSTRACT

*The recovery of economic activity among cooperatives and the reduction of the problem of loan defaulters can be overcome by extending the appropriate financing period. Concurrent with the current situation, the objective of this study is to evaluate the maximum repayment suitability period from the perspective of members and cooperatives. This study employs a combined methodology which is through a set questionnaire (664 respondents) and interviews (10 cooperatives) from the credit cooperatives in Malaysia. This study reveals that most cooperative members suggested that the financing period should be extended to a maximum of 15 years from the original period of 10 years. Longer financing periods may help to ease the burden on the borrowers while reducing monthly payments and the rising cost of living. Besides that, on the perspective of the cooperatives, it is indicated that most cooperatives wouldn't settle to extend the financing period but rather maintain it. This is because the existing financing period allows the cooperatives to acquire capital adequacy and will be able to offer financing to new borrowers. The contribution of this study can be used as a guide in strategic decision making for policy makers in extending the term of existing loans.*

**Keywords:** *Credit cooperatives, credit financing, loans, repayment periods*

---

## PENGENALAN

Inisiatif penubuhan koperasi pada peringkat awal di Malaysia yang asalnya bertujuan untuk menyelesaikan isu keterhutangan rakyat pada ketika itu, merupakan titik permulaan bagi pertambahan bilangan koperasi yang menjalankan aktiviti kredit sekarang. Antaranya ialah isu keterhutangan isi rumah yang tinggi pada tahun 2013 hingga menyebabkan Bank Negara Malaysia menyemak semula had maksimum tempoh pinjaman dari 20 tahun kepada 10 tahun untuk pembiayaan peribadi.

Akibat daripada kesan negatif terhadap ekonomi, kerajaan telah memberi beberapa insentif seperti Pelan Jana Semula Ekonomi Negara (PENJANA), Pakej Bantuan Perlindungan Ekonomi Rakyat Malaysia (PERMAI) dan yang terkini Pakej Perlindungan Rakyat dan Pemulihan Ekonomi (PEMULIH). Selain itu, badan puncak koperasi iaitu Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA) juga memberi cadangan kepada kerajaan agar koperasi yang menjalankan aktiviti kredit diberikan pelepasan untuk memanjangkan tempoh pembiayaan peribadi dari 10 tahun kepada 20 tahun untuk membantu koperasi dan anggota (Sinar Harian, 2020).

Umum mengetahui bahawa institusi kewangan komersial seperti bank merupakan pesaing utama kepada koperasi dalam menawarkan perkhidmatan kredit, termasuklah bank koperasi seperti Bank Rakyat dan Coop Bank Pertama (CBP) di mana perolehan bagi bank koperasi ini melebihi separuh daripada perolehan kesemua koperasi fungsi kredit. Sudah tentu tekanan hebat dihadapi oleh koperasi kredit bukan hanya daripada aspek modal, malahan saiz pasaran kerana koperasi kredit hanya dibenarkan memberikan pembiayaan kepada anggotanya sahaja (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2020a).

Maklumat ini adalah penting untuk memberikan panduan kepada pembuat dasar dalam membuat keputusan terhadap cadangan yang dikemukakan oleh gerakan koperasi terutama yang berkaitan dengan tempoh pemanjangan bayaran balik pembiayaan sedia ada. Sehubungan dengan itu, objektif kajian ini adalah untuk menilai tempoh kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif anggota dan koperasi. Kajian ini akan membincangkan kajian literatur berkaitan penilaian tempoh masa bayaran balik daripada perspektif peminjam dan koperasi. Penyelidikan ini menggunakan kaedah gabungan dan membincangkan dapatan berkaitan kesesuaian tempoh pinjaman. Penemuan ini dapat menyumbang kepada pembuatan dasar dalam memanjangkan tempoh pinjaman sedia ada.

## **SOROTAN LITERATUR**

Kenyataan ini disokong oleh kajian Singhal (2020), di mana kedudukan kompetitif Oromia Credit and Saving Share Company sebagai institusi pembiayaan mikro telah dapat ditingkatkan dengan menambah baik sistem bayaran balik pembiayaannya. Tempoh pembiayaan merupakan tempoh bayaran balik bagi menyelesaikan pembiayaan yang diambil. Secara amnya, tempoh pembiayaan adalah bergantung kepada jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh bank, koperasi atau institusi kewangan yang lain. Di Malaysia, tempoh pembiayaan balik ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia (BNM) dan diubah mengikut keperluan dan kesesuaian semasa negara dan kesannya kepada tahap keberhutangan isi rumah. Pada tahun 2013, BNM telah mengumumkan tempoh pembiayaan pada kadar tempoh maksimum 10 tahun untuk pinjaman peribadi, 9 tahun bagi pinjaman kenderaan dan 35 tahun untuk pinjaman perumahan. Langkah mengkaji semula tempoh pembiayaan oleh BNM ini dilihat telah dapat mengurangkan tahap keberhutangan isi rumah (Muiz Aziz, 2019) dan dapatan ini disokong oleh kajian Muhammad Adli (2015), yang menunjukkan tempoh pembiayaan yang panjang sememangnya akan dapat mengurangkan

bebanan bayaran balik peminjam dalam jangka masa pendek namun ia hanya akan meningkatkan kadar keberhutangan isi rumah.

### **Perspektif peminjam terhadap tempoh bayaran balik**

Secara dasarnya, peminjam lebih suka untuk memaksimumkan tempoh pembiayaan kerana ia akan mengurangkan bebanan bayaran ansuran. Akan tetapi tempoh pembayaran balik pembiayaan yang lama akan mengenakan kadar faedah yang tinggi kepada peminjam (Muhammad Adli, 2015). Ia sebenarnya membebaskan peminjam pada setiap bulan kerana mereka perlu terus membayar pembiayaan sehingga bertahun-tahun.

Wujud keperluan untuk menilai tempoh pembayaran balik pembiayaan oleh peminjam atas faktor seperti kekurangan modal kerja, masalah tempat kerja dan masalah peribadi (Firafis, 2015). Dalam kajian tersebut menunjukkan majoriti responden mencadangkan agar tempoh pembayaran pembiayaan mikro selama 12 bulan hendaklah dipanjangkan kepada lebih dari setahun. Walau bagaimanapun, ada segilintir responden yang berpendapat tempoh pembiayaan sedia ada sudah mencukupi dan perlu dikekalkan (Brehanu & Fufa, 2008; Abafita, 2003; Pasha & Negese, 2014). Dapatan kajian Pasha dan Negese (2014) melaporkan antara sebab reponden tidak bersetuju dengan tempoh pembayaran sedia ada adalah kerana tempoh tersebut dianggap terlalu pendek dan membebaskan peminjam. Kajian ini juga menyatakan bahawa tempoh pembiayaan yang bersesuaian dengan peminjam akan dapat mengurangkan permasalahan kegagalan bayaran balik pinjaman.

Dapatan kajian terdahulu banyak melaporkan kegagalan bayaran balik pembiayaan adalah dipengaruhi oleh faktor seperti jantina, kaum, penjamin, baki pinjaman, dan kadar faedah (Abdul Adzis et al., 2020). Penemuan daripada kajian yang dijalankan mendapati bahawa peminjam jantina lelaki, berketurunan melayu dan telah berkahwin merupakan penyumbang terbesar kepada demografi peminjam yang gagal untuk membayar balik pinjaman. Antara faktor lain yang menyumbang kepada kegagalan membayar balik pinjaman selain daripada faktor demografi ialah kekurangan modal kerja, permasalahan di tempat kerja, kurang pemantauan daripada institusi pinjaman dan masalah peribadi peminjam seperti masalah kesihatan (Norell, 2001).



## **Perspektif koperasi terhadap tempoh bayaran balik**

Daripada perspektif koperasi kredit, tempoh bayaran balik yang panjang akan mengurangkan jumlah bayaran bulanan dan tidak membebankan peminjam. Angkatan Koperasi Kebangsaan Malaysia Berhad (ANGKASA) yang merupakan badan yang mewakili gerakan koperasi di Malaysia yang menyediakan perkhidmatan potongan gaji peminjam kepada koperasi juga menyokong perspektif tersebut dan berjuang untuk memanjangkan tempoh pembiayaan peribadi sehingga 20 tahun seperti yang dinyatakan dalam akhbar Utusan Malaysia bertarikh 02 April 2021 (Mohd Nizam, 2021). Namun, bagi persepsi *regulator* seperti BNM, tempoh pembiayaan yang lama hanya akan mengurangkan pembayaran balik bulanan, namun dalam jangka panjang, pembiayaan ini akan meningkatkan nisbah khidmat hutang (DSR). Sehubungan itu, BNM telah mengeluarkan dokumen polisi pembiayaan yang bertanggungjawab (Guidelines on responsible financing, BNM) dari semasa ke semasa dengan memperkenalkan langkah-langkah untuk mengelak hutang isi rumah yang berlebihan dan memperkukuh amalan pemberian pinjaman yang bertanggungjawab oleh pemberi kredit utama. Pada tahun 2012, BNM telah melaksanakan had nisbah khidmat hutang (DSR) 60% dan menguatkuasakan tempoh pembiayaan peribadi kepada 10 tahun dari 20 tahun pada tahun 2013. Susulan daripada langkah yang diperkenalkan oleh BNM itu, Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) juga telah diminta untuk menguatkuasakan langkah tersebut kepada koperasi yang menjalankan aktiviti kredit.

Walaupun tindakan memanjangkan tempoh pembiayaan dilihat dapat mengurangkan bebanan kepada peminjam dan membolehkan peminjam layak untuk mendapatkan sesuatu pinjaman seperti pinjaman perumahan. Namun berdasarkan dokumen polisi pembiayaan yang bertanggungjawab yang dikeluarkan oleh BNM pada tahun 2016, menyatakan bahawa pemanjangan tempoh pembiayaan perumahan tidak memberikan kesan ketara ke atas kemampuan peminjam dalam pemilikan rumah atau kemampuan untuk membayar balik pembiayaan tetapi isu utama adalah lebih kepada kurangnya penawaran rumah harga patut. Oleh yang demikian, tempoh pembiayaan perumahan sehingga 35 tahun ialah tempoh yang sesuai untuk peminjam melangsaikan hutang sebelum umur persaraan. Sebaliknya jika tempoh pembiayaan perumahan dipanjangkan kepada 40 tahun, pembiayaan ini hanya akan meningkatkan beban hutang isi rumah secara keseluruhan dan menggalakkan amalan pengumpulan hutang yang berlebihan oleh isi rumah.

## METODOLOGI

Objektif kajian ini untuk mendapatkan maklum balas koperasi dan anggota tentang kesesuaian tempoh pinjaman balik sedia ada juga diambil kira bagi mengenal pasti langkah-langkah penambahbaikan terhadap prosedur yang diguna pakai pada masa ini.

Kajian ini menyasarkan dua populasi, iaitu, koperasi yang menjalankan aktiviti kredit dan anggota koperasi yang sedang dan pernah menggunakan perkhidmatan pembiayaan yang ditawarkan oleh koperasi kredit. Sampel anggota koperasi dipilih daripada anggota koperasi yang pernah atau sedang membuat pinjaman peribadi dari koperasi masing-masing. Bilangan populasi kajian ini seramai 655 buah koperasi yang menjalankan aktiviti kredit dan sampel maklum balas ialah 184 buah koperasi. Bagi responden anggota koperasi sebanyak 644 maklum balas telah diterima. Manakala perbincangan kumpulan fokus telah dilakukan terhadap 10 buah koperasi yang terdiri daripada 4 buah koperasi di Johor dan 6 buah koperasi di Terengganu. Reka bentuk dan instrumen soal selidik diringkaskan seperti dalam Jadual 1.

**Jadual 1:** Reka bentuk dan instrumen soal selidik

Objektif	Reka Bentuk Penyelidikan	Instrumen Soal Selidik
Menilai tempoh kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif anggota dan koperasi.	Instrumen: Soal selidik/temu bual berstruktur  Responden: Koperasi/peminjam anggota koperasi  Analisis: Deskriptif/hubungan/analisis kandungan  Perisian: IBM® SPSS® Statistics 25	- Pendapat koperasi berkaitan tempoh kesesuaian bayaran balik pinjaman.  - Untuk mendapatkan maklum balas koperasi tentang kesesuaian tempoh bayaran balik pinjaman sedia ada beserta cadangan berkaitan.

Selari dengan objektif, kajian ini turut menjalankan temu bual secara perbincangan kumpulan fokus. Tujuan utama perbincangan fokus ini ialah untuk mendapat maklum balas yang lebih terperinci daripada anggota lembaga koperasi (ALK) dan pihak pengurusan koperasi tentang keperluan dan cabaran berkaitan aktiviti pemberian pembiayaan kredit kepada anggota koperasi serta isu dan cadangan berkaitan kesesuaian tempoh pinjaman sedia ada. Maklumat

yang didapati dapat membantu mengukuhkan lagi hasil analisis terhadap data yang dikumpulkan melalui borang soal selidik. Selain daripada profil koperasi, maklum balas daripada peserta dibincangkan mengikut isu-isu seperti cabaran terbesar yang dihadapi oleh koperasi dan cara mengatasinya serta kesesuaian tempoh bayaran balik pembiayaan yang sedia ada.

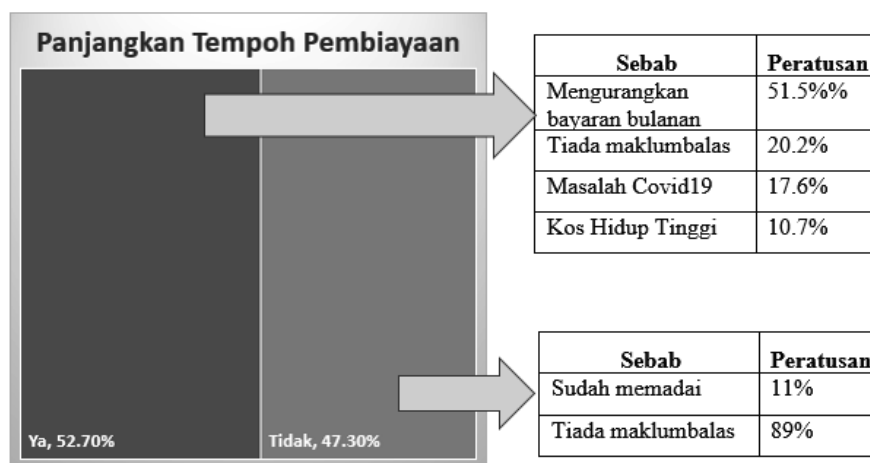
## **DAPATAN KAJIAN**

Dapatan kajian ini membincangkan analisis deskriptif tempoh kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif anggota, koperasi, analisis hubung kait kesesuaian tempoh pinjaman dengan faktor demografi peminjam dan kluster koperasi dan perbincangan kumpulan fokus berkaitan penilaian kesesuaian tempoh masa bayaran balik pinjaman.

### **Analisis deskriptif tempoh kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif anggota.**

Rajah 1 menunjukkan majoriti (52.7%) responden anggota koperasi berpendapat kerajaan perlu memanjangkan tempoh maksimum pembayaran balik pembiayaan sekarang dan mencadangkan tempoh 15 tahun bagi pembayaran balik pinjaman. Majoriti mereka berpendapat bahawa pemanjangan tempoh bayaran balik akan dapat mengurangkan bayaran bulanan (51.5%), masalah Covid-19 (17.6%), mengurangkan kos sara hidup yang semakin meningkat (10.7%) dan selebihnya tidak menyatakan sebarang sebab (20.2%).

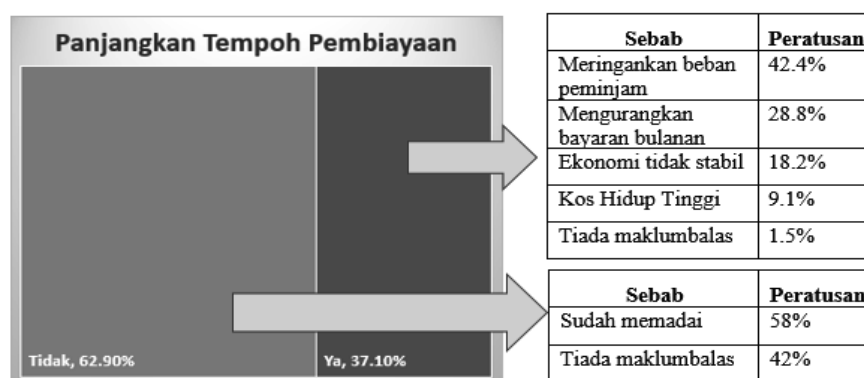
Walau bagaimanapun, 47.3 peratus daripada responden pula berpendapat tiada keperluan untuk memanjangkan tempoh pembayaran balik sedia ada kerana sudah memadai (11%) manakala sebab lain responden tidak bersetuju adalah kerana tindakan memanjangkan tempoh pinjaman akan menimbulkan kesan negatif seperti bebanan hutang yang berpanjangan.



**Rajah 1:** Kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif anggota

### Analisis deskriptif tempoh kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif koperasi

Rajah 2 menunjukkan majoriti (62.9%) responden koperasi tidak bersetuju dengan cadangan untuk memanjangkan tempoh bayaran balik pembiayaan sedia ada di mana 58 peratus daripada mereka berpendapat ia sudah memadai. Namun, bagi 37.1 peratus responden koperasi pula bersetuju agar tempoh bayaran balik sedia ada dipanjangkan kerana dapat meringankan beban peminjam (42.4%), mengurangkan bayaran bulanan (28.8%), ekonomi tidak stabil (18.2%), membantu mengurangkan kos sara hidup yang semakin meningkat (9.1%) manakala selebihnya lagi tidak menyatakan sebarang sebab (1.5%).



**Rajah 2:** Kesesuaian bayaran balik maksimum daripada perspektif koperasi

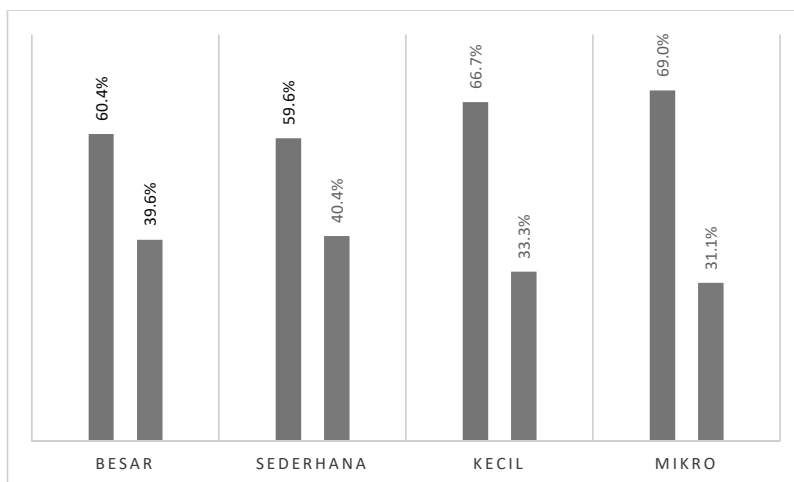
### Analisis hubungan kesesuaian tempoh pinjaman dengan faktor demografi peminjam dan kluster koperasi

Jadual 2 menerangkan ciri-ciri responden anggota koperasi yang bersetuju untuk memanjangkan tempoh bayaran balik pinjaman sedia ada. Mereka terdiri daripada lelaki (60.1%) dan perempuan (40.8%), berumur 31 hingga 40 tahun (57%) dan telah berkahwin (53%). Mereka tinggal di kawasan bandar (54%) menerima pendidikan PMR dan ke bawah (60%) dan menerima pendapatan isi rumah bulanan kurang RM3,000.00 (54.5%). Walau bagaimanapun, daripada perspektif responden koperasi, rajah 3 menunjukkan sebaliknya di mana semua kluster koperasi tidak bersetuju untuk memanjangkan tempoh bayaran balik pinjaman iaitu kluster besar (60.4%), sederhana (59.6%), kecil (66.7%) dan mikro (69%).

**Jadual 2:** Ciri-ciri responden responden anggota koperasi yang bersetuju memanjangkan tempoh bayaran balik pinjaman

Ciri Responden		Peratus
<b>Jantina</b>	Lelaki	60.1%
	Perempuan	40.8%
<b>Umur</b>	21-30	52.4%
	31-40	57.0%
	41-50	9.0%
	51 ke atas	52.9%
<b>Status Perkahwinan</b>	Bujang	48.0%
	Duda/janda/ balu	50.0%
	Berkahwin	53.0%
<b>Kawasan Tempat Tinggal</b>	Bandar	54.3%
	Luar bandar	48.1%
<b>Tahap Pendidikan</b>	PMR dan ke bawah	60.0%
	SPM	57.4%
	Diploma	46.7%
	Ijazah	46.5%
	Sarjana dan ke atas	50.0%
	Lain-lain/STPM/Sijil	58.3%
<b>Tahap Pendapatan Bulanan</b>	< 3000	64.6%

<b>Isi Rumah</b>	3000- 5999	54.5%
	6000- 8999	47.1%
	9000- 11999	40.0%
	12000-14999	48.3%
	> 15000	41.7%



**Rajah 3:** Ciri-ciri responden koperasi yang bersetuju memanjangkan tempoh bayaran balik pinjaman

### Perbincangan kumpulan fokus

Tujuan utama perbincangan fokus ini ialah untuk mendapat maklum balas yang lebih terperinci daripada ALK dan pihak pengurusan koperasi tentang cabaran berkaitan aktiviti pemberian pembiayaan kredit kepada anggota koperasi serta isu dan cadangan berkaitan kesesuaian tempoh pinjaman sedia ada. Sebanyak enam soalan dijadikan garis panduan tetapi perbincangan tidak terhad kepada senarai tersebut dengan mengambil kira maklum balas daripada peserta semasa perbincangan kumpulan fokus dilaksanakan. Isu-isu utama yang dibincangkan dalam kumpulan fokus meliputi cabaran terbesar yang dihadapi oleh koperasi kredit dan cara mengatasinya serta kesesuaian tempoh bayaran balik pembiayaan.

Antara cabaran yang dikenal pasti daripada perbincangan kumpulan fokus ialah kekurangan modal seperti yang dinyatakan oleh Koperasi Johor 2, “*Ramai ahli yang mohon untuk buat*

*pinjam, tapi kita tidak cukup duit untuk bagi pinjaman*". Cabaran yang sama juga dialami oleh Koperasi Terengganu 2, *"Bila ahli pohon, bulan yang berikut baru dapat pinjaman itu. Lepas tu ada institut kewangan lain yang boleh bagi lagi cepat"*. Bagi Koperasi Terengganu 3 pula, *"Kita ada mohon pinjaman tabung modal pusingan (TMP) untuk aktiviti kredit koperasi RM500,000 tapi buat masa sekarang baru dapat RM260,000"*.

Cabaran lain yang dikenal pasti ialah hutang lapuk apabila pembiayaan yang telah dikeluarkan tidak dapat dikutip balik oleh koperasi seperti yang dimaklumkan oleh Koperasi Johor 1, *"NPL memberi kesan jangka panjang kepada penyata kewangan koperasi,"*. Bagi Koperasi Terengganu 5 pula isu NPL ini berlaku kerana, *"Ada kalanya ahli kita buat pinjaman dalam tempoh 5 tahun tapi pencen awal. Bila pencen awal tiada potongan gaji, jadi berlakulah tunggakan"*.

Koperasi Johor 3 pula berpendapat persaingan merupakan cabaran bagi koperasi mereka, *"Kita koperasi tidak mampu untuk menghantar wakil-wakil ke mana-mana untuk tawarkan pembiayaan koperasi kepada pelanggan"*. Manakala Koperasi Terengganu 2 pula menyatakan, *"Golongan muda sekarang pinjam nak dapat cepat, ada institusi kewangan di luar yang boleh bagi lagi cepat, jadi itu jadi persaingan antara kita dengan pihak luar"*.

Bagi Koperasi Terengganu 6 pula cabaran yang dihadapi oleh mereka adalah berkaitan dengan prosedur kutipan hutang, *"Kita tidak pakai potongan gaji tapi bayar melalui pemungut hutang yang akan kutip setiap bulan, jadi kadang-kadang ada yang lewat bayar. Kalau guna potongan gaji senang nak kutip"*.

Walaupun pelbagai cabaran yang terpaksa dihadapi oleh koperasi, namun bagi Koperasi Johor 4, cabaran berkaitan *non performing loan (NPL)* boleh diatasi dengan menawarkan fleksibiliti dalam bayaran balik pinjaman, *"Berkaitan dengan hutang lapuk tadi koperasi kita pun ada membuat tolak ansur kepada peminjam-peminjam ini dengan alasan, janji dia bayar. Maksudnya kita jumpa dengan peminjam ini dan bincang berapa dia mampu bayar. Antara cara lain yang digunakan oleh Koperasi Johor 2 adalah dengan menggunakan khidmat guaman dan perkhidmatan kutipan hutang, "Bila ada kes tak boleh bayar balik kita adakan peguam untuk melindungi koperasi kita sendiri. Yang keduanya, kita boleh lantik pemungut hutang"*.

Selain itu Koperasi Johor 2 juga memastikan prosedur pemberian pembiayaan mempunyai sistem kawalan dalaman yang ketat, *“Kita ada penjamin, kalau salah seorang berhenti kita suruh ahli itu cari pengganti penjamin. Cara ini turut dilaksanakan oleh Koperasi Terengganu 4, “Kita akan membuat pemotongan ke atas penjamin mereka dahulu lah” dan Koperasi Terengganu 2 “Setiap pemungut dia akan jaga kumpulan masing-masing. Masing-masing jaga ahli kumpulan sendiri”.* Bagi Koperasi Terengganu 5 pula, koperasi meletakkan had umur bagi peminjam sebagai satu cara kawalan dalaman, *“Umur pencen 60 tahun tapi kita bagi sampai 58 tahun sahaja, dan kita letak had tempoh pembiayaan balik tertakluk kepada baki saham”.*

Koperasi Johor 2 pula cuba untuk mengatasi cabaran persaingan dan kekurangan modal dengan mengurangkan kos modal pinjaman bagi membolehkan mereka menawarkan pinjaman pada kadar yang kompetitif kepada anggota, *“Kita cuba membuat pinjaman kredit daripada tabungan pusingan koperasi, TMP-JPK. Kita telah pinjam hampir 5 juta, baru kita boleh bagi pinjam pula pada anggota. Sumber pendapatan daripada aktiviti perniagaan lain ada, tapi masih terhad”.*

Bagi Koperasi Terengganu 1, mereka berpendapat bahawa cabaran dalam koperasi hanya boleh diatasi dengan sokongan anggota. Anggota perlu faham akan manfaat apabila menyertai koperasi. Koperasi bukan hanya setakat memberi pembiayaan tetapi turut memberi manfaat yang lain kepada setiap anggota, *“Untuk masalah modal, kita akan menggalakkan anggota membuat pinjaman walau caj potongan tinggi sebab banyak faedah lain. Keuntungan koperasi diberi semula kepada anggota dalam bentuk dividen”.*

Secara dasarnya koperasi kredit juga tertakluk pada tempoh bayaran balik maksimum 10 tahun seperti yang ditetapkan oleh Bank Negara Malaysia. Setiap koperasi mempunyai pendapat dan sebab tersendiri sama ada tempoh tersebut perlu dipanjangkan atau dikekalkan. Koperasi Terengganu 1 berpendapat bahawa tempoh bayaran balik pinjaman sedia ada tidak mencukupi dan perlu dipanjangkan, *“Amat tidak mencukupi kerana menjejaskan keupayaan bayaran balik oleh anggota koperasi dan menjejaskan anggota untuk membuat pinjaman. Kami syorkan dipanjangkan kepada 20 tahun atau sehingga ke-enam bulan sebelum tempoh anggota bersara”.* Pendapat itu turut dikongsi oleh Koperasi Johor 3, *“Ya, nak tempoh dipanjangkan, perlu dipanjangkan supaya koperasi boleh bagi amaun yang besar. Maksudnya anggota yang pinjam amaun besar, bila tempoh dipanjangkan, dia punya bayaran jadi kecil. Tempoh tu panjang lebih lah sedikit kalau sekarang 10 tahun itu panjangkanlah 15 tahun”.*



Walau bagaimanapun, majoriti daripada peserta perbincangan kumpulan fokus bersetuju dengan tempoh bayaran balik pinjaman sedia ada iaitu selama 10 tahun. Bagi Koperasi Terengganu 6, *“Tempoh sekarang sudah cukup dah, kalau buat lebih 10 tahun takut bulan depan tak boleh nak pusing modal. Koperasi nak bagi pinjaman untuk orang lain pula, nanti giliran orang lain terjejas”*. Pendapat itu turut dipersetujui oleh Koperasi Terengganu 3, *“Ya, 10 tahun sudah cukup”* dan Koperasi Terengganu 4, *“Kami rasa memadai tempoh sekarang”*. Koperasi Johor 2 juga berkongsi pendapat yang sama *“Kalau tempoh dipanjangkan, koperasi susah pula hendak beri pembiayaan lain. Koperasi juga takut anggota terbeban dengan tolakan gaji yang besar sebab terlampau banyak hutang”*.

Koperasi Terengganu 5 juga bersetuju dengan tempoh sedia ada tetapi merasakan tempoh pinjaman boleh dipanjangkan untuk pinjaman selain pinjaman peribadi, *“Cukup untuk 10 tahun kecuali macam ahli hendak beli tanah dengan koperasi dia boleh buat pinjaman lebih dari 10 tahun”*. Koperasi Johor 1 juga merasakan hanya pinjaman seperti pinjaman perumahan perlu dipanjangkan tempoh, *“Tempoh pinjaman di koperasi sekarang 10 tahun. Buat masa sekarang ini mencukupi. Tetapi sekiranya ada koperasi-koperasi yang boleh beri pinjaman lebih besar seperti pinjaman perumahan yang itu kita boleh pertimbangkan untuk tambah tempoh bayar balik”*.

## **KESIMPULAN**

Secara kesimpulannya, dapatan kajian ini mendapati bahawa kebanyakan anggota koperasi mencadangkan agar tempoh pembiayaan dipanjangkan kepada maksimum 15 tahun dari tempoh asal iaitu selama 10 tahun. Antara alasan anggota untuk memanjangkan tempoh pembiayaan adalah untuk meringankan beban peminjam, dapat mengurangkan bayaran bulanan, keadaan ekonomi pada masa kini yang tidak stabil. Tempoh pembiayaan yang lebih panjang dilihat akan dapat membantu mengurangkan kos sara hidup yang semakin meningkat.

Ini selari dengan dapatan kajian sebelum ini yang menunjukkan tempoh pembayaran yang pendek akan membebankan peminjam dan boleh menyebabkan berlakunya kegagalan bayaran balik. Responden kajian juga merasakan keperluan untuk memanjangkan tempoh pembiayaan adalah amat sesuai terutamanya kepada anggota yang mengalami masalah kewangan dan ingin mengurangkan bebanan bayaran bagi tujuan menyelesaikan pinjaman sedia ada.

Dapatan kajian ini juga menunjukkan profil peminjam yang bersetuju untuk memanjangkan tempoh ialah peminjam berjantina lelaki, berumur 31 hingga 40 tahun, status berkahwin, tinggal di kawasan bandar, pendidikan PMR dan ke bawah dan menerima pendapatan isi rumah bulanan kurang RM3,000.00. Ini juga selari dengan dapatan kajian sebelum ini oleh Abdul Adzis (2020), yang menunjukkan kegagalan bayaran balik dalam tempoh pembiayaan sedia adalah daripada peminjam jantina lelaki, berketurunan melayu dan telah berkahwin.

Perspektif koperasi pula menunjukkan kebanyakan koperasi tidak bersetuju untuk memanjangkan tempoh pembiayaan dan ingin mengekalkan tempoh pembiayaan yang sedia ada. Hasil kajian menunjukkan, koperasi mikro dan kecil paling tidak bersetuju untuk memanjangkan tempoh pembiayaan. Segelintir koperasi yang bersetuju untuk memanjangkan tempoh pembiayaan berpendapat tempoh pembiayaan yang lebih panjang akan dapat mengurangkan bayaran bulanan serta meringankan beban peminjam terutamanya semasa pandemik Covid-19 yang sedang melanda Malaysia. Pemanjangan tempoh pembiayaan juga dilihat dapat menangani kos sara hidup yang semakin tinggi. Pendapat yang sama ini juga turut diperjuangkan oleh ANGKASA yang merupakan badan yang mewakili gerakan koperasi.

Berdasarkan perbincangan kumpulan fokus bersama koperasi, majoriti koperasi tidak bersetuju untuk memanjangkan tempoh pembiayaan kerana tempoh sedia ada membolehkan koperasi mempunyai kecukupan modal dan dapat menawarkan pembiayaan kepada peminjam yang baharu. Manakala koperasi yang bersetuju untuk memanjangkan tempoh pembiayaan pula berpendapat ia akan membolehkan koperasi menawarkan amaun pembiayaan yang lebih besar kerana bayaran bulanan akan menjadi kurang dan tidak membebankan peminjam.

Antara sebab untuk memanjangkan tempoh pembiayaan adalah kerana ia dilihat akan dapat mengurangkan bebanan bayaran balik. Namun bagi *regulator* seperti BNM dan SKM, tindakan memanjangkan tempoh pembiayaan hanya dilihat akan meningkatkan nisbah khidmat hutang (DSR) peminjam dalam jangka panjang. Oleh sebab itu, SKM telah menguatkuasakan langkah-langkah untuk mengelakkan hutang isi rumah yang berlebihan dan memperkukuh amalan pemberian pinjaman yang bertanggungjawab kepada gerakan koperasi yang menjalankan aktiviti kredit sepertimana disarankan oleh BNM dalam dokumen polisi pembiayaan yang bertanggungjawab (Guidelines on responsible financing, BNM).

Kajian ini mencadangkan kepada penilaian semula terhadap kesesuaian tempoh bayaran balik pembiayaan boleh dilakukan sekiranya koperasi-koperasi kredit dapat memantapkan tadbir urus pinjaman, memperoleh sumber pembiayaan dengan kos yang lebih murah dan dapat mengawal tahap NPL dengan kawalan dalaman yang berkesan. Kesesuaian tempoh bayaran balik juga boleh dilanjutkan sekiranya koperasi telah meningkatkan kecekapan tadbir urus aktiviti pembiayaan seperti mengemas kini prosedur kerja, meningkatkan keberkesanan sistem kawalan dalaman bagi mengurangkan tahap NPL serta menggunakan sistem berkomputer untuk menguruskan maklumat peminjam.

## RUJUKAN

- Abafita, J. (2003). Microfinance and loan repayment performance: A case study of the Oromia Credit and Savings Share Company (OCSSCO) in Kuyu. *Addis Ababa University*.
- Abdul Adzis, A., Lim, H. E., Yeok, S. G., & Saha, A. (2020). Malaysian residential mortgage loan default: A micro-level analysis. *Review of Behavioral Finance, 2019* (August 2019). <https://doi.org/10.1108/RBF-03-2020-0047>
- Bank Negara Malaysia. (2011). *Measures to promote responsible financing practices*. <https://www.bnm.gov.my/-/measures-to-promote-responsible-financing-practices>
- Brehanu, A., & Fufa, B. (2008). Repayment rate of loans from semi-formal financial institutions among small-scale farmers in Ethiopia: Two-limit Tobit analysis. *The Journal of Socio-Economics, 37*(6), 2221-2230.
- Firafis, H. (2015). Determinants of loan repayment performance: Case study of Harari microfinance institutions. *Journal of Agricultural Extension and Rural Development, 7*(2), 56–64. <https://doi.org/10.5897/jaerd2014.0622>
- Muiz Aziz. (2019). Effectiveness of policies to address household indebtedness: Evidence from credit registry data in Malaysia ,62nd ISI World Statistic Congress,2019
- Muhammad Adli, M. (2015). The role of Bank Negara Malaysia in limiting imprudent consumption. *Intellectual Discourse, 23*, 475–494.
- Mohd Nizam, M.Y. (2021). Sokong ANGKASA 200 Peratus. *Utusan Malaysia*. <https://www.utusan.com.my/rencana/2021/02/sokong-angkasa-200-peratus/>
- Norell, N. (2001). How to reduce arrears in microfinance institutions? *Journal of Microfinance/ESR Review, 3*(1), 8.
- Pasha, S.M.A. and Negese, T. (2014) Performance of loan repayment determinants in Ethiopian micro finance: An analysis. *Eurasian Journal of Business and Economics, 7*, 29-49.

Singhal, Kumar, A., Gerito, T., Bedada, D., Alemu, O., Godana, D., & Eبالا, M. (2020). An analysis of micro finance institution (with respect to loan repayment). *International Journal of Management*, 11(9).

# TAHAP KEPUASAN ANGGOTA TERHADAP MANFAAT DITERIMA DARIPADA KOPERASI KREDIT DI MALAYSIA

(Level of members' satisfaction towards member's benefits received from credit cooperatives in Malaysia)

Nor Alyani Abdul Razak, \*Farahaini Mohd Hanif, Nur Afifah Izzati Mokhtar

*Institut Koperasi Malaysia*

Corresponding author e-mail: [farahaini@ikma.edu.my](mailto:farahaini@ikma.edu.my)

Received 24 March 2022; Revised 31 May 2022; Accepted 14 July 2022

## ABSTRAK

*Koperasi merupakan entiti perniagaan yang ditubuhkan bukan sahaja untuk memperoleh keuntungan tetapi juga untuk menjaga kebajikan dan memberi perkhidmatan kepada anggota. Koperasi kredit di Malaysia bukan sahaja boleh memberikan perkhidmatan kredit dengan lebih mudah kepada anggota masing-masing kerana prosedur pemberian kredit yang kurang ketat berbanding institusi kewangan lain, tetapi hasil daripada pendapatan aktiviti kredit tersebut juga akan diagihkan kepada anggota dalam bentuk manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diperoleh anggota koperasi. Tahap kepuasan anggota biasanya diukur berdasarkan manfaat yang diperoleh oleh anggota dari koperasi. Bertepatan dengan situasi semasa, objektif kajian ini adalah untuk menilai tahap kepuasan kesejahteraan anggota yang diterima dari koperasi kredit dalam bentuk manfaat kewangan dan bukan kewangan. Kajian ini menggunakan metodologi kaedah gabungan dengan melibatkan instrumen soal selidik (664 orang responden) dan temu bual (10 koperasi) dalam kalangan koperasi kredit di Malaysia. Dapatan kajian ini mendapati secara keseluruhannya anggota koperasi mengiktiraf sumbangan koperasi kredit dalam mensejahterakan kehidupan mereka di mana tiga perempat daripada jumlah keseluruhan responden berpuas hati dengan sumbangan koperasi terhadap kesejahteraan anggota. Dividen dan khairat kematian merupakan manfaat kewangan utama yang diperoleh dari koperasi manakala kebanyakan responden menyatakan yang mereka pernah mendapat manfaat bukan kewangan dalam bentuk khidmat nasihat dari koperasi masing-masing. Majoriti responden koperasi pula bersetuju bahawa koperasi kredit banyak memberikan sumbangan dengan mewujudkan kumpulan wang kebajikan khusus untuk anggota.*

**Kata kunci:** *Kesejahteraan, koperasi kredit, manfaat koperasi, pembiayaan kredit, tahap kepuasan anggota*

## ABSTRACT

*Financing procedures in the cooperatives are seen as less stringent compared to other financial institutions in Malaysia. This have resulted to credit cooperatives having to compete in terms of interest on financing and amount of financing disburse to members. However, credit cooperative in Malaysia has the competitive advantage as cooperative does not only provide its members with financial benefits but also non-financial benefits unlike the financial institutions. Cooperative is a form of business identity which does not only emphasize on bottom line but also to provide benefits to its members member's well being through providing services. Credit cooperatives in Malaysia can provide easy credit facilities since its credit loan procedures are less stringent compared to other loan providers from other financial institutions in Malaysia. Profit from the credit activities is then distributed to members in the form of financial benefits and non-financial benefits. The well being and satisfaction of cooperatives members are usually measured by the benefits received from their cooperatives. This study aims to examine the level of satisfaction of credit cooperative members with the type of financial and non-financial benefits received by them from their cooperatives. This study is a mixed of qualitative and quantitative method using questionnaire and focus group. Questionnaires were answered by 644 respondents and 10 credit cooperatives were involved in the focus group interview. Studies from this research shows that generally members of the credit cooperatives acknowledge the financial and non-financial benefits they received from their cooperatives. 75% of the respondents agrees that they are satisfied with the benefits received. Studies also shown that the top financial contribution to the members includes dividend payment to the members and benevolence funds given on the death of members or immediate family members. Majority of the respondent agrees that they benefit very much from the welfare funds allocated by their cooperatives specially for the members. Meanwhile non-financial benefits received by most members are in the form of advisory from the cooperatives.*

**Keywords:** *Well being, credit cooperative, cooperative benefits, credit financing, members satisfaction*

## PENGENALAN

Gerakan koperasi mula bertapak di Malaysia pada tahun 1922 hasil daripada cadangan kerajaan pada ketika itu untuk menyelesaikan masalah keterhutangan rakyat Persekutuan Tanah Melayu. Syarikat Bekerjasama-sama Jimat Cermat dan Pinjaman Wang Pekerja-pekerja Jabatan Pos dan Telekom Berhad telah ditubuhkan sebagai langkah kerajaan untuk menggalakkan kakitangan awam mengamalkan budaya menyimpan dan mengelak daripada berhutang dengan ceti yang

mengenakan faedah pinjaman yang tinggi dan membebaskan mereka. Selain itu, koperasi juga ditubuhkan di kampung-kampung bagi membantu petani meningkatkan sosioekonomi mereka. Pada tahun 2019, pandemik Covid-19 telah melanda dunia dan Malaysia tidak terkecuali. Pandemik ini bukan sahaja memberi kesan terhadap tahap kesihatan umum rakyat Malaysia tetapi juga telah mengakibatkan impak yang sangat besar ke atas ekonomi individu, sektor perniagaan dan tidak terkecuali juga kepada koperasi dan anggotanya. Koperasi juga terlibat dalam pemberian insentif seperti moratorium. Oleh itu, timbul persoalan berapa lama moratorium hendak diberikan dan langkah penyelesaian yang perlu diambil bagi mengatasi masalah ini dengan kaedah pembiayaan dalam jangka masa panjang.

Statistik koperasi pada tahun 2020 (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2020) berdasarkan fungsi menunjukkan koperasi kredit di Malaysia merupakan penyumbang kedua terbesar dengan perolehan RM6.45 bilion mewakili 15.58% daripada jumlah perolehan RM41.4 bilion. Koperasi kredit mempunyai keanggotaan seramai 1.26 juta orang anggota dan menyumbang sebanyak RM7,142.3 juta modal syer. Seiring dengan pertumbuhan koperasi kredit, koperasi dilihat sebagai institusi bukan kewangan yang mempunyai prosedur pemberian kredit yang kurang ketat berbanding institusi kewangan yang lain dan perkara ini telah menimbulkan beberapa isu. Koperasi juga tidak boleh bersaing daripada segi menurunkan kadar faedah pembiayaan mahupun meningkatkan amaun pembiayaan berbanding bank. Walau bagaimanapun, koperasi mempunyai kelebihan bersaing dengan mempromosikan manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diperolehi anggota koperasi apabila meminjam di koperasi. Lebih banyak manfaat yang diperolehi dari koperasi akan membuatkan anggota berasa lebih sejahtera (Samad et.al, 2020). Terdapat juga kajian yang melihat kepada manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diperolehi anggota koperasi kredit di Indonesia (Maktab Koperasi Malaysia, 2013). Namun kurang kajian yang sama dibuat di Malaysia terutamanya kepada koperasi serta anggota koperasi kredit secara khusus.

Sehubungan dengan itu, kajian ini bertujuan untuk mengenal pasti tahap kepuasan kesejahteraan anggota dalam bentuk manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diterima dari koperasi kredit. Penemuan ini dapat membantu koperasi kredit dalam mempelbagaikan lagi manfaat bukan kewangan supaya selaras dengan apa yang dipraktikkan oleh koperasi di luar negara yang menjadikan perkhidmatan kepada anggota sebagai fokus utama.

## **SOROTAN KAJIAN**

Seiring dengan perubahan persekitaran ekonomi yang berlaku sama ada di dalam negara mahupun di peringkat global, institusi kewangan komersil dan koperasi kredit tidak terkecuali dalam perkara ini dan terpaksa menyerap kesan perubahan tersebut untuk bertahan dalam pasaran perkhidmatan kredit. Strategi bagi mengekalkan kemapanan koperasi kredit masa kini dan pada masa hadapan perlu diatur dengan memberikan perhatian terhadap kelebihan yang dimiliki oleh koperasi kredit berbanding institusi kewangan komersil untuk menang dalam persaingan ini.

### **Kesejahteraan dan manfaat yang diperoleh anggota koperasi**

Kesejahteraan merujuk kepada keadaan hidup individu yang dapat menjalankan kehidupan dalam keadaan yang selamat, senang, sentosa atau tenteram. Secara umumnya, kesejahteraan hidup merujuk kepada beberapa aspek kepuasan seperti kepuasan bekerja, kepuasan dalam kedudukan kewangan, kepuasan dalam beriadah, kesihatan dan pelbagai perkara. Gallup (2017), menghuraikan kesejahteraan didefinisikan dari tiga perspektif iaitu ketiadaan keadaan negatif, kelaziman sifat positif dan mengejar kepuasan hidup.

Asas pengukuran kesejahteraan hidup juga boleh dibuat menggunakan dua pendekatan lain iaitu pendekatan objektif dan subjektif. Pendekatan objektif mengukur kesejahteraan hidup melalui indikator kuantitatif yang merangkumi aspek-aspek tertentu seperti pendapatan, pendidikan, kediaman, masyarakat dan ekonomi. Ini bermakna, ukuran yang terhasil lebih mewakili masyarakat secara keseluruhan, bukan untuk individu. Pengukuran subjektif pula mengambil kira perasaan dan pengalaman sebenar dalam pengukurannya (Rabobank, 2011). Oleh itu, pengukuran secara subjektif merangkumi aspek yang lebih luas dan menyeluruh seperti pendapatan dan pengagihan, persekitaran kerja, pengangkutan dan komunikasi, kesihatan, pendidikan, perumahan, alam sekitar dan kehidupan (Ghani, 2003).

Kesejahteraan juga menjadi falsafah asas yang penting kepada gerakan koperasi. Asasnya koperasi ditubuhkan untuk memberi perkhidmatan dan dan kesejahteraan kepada anggota dengan sentiasa meletakkan kebajikan anggota sebagai keutamaan dalam membuat sebarang bentuk keputusan (Tchami, 2007). Selain itu, beberapa pengkaji (Birchall 2003; 2004; 2006; Stiglitz, 2004; Simmons



& Birchall, 2008) dan pertubuhan antarabangsa (ILO, 2002; 2017) menggariskan koperasi yang sebenar adalah merupakan wahana untuk meningkatkan kesejahteraan anggota, keluarga anggota serta pembangunan komuniti. Bretones dan Gonzalez (2011) pula, menyifatkan kesejahteraan sebagai satu konstruk multidimensi yang mampu menjelaskan pelbagai bentuk kesejahteraan seperti pekerjaan, material dan perkahwinan. Maka, kesejahteraan terbahagi kepada tiga jenis, iaitu kesejahteraan hidup, sosial dan ekonomi.

Secara amnya, konsep ini dikongsi dalam konteks koperasi di mana kesejahteraan anggota koperasi juga dilihat dari sudut ekonomi dan juga kebajikan sosial (Saleh & Hamzah, 2017). Dapatan daripada kajian Samad et al. (2020), menunjukkan bahawa terdapat hubungan antara kesejahteraan anggota koperasi dengan manfaat yang diperoleh dari koperasi. Hasil kajian menunjukkan bahawa secara keseluruhannya anggota koperasi FELDA mengiktiraf manfaat yang diperolehi dari koperasi dalam mensejahterakan kehidupan mereka.

### **Manfaat kewangan dan bukan kewangan anggota koperasi**

Laporan FAO (Food and Agriculture Organization) (2012) menekankan koperasi yang mengamalkan prinsip dan nilai koperasi sebenar ditubuhkan untuk memberi manfaat ekonomi kepada anggotanya dan memainkan peranan yang penting untuk membasmi kemiskinan, memastikan keselamatan makanan (food security) dan menjana peluang pekerjaan kepada anggota dan masyarakat setempat. Abd Rahman dan Zakaria (2018) menyatakan manfaat yang diberikan oleh koperasi adalah dalam bentuk pemberian dividen, rebat atau potongan langganan dan saham bonus yang merupakan pulangan semula lebih atas keuntungan koperasi hasil daripada perniagaannya.

Kajian Samad et al. (2020), menyenaraikan sumbangan koperasi kepada anggota daripada segi sumbangan kewangan dan bukan kewangan. Sumbangan kewangan merujuk kepada rebat, dividen, dan elaun. Manakala sumbangan bukan kewangan merujuk kepada latihan, peluang pekerjaan, prasarana seperti pengangkutan, perhubungan, utiliti dan lain-lain infrastruktur, pemasaran produk dan perkhidmatan. Dapatan ini selari dengan maklumat dalam Buku Kisah Kejayaan Koperasi dalam dan Luar Negara Edisi 4, Maktab Koperasi Malaysia (2013), yang melaporkan kebanyakan anggota koperasi di Malaysia menerima manfaat kewangan dalam bentuk

dividen, sumbangan kebajikan berbentuk khairat kematian, hadiah kejayaan pendidikan dan syer bonus. Manakala manfaat bukan kewangan pula diperoleh daripada perkhidmatan yang disediakan oleh koperasi seperti pembiayaan peribadi dan pembiayaan mudah kepada anggota.

Dalam Buku Kisah Kejayaan Koperasi dalam dan Luar Negara Edisi 4, Maktab Koperasi Malaysia (2013), juga menyatakan bahawa koperasi di luar negara seperti di Indonesia, India dan Jepun pula banyak memberikan manfaat kewangan dan bukan kewangan kepada anggota masing-masing dengan meningkatkan tahap sosioekonomi anggota. Ia dilaksanakan melalui bantuan meningkatkan pendapatan, memberi perkhidmatan kesihatan dan penjagaan kanak-kanak serta orang tua dengan kadar yang berpatutan dan menyediakan sekolah dan pendidikan kepada anggota yang kurang berkemampuan. Koperasi juga banyak memainkan peranan menghapuskan orang tengah dengan membeli dan memasarkan produk koperasi kepada masyarakat setempat. Melalui kaedah ini anggota koperasi memperoleh manfaat daripada segi mendapat bekalan harian dengan harga yang berpatutan dan hasil jualan yang lebih menguntungkan. Keuntungan yang diperoleh oleh koperasi dipulangkan semula kepada anggota dengan menyediakan pelbagai kemudahan dan perkhidmatan yang dapat meningkatkan taraf kualiti pendidikan, kesihatan dan kemudahan infrastruktur yang lebih baik. Manfaat ini bukan hanya dinikmati oleh anggota secara khusus tetapi juga dinikmati bersama oleh masyarakat setempat. Koperasi di negara-negara tersebut juga tidak menumpukan kepada manfaat kewangan seperti dividen dan elaun berbanding dengan kebanyakan koperasi di Malaysia.

Ini dapat dilihat juga daripada dapatan kajian Samad et al. (2020), yang menunjukkan bahawa dividen dan elaun merupakan manfaat kewangan utama yang berikan oleh koperasi kepada anggota, selain honorarium untuk anggota lembaga koperasi (ALK). Sebaliknya, tidak ramai anggota yang pernah menerima manfaat berkaitan pendidikan dan biasiswa. Daripada segi manfaat bukan kewangan pula, tidak ada satu pun sumbangan yang menonjol namun anggota paling banyak menerima manfaat dalam bentuk program latihan, dan pendidikan yang dianjurkan serta hasil dapatan kajian juga menunjukkan koperasi turut menyediakan jaringan sosial kepada anggota dan masyarakat melalui aktiviti kemasyarakatan yang dianjurkan. Walau bagaimanapun, masih terdapat beberapa manfaat yang diinginkan oleh anggota dan perlu diambil perhatian oleh koperasi

seperti kemudahan pengangkutan, sumber pendapatan sampingan, jaringan dengan pihak luar, peluang meningkatkan pengetahuan, serta suasana harmoni dan aman.

## METODOLOGI KAJIAN

Objektif kajian ini adalah untuk mengenal pasti tahap kepuasan kesejahteraan anggota, manfaat kewangan dan bukan kewangan terhadap koperasi kredit dan anggotanya. Data kajian diperoleh daripada dua sumber utama iaitu tinjauan sampel menggunakan pembangunan soal selidik dan soalan separa berstruktur melalui perbincangan fokus untuk mendapatkan maklumat dengan lebih lanjut. Kaedah pensampelan rawak berstrata (stratified random sampling) digunakan bagi memilih sampel kajian dengan menggunakan kluster sebagai strata. Sampel rawak koperasi dipilih menggunakan fungsi pensampelan IBM® SPSS® Statistics 25 daripada rangka pensampelan yang mengandungi 592 koperasi kredit. Bagi sampel anggota pula kaedah pensampelan bukan kebarangkalian (non-probability sampling) secara bertujuan (purposive sampling) lebih sesuai digunakan kerana rangka pensampelan, iaitu senarai semua anggota koperasi belum sedia ada untuk dicapai.

Bilangan populasi kajian ini adalah sebanyak 655 buah koperasi yang menjalankan aktiviti kredit. Daripada 655 buah koperasi hanya 592 buah koperasi mempunyai data yang lengkap untuk dihubungi dan sampel maklum balas ialah 184 buah koperasi. Borang kaji selidik diberikan kepada koperasi untuk mengisi profil koperasi manakala satu lagi set borang kaji selidik yang berbeza diberikan kepada anggota koperasi. Bagi responden anggota koperasi pula sebanyak 644 maklum balas telah diterima. Manakala perbincangan kumpulan fokus telah dilakukan terhadap 10 buah koperasi yang terdiri daripada 4 buah koperasi di Johor dan 6 buah koperasi di Terengganu. Reka bentuk, instrumen soal selidik dan kaedah analisis diringkaskan seperti dalam Jadual 1.

**Jadual 1:** Reka bentuk, instrumen dan kaedah analisis penyelidikan mengikut objektif

Objektif	Reka Bentuk Penyelidikan	Instrumen Soal Selidik	Kaedah Analisis
Mengenal pasti tahap kepuasan kesejahteraan	Instrumen : Soal selidik dan temu bual berstruktur	Untuk mengukur persepsi responden terhadap kesejahteraan	Analisis keutamaan ( <i>ranking analysis</i> ) menggunakan

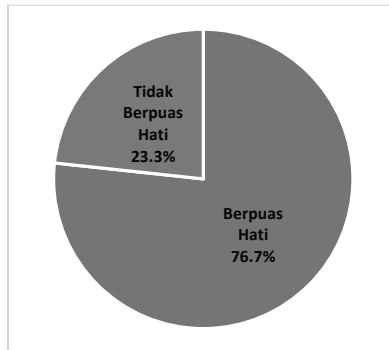
<p>anggota, manfaat kewangan dan bukan kewangan terhadap koperasi kredit.</p>	<p>Responden : Koperasi/peminjam anggota koperasi</p> <p>Analisis : Deskriptif/analisis kandungan</p> <p>Perisian : IBM® SPSS® Statistics 25</p>	<p>anggota koperasi kredit secara keseluruhan serta manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diperoleh responden.</p>	<p>peratus yang pernah menerima sesuatu manfaat, disusun daripada yang tertinggi kepada yang terendah .</p>
-------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Selari dengan objektif, kajian ini turut menjalankan temu bual secara perbincangan kumpulan fokus. Tujuan utama perbincangan fokus ini ialah untuk menghuraikan secara mendalam tentang perancangan, pengalaman, masalah atau aktiviti yang dijalankan oleh sesebuah koperasi itu sukar diperoleh melalui borang soal selidik semata-mata. Oleh itu, sebagai penyelesaiannya, sesi perbincangan dengan ALK dan wakil-wakil lain menggunakan kaedah kumpulan fokus telah dikenal pasti sebagai pendekatan yang terbaik. Melalui sesi tersebut, banyak isu berkaitan pengurusan koperasi dijangka dapat dijelaskan dengan lebih mendalam oleh wakil-wakil koperasi yang mengambil bahagian.

Dua perbincangan kumpulan fokus telah diadakan untuk mewakili tiga kluster koperasi yang menjalankan aktiviti pembiayaan dari dua buah negeri iaitu negeri Johor dan Terengganu. Sejumlah 14 orang peserta dari Johor dan 21 orang peserta dari Terengganu telah mengambil bahagian yang terdiri daripada anggota lembaga koperasi (ALK) dan pihak pengurusan.

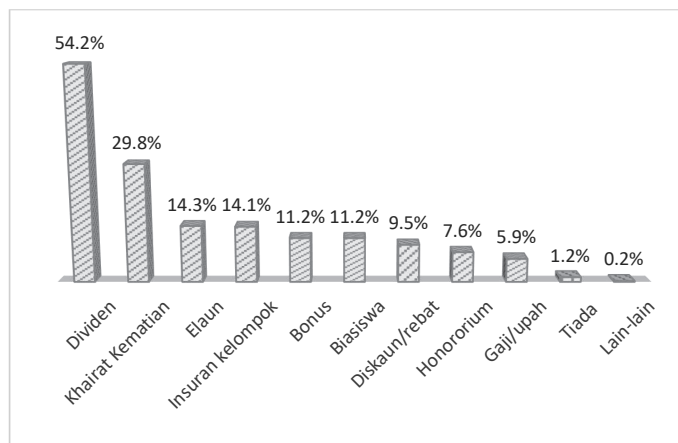
## ANALISIS DAN DAPATAN KAJIAN

Dapatan kajian ini membincangkan tahap kepuasan kesejahteraan anggota, manfaat kewangan dan bukan kewangan terhadap koperasi kredit menggunakan analisis deskriptif. Persepsi anggota koperasi terhadap sumbangan koperasi dinilai menggunakan skala 1 hingga 5. Hasil kajian menunjukkan bahawa secara keseluruhannya mereka mengiktiraf (min = 4.04) sumbangan koperasi kredit dalam mensejahterakan kehidupan mereka. Ini jelas ditunjukkan di mana tiga perempat (76.7%) responden menyatakan bahawa mereka berpuas hati dengan sumbangan koperasi masing-masing terhadap kesejahteraan anggota seperti yang ditunjukkan dalam rajah 1 manakala selebihnya tidak berpuas hati (23.3%).



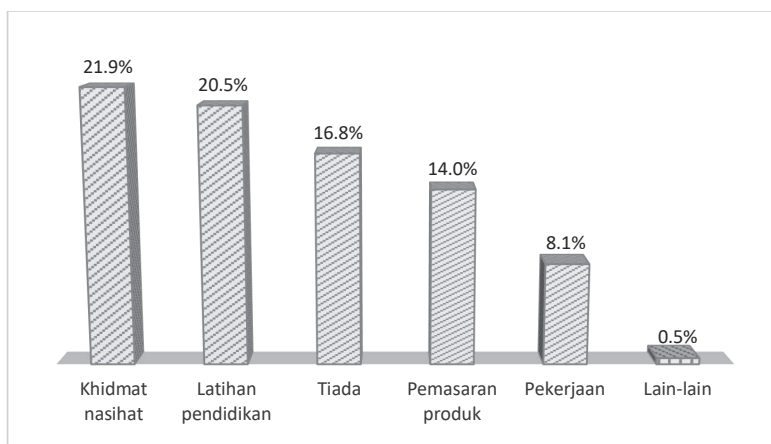
**Rajah 1:** Tahap kepuasan hati anggota

Rajah 2 pula menunjukkan manfaat kewangan yang diberi oleh koperasi kepada anggota. Majoriti dalam kalangan responden mengatakan pernah memperoleh dividen (54.2%) dari koperasi masing-masing, manakala manfaat kewangan kedua tertinggi yang diterima oleh responden pula adalah dalam bentuk khairat kematian (29.8%). Ini bermakna, dividen, dan khairat kematian merupakan manfaat kewangan utama yang diperoleh dari koperasi. Antara manfaat kewangan lain yang pernah diterima oleh responden adalah seperti elaun (14.3%), insurans kelompok (14.1%), bonus (11.2%) dan dermasiswa/biasiswa (11.2%), diskaun rebat (9.5%), honorarium (7.6%) dan gaji/upah (5.9%). Hanya segelintir (1.2%) daripada responden melaporkan bahawa mereka tidak pernah menerima apa-apa bentuk manfaat dalam bentuk kewangan dari koperasi.



**Rajah 2:** Manfaat kewangan kepada anggota koperasi

Rajah 3 menunjukkan lima jenis manfaat bukan kewangan yang diperoleh oleh responden. Antaranya ialah khidmat nasihat, latihan, pemasaran produk dan pekerjaan. Kebanyakan responden menyatakan yang mereka pernah mendapat manfaat bukan kewangan dalam bentuk khidmat nasihat (21.9%) dari koperasi masing-masing. Selain itu, sebanyak 20.5 peratus responden menyatakan bahawa mereka pernah mengikuti program latihan dan pendidikan yang dianjurkan oleh koperasi. Koperasi juga menyediakan manfaat bukan kewangan dalam bentuk pemasaran produk (14%). Walau bagaimanapun, hanya sebilangan kecil (8.1%) memberi pengiktirafan kepada koperasi kerana telah membantu mereka dalam memberi peluang pekerjaan. Namun, ramai (16.8%) juga responden menyatakan bahawa mereka tidak pernah mendapat manfaat bukan kewangan dari koperasi.



**Rajah 3:** Manfaat bukan kewangan kepada anggota koperasi

Seterusnya, dua perbincangan kumpulan fokus telah diadakan untuk mewakili tiga kluster koperasi. Koperasi yang dipilih adalah yang menjalankan aktiviti pembiayaan dari dua buah negeri iaitu Johor dan Terengganu. Tujuan utama perbincangan fokus ini ialah untuk mendapat maklum balas yang lebih terperinci daripada ALK dan pihak pengurusan koperasi tentang keperluan dan cabaran berkaitan aktiviti pemberian pembiayaan kredit kepada anggota koperasi serta isu dan cadangan berkaitan kesesuaian tempoh pinjaman sedia ada. Maklumat yang didapati dapat membantu mengukuhkan lagi hasil analisis terhadap data yang dikumpulkan melalui borang soal selidik. Selain itu, melalui perbincangan sebegini, maklumat-maklumat yang diperoleh tidak

terhad kepada soalan-soalan yang di senaraikan dalam borang soal selidik, serta sesuatu maklum balas itu dapat diperjelaskan lagi dengan lebih mendalam oleh responden.

Wakil koperasi telah diajukan soalan berkaitan sumbangan koperasi kredit kepada anggota untuk dijadikan garis panduan. Anggota koperasi secara amnya mendapat pelbagai manfaat dari koperasi, sama ada secara langsung atau tidak langsung. Sumbangan tersebut memberi impak terhadap tahap ekonomi dan sosial anggota. Majoriti responden bersetuju bahawa koperasi kredit banyak memberikan sumbangan kepada anggota terutamanya dengan mewujudkan kumpulan wang kebajikan khusus untuk anggota masing-masing. Hal tersebut dibuktikan melalui temu bual berikut:

*“Kalau daripada segi kewangan, koperasi wujudkan kumpulan wang kebajikan yang macam koperasi ada sekarang lah seperti untuk kecemerlangan, umrah, khairat kematian dan haji”.*

(Koperasi Terengganu 1)

*“Kita banyak sumbang kepada ahli daripada segi kebajikan. Pertamanya pendidikan dari UPSR sampai ke universiti. Kemudian kita bantu juga kalau ada kematian”.*

(Koperasi Terengganu 2)

Sumbangan lain yang turut diberikan kepada anggota adalah dengan menawarkan pinjaman tanpa faedah dan pendidikan anggota. Aktiviti kebajikan juga amat penting kerana dapat meningkatkan kesejahteraan kepada anggotanya.

*“Kita ada beri pinjaman yang tidak ada faedah iaitu pinjaman pendidikan”.*

(Koperasi Terengganu 4)

*“Koperasi ada menganjurkan kursus, seminar di kalangan anggota dan masyarakat, selain aktiviti sukan, sumbangan makanan dan sumbangan bencana alam kepada yang memerlukan”.*

(Koperasi Terengganu 1)

*“Cadangan kami untuk meningkatkan kemampuan koperasi kredit untuk menyumbang kepada kesejahteraan anggota, pada saya kadar faedah yang lebih sesuai dan proses daripada permohonan hingga penerimaan pinjaman yang lebih cepat. Koperasi perlu ada lebih ramai anggota, dan bekerjasama dengan koperasi-koperasi yang lain. Kami juga cadangkan agar koperasi perbanyakkan lagi jenis-jenis pinjaman”.*

(Koperasi Johor 2)

Kesejahteraan anggota boleh ditingkatkan apabila taraf ekonomi anggota bertambah baik.

*“Kita beli tanah dan pecah lot bagi kepada ahli bayar secara bulanan. Tanah itu ahli boleh guna untuk buat aktiviti dan dapat duit dari situ”.*

(Koperasi Terengganu 2)

Secara kesimpulannya, bentuk sumbangan koperasi terdiri daripada khairat kematian, kecemerlangan pelajar, menunaikan umrah dan haji, pinjaman tanpa faedah bagi tujuan pinjaman pendidikan, serta aktiviti perniagaan seperti pecah lot tanah.

## **RUMUSAN DAN CADANGAN**

Kesejahteraan anggota koperasi boleh dilihat daripada dua aspek penting iaitu daripada manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diperoleh sepanjang mereka menjadi anggota koperasi. Dapatan kajian telah mendapati sebanyak tiga perempat daripada responden anggota berpuas hati dengan sumbangan yang diberikan oleh koperasi mereka. Berdasarkan maklum balas yang diberi, majoriti sumbangan yang diperoleh responden merupakan manfaat kewangan dalam bentuk dividen dari koperasi masing-masing. Selain itu, khairat kematian juga merupakan sumbangan berbentuk manfaat kewangan yang ketara yang diterima oleh responden (anggota koperasi). Dividen yang diperoleh oleh responden sebagai manfaat kewangan utama ini menyokong penemuan kajian oleh Samad et al. (2020), yang turut mendapati dividen sebagai manfaat kewangan utama yang diterima oleh anggota Koperasi FELDA selain elaun.



Manakala untuk manfaat bukan kewangan pula, khidmat nasihat merupakan manfaat tertinggi yang dilaporkan diterima oleh responden anggota koperasi, dan diikuti dengan program latihan yang dilaksanakan oleh koperasi. Manfaat bukan kewangan dalam bentuk latihan dan pendidikan merupakan majoriti manfaat bukan kewangan utama yang diterima oleh anggota dalam penyelidikan Samad et al. (2020). Hasil dari kedua-dua dapatan kajian ini menunjukkan manfaat bukan kewangan dalam bentuk latihan dan pendidikan dilihat amat penting oleh anggota koperasi. Dapatan daripada perbincangan kumpulan fokus pula mendapati antara sumbangan yang amat dititikberatkan oleh koperasi ialah sumbangan melalui kumpulan wang kebajikan seperti bagi tujuan khairat kematian, sumbangan kecemerlangan pelajaran serta sumbangan menunaikan umrah dan haji. Selain itu koperasi juga melaporkan sumbangan dalam bentuk kebajikan turut dibuat melalui pinjaman tanpa faedah juga diberikan kepada anggota terutamanya bagi tujuan pinjaman pendidikan. Koperasi juga ada menyatakan bahawa kesejahteraan anggota mereka ditingkatkan melalui aktiviti perniagaan yang dijalankan untuk anggota seperti projek pecah tanah lot yang membantu anggota untuk memiliki rumah. Penyataan daripada sesi perbincangan fokus ini juga selari dengan apa yang dikatakan oleh Abd Rahman dan Zakaria (2018), Samad et al. (2020) dan Buku Kisah Kejayaan Koperasi dalam dan Luar Negara Edisi 4 (Maktab Koperasi Malaysia, 2013).

Kajian ini mencadangkan pihak SKM mendapatkan maklumat peminjam seperti ciri individu, corak pengurusan kewangan peribadi dan jenis manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diterima oleh anggota dari koperasi kredit bagi mengetahui tahap risiko peminjam di koperasi yang akan dijadikan asas dalam pembuatan dasar berkaitan aktiviti kredit. Selain itu, maklumat seperti ciri individu peminjam, corak pengurusan kewangan peribadi dan jenis manfaat kewangan dan bukan kewangan yang diterima oleh anggota perlu dikemas kini bagi membolehkan koperasi menilai tahap risiko peminjam dari semasa ke semasa. Dalam masa yang sama, maklumat ini perlu disalurkan kepada SKM bagi tujuan pematuhan dan kawal selia.

Koperasi kredit juga harus mempelbagaikan lagi manfaat bukan kewangan dan tidak terlalu fokus kepada pemberian dividen. Anggota seharusnya dididik untuk tidak mementingkan dividen sebagai matlamat untuk penyertaan dalam berkoperasi. Ini selaras dengan apa yang dipraktikkan oleh koperasi di luar negara yang menjadikan perkhidmatan kepada anggota sebagai fokus utama.

Berdasarkan kepada dapatan dan perbincangan dalam kajian ini, beberapa kajian lain diperlukan untuk membantu aspek-aspek kajian yang tidak diberi tumpuan dalam kajian ini. Kajian ini turut mencadangkan kepada penyelidik akan datang dapat menjalankan kajian terhadap pembiayaan yang dikeluarkan bagi tujuan spesifik seperti pembiayaan yang dikeluarkan untuk fungsi lain seperti aktiviti pertanian, perkhidmatan, peruncitan dan pelancongan.

## RUJUKAN

- Abd Rahman, N., & Zakaria, Z. (2018). Kecekapan pengurusan koperasi di Malaysia (The efficiency of co-operative management in Malaysia). *Journal of Nusantara Studies (JONUS)*, 3(2), 134–146.
- Birchall, J. (2003). *Rediscovering the cooperative advantage: Poverty reduction through self-help*. International Labour Organization (ILO).
- Birchall, J. (2004). Cooperatives and the millennium development goals.
- Birchall, J. (2006). “The role of co-operatives in poverty reduction. *In paper to the ICA Regional Conference on the role of co-operatives in poverty reduction in Asia, Hanoi, Vietnam*.
- Bretones, F. D., & Gonzalez, M. J. (2011). Subjective and occupational well-being in a sample of Mexican workers. *Social Indicators Research*, 100(2), 273-285.
- FAO. (2012). Agricultural cooperatives: Key to feeding the world. Retrieved from [http://www.fao.org/fileadmin/templates/getinvolved/images/WFD2012\\_leaflet\\_en\\_low.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/getinvolved/images/WFD2012_leaflet_en_low.pdf)
- Gallup, I. (2017, May 2). Gallup-Sharecare Well-Being Index Questions. Gallup.com. <http://www.gallup.com/poll/146822/gallup-healthways-index-questins.aspx>.
- Ghani, N. A. (2003). Kualiti hidup penduduk pulau Negeri Terengganu: Satu kajian di Pulau Redang dan Pulau Perhentian. *Unpubl. Tesis Ph. D). Kolej Univ. Sains Dan Teknol. Malaysia*.
- ILO. (2002). “Decent work and informal economy” *Report VI (1)* International Labour Conference, 90th Session.
- ILO. (2017). “*Providing care through Cooperatives: Literature Review and Case Studies 2*” International Labour Office, - Geneva
- Maktab Koperasi Malaysia. (2013). *Buku Kisah Kejayaan Koperasi dalam dan Luar Negara Edisi 4*. Maktab Koperasi Malaysia

- Rabobank (2011). *It's more than the economy, stupid! It's all about well-being*. Economic Research Department. The Netherlands.
- Saleh, N. M., & Hamzah, N. (2017). Co-operative governance and the public interest: Between control and autonomy. *Jurnal Pengurusan (UKM Journal of Management)*, 51.
- Samad, R. A., Hanif, F. M., Yatim, F. A., Shuhada, N., Ali, M., Haniff, M., & Hashim, M. (2020). Sumbangan koperasi Felda kepada anggota. *Malaysian Journal of Co-operative Studies*, 16, 127–139.
- Simmons, R., & Birchall, J. (2008). The role of co-operatives in poverty reduction: Network perspectives. *The Journal of Socio-Economics*, 37(6), 2131-2140.
- Stiglitz, J. (2004). “The role of co-operatives in globalization”, *Working Paper n. 9*, Genova University
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM). (2020). *Perangkaan gerakan koperasi*.
- Tchami, G. (2007). *Handbook on Cooperatives for use by Workers' Organizations*.



# PENGLIBATAN KOPERASI DALAM PERNIAGAAN ONLINE DI MALAYSIA: FAKTOR-FAKTOR KEKANGAN

(Cooperative's involvement in online businesses in Malaysia: Constraining factors)

\*Hajar Azwin Mohamad Ashi<sup>a</sup>, \*Rosmalina Che Yakzam<sup>b</sup>, \*Zaharatul Laili Zakaria<sup>c</sup>,  
Arfizawati Abd Hadi<sup>d</sup>, Azlifah Abas<sup>e</sup>, Romaizah Abd Kadir<sup>f</sup>

<sup>a</sup> Pusat Pengurusan Perniagaan, Institut Koperasi Malaysia

<sup>b</sup> Pusat Penyelidikan, Institut Koperasi Malaysia

<sup>c</sup> Unit Pembangunan Modal Insan, Institut Koperasi Malaysia

<sup>d</sup> Pusat Pendidikan Tinggi, Institut Koperasi Malaysia

<sup>e</sup> Pusat Teknologi Maklumat & Komunikasi, Institut Koperasi Malaysia

<sup>f</sup> Bahagian Perangkaan & Penyelidikan, Suruhanjaya Koperasi Malaysia

\*Corresponding authors: azwin@ikma.edu.my, rosmalina@ikma.edu.my, laili@ikma.edu.my

Received 1 April 2022; Revised 13 May 2022; Accepted 18 July 2022

## ABSTRAK

*Perniagaan online merupakan perniagaan yang menggunakan Internet sebagai medium perantaraan antara penjual dan pembeli. Platform ini merupakan cabang baharu yang dapat merancarkan ekonomi koperasi sekali gus dapat melestarikan perniagaan koperasi mengikut peredaran masa kini. Namun penglibatan koperasi dalam perniagaan online masih lagi kurang. Bagaimanapun, jumlah kecil koperasi yang terlibat dalam perniagaan online dipercayai berpunca daripada kekangan tertentu. Sehubungan itu, kajian ini bertujuan untuk mengenal pasti kekangan yang dihadapi semasa menjalankan perniagaan online oleh koperasi. Kajian ini melibatkan 92 buah koperasi melalui data yang diperolehi daripada Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan koperasi yang menyertai program Pemeraksanaan Digitalisasi Koperasi (CODE) anjuran Institut Koperasi Malaysia (IKMa). Kajian ini menggunakan kaedah banci (census) iaitu kesemua populasi kajian ini terdiri dari koperasi yang telah menjalankan perniagaan e-dagang di Malaysia. Hasil analisis menggunakan perisian Statistical Package for Social Science (SPSS) membuktikan faktor kekangan iaitu faktor risiko dan kekurangan kecekapan pekerja mempunyai hubungan yang signifikan terhadap prestasi koperasi.*

**Kata kunci:** E-dagang, kecekapan pekerja, koperasi, perniagaan online, prestasi koperasi, risiko

## ABSTRACT

*Online business is a business that uses the Internet as an intermediate medium between sellers and buyers. This is a new platform that can boost the cooperative economy, thus preserving the cooperative business in accordance with the current situation. However, the small number of cooperatives involved in online business is believed to be due to certain constraints. Therefore, this study aimed to identify constraint factors of cooperative's involvement in online businesses. This study involved 92 cooperatives through data obtained from MCSC and cooperative that participated in the Cooperative Digital Empowerment (CODE) program organized by IKMa. The census method was used to collect data from the entire population of the study, which comprised co-operatives engaged in e-commerce businesses in Malaysia. The findings of analysis using Statistical Package for Social Science (SPSS) software showed that risk and a lack of employee competency have a significant relationship with cooperative performance.*

**Keywords:** *E-commerce, employee competency, cooperative, online business, cooperative performance, risk.*

## PENGENALAN

Perkembangan teknologi maklumat dan komunikasi khususnya Internet banyak menyumbang kepada kemajuan dalam sistem perniagaan *online/e-* dagang sekali gus membolehkan banyak perniagaan dapat dijalankan hanya di hujung jari. Menurut statistik daripada Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia (2019), satu kajian yang telah dijalankan pada tahun 2016 dan 2018, bilangan perniagaan *online* mencatatkan peningkatan sebanyak 4.5% iaitu daripada 48.8% pada tahun 2016 kepada 53.3% pada tahun 2018. Menurut Kemp dan Moey (2019), trend pembelian barangan *online* mendapat sambutan yang baik (80%) dalam kalangan masyarakat Malaysia berumur dalam lingkungan 16 hingga 64 tahun.

Dalam konteks koperasi, perniagaan *online* merupakan satu cabang baharu yang dapat melestarikan koperasi untuk menjalankan perniagaan masa kini. Namun penglibatan koperasi dalam perniagaan *online* masih lagi kurang berdasarkan data yang diperolehi daripada Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM). Tambahan pula, penyelidikan mengenai perniagaan *online* di Malaysia juga masih tidak mencukupi untuk dijadikan panduan (Rohmad, 2015). Melalui penyelidikan ini, data yang diperolehi daripada SKM hanya sebanyak 0.6 peratus daripada 14,629 buah koperasi (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2020) yang direkodkan terlibat dalam perniagaan *online* setakat tahun 2020.

Justeru, kajian ini dicadangkan untuk mengenal pasti faktor kekangan koperasi semasa menjalankan perniagaan secara *online*. Melalui kajian ini, agensi yang terlibat dapat merangka strategi untuk memperkasakan digitalisasi secara inklusif dalam gerakan koperasi. Selaras dengan itu, kajian ini diharapkan dapat membantu gerakan koperasi membuat anjakan paradigma daripada perniagaan *offline* kepada *online*.

Perbincangan berikutnya, menjelaskan definisi dan perincian kerangka kajian dalam sorotan kajian. Seterusnya, bahagian metodologi menerangkan rangka kerja bagi penyelidikan yang dijalankan. Bahagian analisis dan dapatan pula, membincangkan hasil analisis kajian. Manakala bahagian terakhir menerangkan rumusan dan cadangan kajian.

## **SOROTAN KAJIAN**

### **Aktiviti perniagaan koperasi**

Gerakan koperasi di Malaysia hampir mencapai usia 100 tahun. Bermula pada tahun 1922 menerusi aktiviti pertanian di luar bandar, dan aktiviti pinjam-meminjam di bandar, sektor koperasi terus berkembang meliputi pelbagai fungsi utama iaitu kredit, perbankan, pembinaan, pengangkutan, pengguna, perindustrian, perkhidmatan, pertanian dan perumahan. Gerakan koperasi juga merupakan sebahagian ekosistem pembangunan ekonomi negara yang turut menyumbang terhadap sosioekonomi rakyat.

### **Konsep e-dagang**

Konsep perniagaan e-dagang merupakan satu bentuk rekayasa semula proses perniagaan daripada kaedah tradisional kepada aplikasi teknologi maklumat atau yang terkini disebut sebagai mendigitalkan proses perniagaan termasuklah mengautomatiskan proses perniagaan (Salmi, 2020). Dengan penggunaan laman web dan jaringan Internet, ia dapat menjangkau pengguna untuk melakukan pemasaran dan penjualan secara *online* dengan lebih meluas merentasi sempadan negara (Husain et al., 2020).

### **Kepentingan penglibatan koperasi dalam e-dagang**

Menyedari betapa pentingnya sumbangan e-dagang terhadap pertumbuhan ekonomi negara, kerajaan Malaysia memperkenalkan beberapa rangsangan untuk meningkatkan amalan e-dagang, terutama dalam kalangan perusahaan kecil dan sederhana (PKS), kerana mereka

membentuk sekitar 84 peratus perusahaan perniagaan Malaysia (Ainin & Noorismawati, 2003). Oleh sebab koperasi merupakan sebuah entiti perniagaan yang berorientasikan *social enterprise*, maka penglibatan koperasi dalam e-dagang juga menjadi sangat penting bagi membawa gerakan koperasi ke aras yang lebih baik terutama bagi merealisasikan matlamat DKN 2030.

E-dagang telah menjadi elemen penting apabila berlakunya pandemik COVID-19 di seluruh dunia, ia telah merubah tingkah laku pengguna dan mewujudkan kekangan baharu terhadap perniagaan dengan sifat urus niaga tradisional mula tidak relevan (Priambodo et al., 2021). Perintah kawalan pergerakan telah menghadkan urus niaga secara tradisional dan para usahawan secara drastik perlu lebih dinamik menguruskan perubahan agar dapat meminimumkan ancaman terhadap kelangsungan perniagaan masing-masing terutama perniagaan PKS (Priambodo et al., 2021). Oleh itu perniagaan yang dinamik dan berinovasi dengan mengubah cara perniagaan melalui platform *online* akan memberi impak kepada prestasi perniagaan (Soto-Acosta et al., 2016).

### **Kekangan koperasi dalam menjalankan perniagaan *online* dan kesan terhadap prestasi koperasi**

Terdapat beberapa kekangan yang dikenal pasti semasa menjalankan perniagaan *online* seperti berikut:

#### **i. Kekurangan komitmen pekerja/*lack of staff commitment***

Komitmen yang dimiliki oleh seseorang pekerja terhadap kerjanya sudah tentu menjadi faktor yang penting kepada peningkatan sesuatu organisasi itu. Menurut Dixit and Bhati (2012) dalam kajian mereka terhadap pekerja industri Denso (Auto-component) India berkaitan komitmen untuk mengekalkan produktiviti, dapatan yang diperoleh menunjukkan bahawa komitmen pekerja industri masih mengekalkan tahap komitmen dengan produktiviti kerja. Malah, Louise (2014) dalam kajiannya mendapati hasil kajian komitmen dan kepuasan kerja menunjukkan budaya pekerja dan persekitaran memainkan peranan yang penting. Menurut Van Fleet et al. (2006) di dalam Zaid (2021), manusia lebih cenderung bersikap biasa dalam menghadapi sesuatu tugas. Jika sesuatu manfaat yang diberikan kurang daripada yang sepatutnya, maka kepuasan dan juga prestasi pekerjaan tersebut akan menurun. Pekerja akan bertindak negatif kepada organisasi



apabila mereka tidak berpuas hati dengan pekerjaannya. Justeru kajian ini mencadangkan hipotesis berikut:

H1: Kekurangan komitmen pekerja mempunyai hubungan negatif yang signifikan terhadap prestasi koperasi.

## **ii. Risiko/risk**

Risiko didefinisikan sebagai risiko yang paling umum dialami dalam kalangan pembeli Internet (Saputri, 2016). Perkara ini sangat mengganggu hak pengguna, khususnya terhadap hak untuk mendapatkan keselamatan serta hak untuk mendapatkan informasi yang betul, jelas dan jujur pada produk yang dijual oleh peniaga (Roihanah, 2019). Menurut Maulana (2021), berbagai-bagai risiko seperti keraguan yang dapat terjadi dalam berbelanja secara *online* meliputi risiko kehilangan wang, penghantaran produk, dan ketidaksesuaian produk pastinya akan mempengaruhi sikap pengguna, pelbagai persepsi risiko dalam belian secara *online* akan menjadi pertimbangan bagi pengguna sebelum melakukan pembelian. Justeru, pengurusan risiko merupakan satu amalan penting untuk menganalisis potensi risiko pada masa hadapan bagi membuat penilaian dan mengambil keputusan yang perlu terhadap risiko berkenaan. Oleh itu, berdasarkan sorotan kajian lepas, dicadangkan hipotesis seperti berikut :

H2: Risiko mempunyai hubungan negatif yang signifikan terhadap prestasi koperasi.

## **iii. Kekurangan kecekapan pekerja/lack of staff competency**

Dalam konteks e-dagang, kecekapan pekerja memainkan peranan yang sangat penting terutamanya dalam pengendalian peralatan ICT. Berdasarkan kajian yang dijalankan oleh Sulaiman et al. (2017), perubahan dalam penggunaan ICT perlu mempunyai kesesuaian mengikut jenis pekerjaan dan berdasarkan matlamat organisasi itu sendiri. Perkara ini berlaku kerana tugas tersebut adalah berbeza mengikut jawatan pekerja di dalam organisasi dan cara penggunaannya juga berbeza mengikut jenis tugas yang perlu dilaksanakan oleh para pekerja (Menjeni, 2002). Malah, terdapat kajian lain yang berkaitan telah membuktikan bahawa individu pada masa kini menggunakan ICT terlalu kerap sehingga menyebabkan kecekapan kerja menurun dan gagal diurus dengan baik. Tekanan perasaan yang wujud akibat daripada aspek fleksibiliti dan mobiliti ICT seperti

peranti mudah alih misalnya menyebabkan pekerja mudah untuk dihubungi atas urusan kerja meskipun berada di luar waktu pejabat (Nuryushana, 2014). Sehubungan itu, berdasarkan sorotan kajian lepas, dicadangkan hipotesis berikut:

H3: Kekurangan kecekapan pekerja mempunyai hubungan negatif yang signifikan terhadap prestasi koperasi

#### **iv. Kekurangan sumber/*lack of resources***

Dalam sesebuah perniagaan, sumber amatlah penting dalam memastikan operasi perniagaan berjalan dengan lancar. Azubuike et al. (2021) di dalam Warschauer (2004) memperkenalkan beberapa sumber yang diperlukan oleh masyarakat untuk menggunakan teknologi maklumat, iaitu (1) sumber fizikal iaitu akses ke komputer dan Internet, (2) sumber digital iaitu kemahiran mencari dan memahami kandungan maklumat *online*, (3) sumber manusia iaitu keperluan tenaga kerja ICT dan termasuk pengetahuan serta pemahaman pekerja terhadap penggunaan IT (4) sumber sosial: meliputi komuniti setempat, institusi dan struktur sosial yang bergantung pada IT. Laporan dari SME Corp Malaysia (2016) juga menunjukkan bahawa PKS di Malaysia mempunyai pelbagai masalah mengenai ketahanan, persaingan dan keefisienan yang disebabkan oleh masalah kewangan, masalah kekurangan akses kepada maklumat dan pengetahuan termasuk kekurangan kebolehan dan kapasiti. Masalah lain adalah seperti produktiviti yang rendah, kualiti produk yang rendah, kekurangan sumber manusia, kepakaran serta kos infrastruktur yang tinggi. Oleh itu, berdasarkan sorotan kajian lepas, dicadangkan hipotesis seperti berikut:

H4: Kekurangan sumber mempunyai hubungan negatif yang signifikan terhadap prestasi koperasi.

## **METODOLOGI KAJIAN**

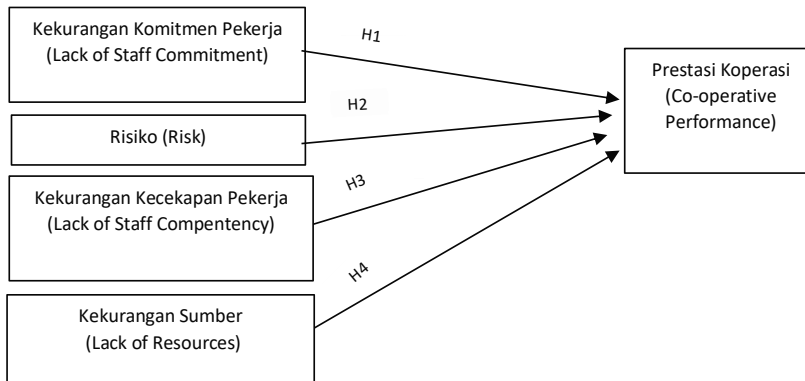
Populasi kajian ini terdiri dari koperasi yang telah menjalankan perniagaan *online* di Malaysia. Data sekunder sebanyak 92 buah koperasi diperoleh dari pangkalan data pihak Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan Institut Koperasi Malaysia (IKMa). Kajian ini mengadaptasi kaedah kuantitatif dan strategi penentuan saiz *sample* ditentukan menggunakan kaedah banci (census) di mana kesemua 92 buah koperasi diambil kira bagi pengumpulan

data kajian ini. Menurut Berawi (2017), pendekatan yang menggunakan keseluruhan populasi sebagai *sample* boleh digunakan jika saiz populasi adalah relatif kecil, misalnya saiz populasi kurang daripada 200. Sebanyak 92 borang soal selidik diedarkan secara bersemuka dan atas talian (google form) kepada pihak pengurusan koperasi yang terpilih. Tinjauan soal selidik sendiri (self-administered questionnaire) ditekankan untuk kajian ini kerana membolehkan data diperolehi dengan cepat, tidak memerlukan perbelanjaan yang banyak, efisien dan tepat bagi menilai maklumat yang diberikan oleh setiap responden (Bryman & Bell, 2015; Zikmund et al., 2013).

Bagi konteks pengukuran tinjauan (survey measurement), soal selidik yang disediakan adalah berpandukan sorotan kajian dan kumpulan fokus bersama koperasi terpilih. Perbincangan secara bersemuka telah diadakan bagi mendapatkan maklumat dengan lebih terperinci berkenaan dengan faktor-faktor dan kekangan koperasi semasa menjalankan perniagaan e-dagang. Cara ini merupakan pendekatan yang terbaik bagi mendapatkan maklumat dari koperasi untuk memenuhi keperluan kajian ini. Hasil kajian McLeod et al. (2000) menunjukkan bahawa kumpulan fokus dapat membantu dalam membangunkan soal-selidik kajian yang berguna dan berkesan. Sebanyak 10 buah koperasi sekitar Selangor dan Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur telah menghadiri sesi kumpulan fokus yang dijalankan.

Soal selidik mengandungi 16 item yang memfokuskan kepada kekangan koperasi semasa menjalankan perniagaan e-dagang yang merangkumi kekurangan komitmen pekerja, risiko, kekurangan kecekapan pekerja dan kekurangan sumber serta mengandungi empat item yang memfokuskan kepada pemboleh ubah bersandar iaitu prestasi koperasi seperti Jadual 1. Item Skala Likert digunakan untuk mengenal pasti kenyataan responden. Ia digunakan untuk membolehkan responden memberi respons mengenai tahap persetujuan mereka berkenaan item soalan yang dikemukakan (Furr, 2011). Oleh itu, instrumen telah distrukturkan dalam bentuk soalan *5 point Likert-scale*. Seterusnya bagi memenuhi keperluan objektif kajian, analisis dijalankan menggunakan perisian *Statistical Package for Social Science* (SPSS).

**Kekangan Menjalankan Perniagaan  
Online**



**Rajah 1:** Kerangka kajian

**Jadual 1:** Senarai pengukuran dalam kajian

Mengukur	Penulis	Item
Kekurangan komitmen pekerja (lack of staff commitment)	Postmes et al. (2001)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kakitangan tidak merasakan bahawa masalah yang berkaitan dengan koperasi ada kaitan dengan mereka.</li> <li>2. Koperasi tidak memberi sebarang makna kepada kakitangan.</li> <li>3. Kakitangan merasakan bahawa mereka bukan sebahagian dari koperasi.</li> <li>4. Kakitangan tidak mempunyai rasa kekitaan yang kuat kepada koperasi ini.</li> </ol>
Risiko (risk)	Featherman & Pavlou (2003) Im et al. (2008)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penggunaan e-dagang tidak setimpal dengan kos pelaksanaan.</li> <li>2. E- dagang mempunyai unsur-unsur ketidakpastian berbanding dengan cara jualan yang lain.</li> <li>3. Keberkesanan e-dagang tidak dapat dipastikan.</li> <li>4. Keputusan dalam penggunaan e-dagang adalah berisiko.</li> <li>5. Secara amnya, penggunaan e-dagang mendedahkan risiko kepada koperasi.</li> </ol>

Kekurangan kecekapan pekerja (lack of staff competency)	Molla & Licker (2005) Arif (2009)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kebanyakan kakitangan koperasi tidak mahir dalam penggunaan komputer.</li> <li>2. Kebanyakan kakitangan mempunyai akses yang terhad dalam penggunaan komputer.</li> <li>3. Kakitangan koperasi kurang ilmu tentang e-dagang.</li> <li>4. Koperasi ini mempunyai kakitangan yang kurang mahir dalam pengendalian e-dagang.</li> </ol>
Kekurangan sumber (lack of resources)	Gregory et al. (2019)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bajet yang diperuntukkan oleh koperasi untuk aktiviti e-dagang adalah terhad.</li> <li>2. Terdapat kekurangan kakitangan koperasi untuk mengendalikan urusan e-dagang.</li> <li>3. Terdapat kekurangan sokongan untuk koperasi dalam aktiviti e-dagang.</li> </ol>
Prestasi koperasi (co-operative performance)	Mathews et al. (2018)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keuntungan koperasi meningkat dengan penggunaan e-dagang.</li> <li>2. Jualan koperasi meningkat dengan penggunaan e-dagang.</li> <li>3. Pasaran saham koperasi meningkat dengan penggunaan e-dagang.</li> <li>4. Secara keseluruhan, prestasi koperasi meningkat dengan penggunaan e-dagang.</li> </ol>

## ANALISIS DAN DAPATAN KAJIAN

### Pengesahan instrumen (validating of constructs)

Analisis faktor pengesahan digunakan untuk mengkaji kebolehpercayaan dan kesahihan item yang dikaji. Jadual 2, nilai Alpha bagi setiap pengukuran adalah melebihi 0.70 dan didapati bahawa semua item berkorelasi secara signifikan dengan jumlah skor serta jumlah skor bagi setiap item lebih besar daripada nilai kritikal. Oleh itu, semua item pengukuran untuk instrumen dalam kajian ini diterima.

**Jadual 2:** *Reliability and validity tests for the research constructs*

Pemboleh ubah	Item	Cronbach's Alpha	Range of total score*
* $r = 0.206$			
Kekurangan komitmen pekerja	4	0.925	0.666-0.877
Risiko	5	0.901	0.632-0.836
Kekurangan kecekapan pekerja	4	0.884	0.751-0.886
Kekurangan sumber	3	0.869	0.624-0.878
Prestasi koperasi	4	0.922	0.717-0.944

Nota: \* generated from Pearson product moment correlation analysis for individuals items with its respective construct.\* nilai kritikal ( $r$ )

Seterusnya, pengesanan outlier dijalankan kerana outlier dikatakan membawa manfaat dan masalah kepada data yang dianalisis. Pengukuran jarak Mahalanobis merupakan kaedah yang paling banyak digunakan untuk mengesan outlier (Tabachnick dan Fidell, 2007). Oleh itu, kajian ini menilai outlier berdasarkan cadangan oleh Kline (2005) dalam penggunaan ujian Mahalanobis. Kajian lepas menjelaskan bahawa outlier boleh dihapuskan dan ini akan mengukuhkan analisis multivariat yang dijalankan (Ghazali, 2008; Hair et al., 2010). Dengan itu, pengujian jarak Mahalanobis dijalankan oleh penyelidik dan didapati satu sahaja outliers yang perlu dikeluarkan (berada di luar nilai kritikal iaitu  $p \leq 0.001$ ). Selepas outliers dikeluarkan, hanya 91 buah sampel yang tinggal untuk analisis selanjutnya.

### ***Hypothesis Testing***

Analisis regresi pelbagai digunakan untuk mengkaji H1, H2, H3, dan H4. Berdasarkan Jadual 3,  $R^2$  ialah 0.494 menunjukkan bahawa hampir 50% daripada variasi dalam penilaian prestasi koperasi dijelaskan oleh model regresi. Hasil analisis menunjukkan risiko ( $\beta = -0.179$ ) dan kekurangan kecekapan pekerja ( $\beta = -0.185$ ) mempunyai hubungan negatif yang signifikan terhadap prestasi koperasi pada tahap keyakinan 95%. Namun, faktor kekurangan komitmen pekerja dan kekurangan sumber pula didapati mempunyai hubungan yang tidak signifikan terhadap prestasi koperasi. Oleh itu, hanya risiko dan kekurangan kecekapan pekerja merupakan kekangan koperasi semasa menjalankan perniagaan *online* bagi meningkatkan prestasi koperasi dalam penggunaan e-dagang.

**Jadual 3:** Regresi pelbagai

Model (R <sup>2</sup> = 0.494)	Standardized Coefficients			Hipotesis
	Beta	t	p-value	
(Constant)		0.285	0.285	
H1: Kekurangan Komitmen Pekerja → Prestasi Koperasi	0.225	1.316	0.005*	Ditolak
H2: Risiko → Prestasi Koperasi	<b>-0.179</b>	<b>-0.973</b>	<b>0.028*</b>	<b>Diterima</b>
H3: Kekurangan Kecekapan Pekerja → Prestasi Koperasi	<b>-0.185</b>	<b>-0.896</b>	<b>0.039*</b>	<b>Diterima</b>
H4: Kekurangan Sumber → Prestasi Koperasi	0.215	1.064	0.018*	Ditolak

Nota: Pemboleh ubah bersandar ialah prestasi koperasi, \*\* p value < 0.01, \*p value < 0.05

### RUMUSAN DAN CADANGAN

Kajian mendapati risiko dan kekurangan kecekapan pekerja merupakan kekangan koperasi semasa menjalankan perniagaan *online* bagi meningkatkan prestasi koperasi dalam penggunaan e-dagang. Terdapat risiko yang akan ditanggung sama ada penjual mahupun pembeli dalam perniagaan *online*. Antara risiko dalam perniagaan *online* ialah isu transaksi, penipuan, hak cipta, isu keselamatan, kualiti produk dan logistik. Oleh itu, dalam mengadaptasikan teknologi, kecekapan dan kemahiran pekerja amat perlu untuk melaksanakan operasi perniagaan *online*. Kajian ini menunjukkan bahawa responden memerlukan kakitangan yang mahir dalam penggunaan komputer dan mempunyai ilmu tentang e-dagang serta cara pengendaliannya.

Kajian ini juga mendapati kekurangan komitmen pekerja dan kekurangan sumber bukan merupakan faktor kekangan yang menyumbang terhadap penglibatan koperasi dalam perniagaan *online* kerana responden telah pun menjalankan perniagaan *online*. Malah laporan keseluruhan menunjukkan responden memperoleh komitmen daripada kakitangan koperasi. Sehubungan itu, kekurangan sumber bukanlah faktor yang signifikan dengan penglibatan koperasi dalam perniagaan *online* kerana responden telah memperuntukkan bajet yang sesuai dengan teknologi yang diguna pakai.

Memandangkan kajian ini merupakan kajian asas dan terhad kepada responden yang telah menjalankan perniagaan *online* maka kajian lanjutan boleh dilaksanakan seperti meneroka secara lebih mendalam terhadap faktor-faktor yang dikaji contohnya kompetensi digitalisasi dalam kalangan pengurusan atasan koperasi. Kemudian, melaksanakan kajian dengan mengambil kira koperasi berdasarkan faktor geografi dan kluster yang berbeza supaya

laporan yang dihasilkan lebih bersasar untuk program intervensi. Indikator bagi menentukan tahap literasi dalam konteks digitalisasi koperasi juga perlu dibangunkan untuk semua koperasi secara bersasar. Dicadangkan juga kajian lanjut menggunakan pensampelan yang lebih meluas untuk menghasilkan output yang lebih menyeluruh. Seterusnya kajian juga boleh diteruskan dengan berfokus kepada koperasi yang belum menjalankan perniagaan *online*.

## RUJUKAN

- Ainin, S., & Noorismawati, J. (2003). *E-Commerce Stimuli and Practice in Malaysia*. 7th Pacific Asia Conference on Information Systems.
- Azubuikwe, O. B., Adegboye, O., & Quadri, H. (2021). Who gets to learn in a pandemic? Exploring the digital divide in remote learning during the COVID-19 pandemic in Nigeria. *International Journal of Educational Research Open*, 2, 100022.
- Berawi, F. M. (2017). *Research Methodology: Thesis Writing Guide* (UUM Press). UUM Press.
- Bryman, A., & Bell, E. (2015). *Business research methods* (Vol. 4th). *Glasgow: Bell & Bain Ltd.*
- Dixit, V., & Bhati, M. (2012). A study about employee commitment and its impact on sustained productivity in Indian auto-component industry. *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(6), 34-51.
- Furr, M. (2011). *Scale construction and psychometrics for social and personality psychology*. SAGE publications Ltd.
- Ghazali, I. (2008). *Structural equation modeling alternative method with partial least square*. Semarang: *Diponegoro University Publishing Agency*.
- Kemp, S., & Moey, S. (2019). *E-commerce in Southeast Asia: Essential trends for 2019 – DataReportal – global digital insights*. DataReportal. Retrieved from <https://datareportal.com/reports/digital-2019-spotlight-ecommerce-in-southeast-asia>
- Husain, H., Wahyudi, M., Safi'i, M., & Zarlis, M. (2020). E-Bisnis Solusi Inovatif Penggerak Ekonomi Masyarakat Pandemi Covid 19. In *Prosiding Seminar Nasional Riset Information Science (SENARIS)* (Vol. 2, pp. 100-104).
- Kline, R. B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* 2nd ed. *New York: Guilford*, 3.



- Louise, M. (2014). Job satisfaction and organization in multicultural work environment in Norway. Master Thesis in International Business. Norwegian School of Economics.
- Maulana, M. R. (2021). Peran strategi digital marketing melalui sosial media” Instagram@ Branchicon dalam upaya meningkatkan brand awareness”. *Peran Strategi Digital Marketing melalui Sosial Media” Instagram@ Branchicon dalam Upaya Meningkatkan Brand Awareness”*.
- McLeod, H.L., Krynetski, E.Y., Relling, M.V., Evans, W.E. (2000). The contribution of qualitative research to evidence-based. In *Evidence Based Counselling and Psychological Therapies*, 129-144.
- Menjeni, A. B. (2002). The effect of the use of information technology on the quality of work. Kota Samarahan, Malaysia: Universiti Malaysia Sarawak.
- Nursyushana, M. R. (2014). *The impact of the use of information and communication technology (ICT) on work-life balance among executives in the private sector* (Doctoral dissertation, Universiti Malaysia Sarawak).
- Priambodo, I. T., Sasmoko, S., Abdinagoro, S. B., & Bandur, A. (2021). E-Commerce readiness of creative industry during the COVID-19 pandemic in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(3), 865-873.
- Roihanah, R. A. (2019). Perlindungan hak konsumen dalam transaksi elektronik (E-commerce). *Justitia Islamica*, 8, 97-119.
- Rohmad, S. H. (2015). *Garis panduan dan etika E-dagang bagi produk fizikal menurut perspektif syariah* (Doctoral dissertation, Universiti Teknologi Malaysia).
- Salmi, M. (2020). *Aligning marketing and sales-the case of marketing automation in Finnish B2B companies* (Master's thesis).
- Saputri, M. E. (2016). Pengaruh perilaku konsumen terhadap pembelian *online* produk fashion pada Zalora Indonesia. *Jurnal Sositologi*, 15(2), 291-297.
- SME Corp. Malaysia. (2016). PKS Annual Report 2016-2017. <https://www.smecorp.gov.my/index.php/my/laporan-tahunan/2150-sme-annual-report-2016-17>
- Sulaiman, W. I. W., Noor, N. M., Salman, A., & Mahbob, M. H. (2017). The influence of communication technology on organizational change in the Malaysian Broadcasting Department. *e-BANGI*, 12(1), 110-136.
- Soto-Acosta, P., Popa, S., & Palacios-Marqués, D. (2016). E-business, organizational innovation and firm performance in manufacturing SMEs: An empirical study in Spain. *Technological and Economic Development of Economy*, 22(6), 885-904.

- Suruhanjaya Komunikasi dan Multimedia Malaysia. (2019). *Laporan Tahunan SKMM*. <https://www.mcmc.gov.my/skmmgovmy/Media/General/Pdf/Mcmcinternet-Users->
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2020). *Perangkaan Koperasi Malaysia 2020*. Retrieved from <https://www.skm.gov.my/images/images/Statistik-Gerakan-Koperasi/Statistik-Tahunan/statistik-tahunan-2020/perangkaankoperasimalaysia2020pdfprotal.pdf>.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2007). Multivariate analysis of variance and covariance. Using multivariate statistics, 3, 402-407.
- Van Fleet, D. D., & Griffin, R. W. (2006). Dysfunctional organization culture: The role of leadership in motivating dysfunctional work behaviors. *Journal of Managerial Psychology*.
- Warschauer, M. (2004). *Technology and social inclusion: Rethinking the digital divide*. MIT press.
- Zaid, D. S., & Saludin, M. N. (2021). Hubungan komitmen organisasi dan tingkah laku kewargaan organisasi di kalangan pekerja hotel. *Journal of Business Innovation*, 6(1), 124.

# KOPERASI WANITA DI MALAYSIA: ISU DAN CABARAN

## (Women's cooperatives in Malaysia: Issues and challenges)

\*Azmaliza Arifin<sup>a</sup>, Yusman Yacob<sup>b</sup>, Amalina Ibrahim<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Pusat Penyelidikan, Institut Koperasi Malaysia

<sup>b</sup> Fakulti Pengurusan Perniagaan, Universiti Teknologi Mara (UiTM) Cawangan Mukah, Sarawak

\*Corresponding author: [azmaliza@ikma.edu.my](mailto:azmaliza@ikma.edu.my)

Received 1 April 2022; Revised 13 May 2022; Accepted 18 July 2022

### ABSTRAK

*Kajian ini dijalankan untuk melihat isu dan cabaran koperasi wanita di Malaysia. Objektif kajian adalah untuk mengenal pasti isu dan cabaran yang dihadapi oleh koperasi wanita dalam mengembangkan perniagaan, menilai impak COVID-19 ke atas aktiviti perniagaan dan mengenal pasti bentuk bantuan dan sokongan yang diperlukan untuk memperkasakan koperasi wanita. Kaedah kuantitatif dengan pendekatan soal selidik atas talian (google form) digunakan untuk mengumpulkan data. Kajian ini menggunakan teknik pensampelan rawak mudah dan hanya seorang wakil koperasi wanita memberikan maklum balas iaitu anggota lembaga, juruaudit dalaman, ahli jawatankuasa dan pengurus/eksekutif. Antara isu yang dihadapi oleh koperasi wanita ialah anggota kurang melibatkan diri dalam aktiviti koperasi, masalah modal pusingan perniagaan, dan masalah pemasaran produk. Cabaran yang dihadapi seperti kekurangan sumber modal, kurang pengetahuan untuk menjalankan aktiviti koperasi, kurang sokongan ahli dan pengetahuan teknikal. Kesimpulannya, penglibatan wanita dalam gerakan koperasi di Malaysia masih berada pada tahap yang rendah. Berdasarkan isu dan cabaran, mereka amat memerlukan sokongan dan bimbingan daripada pelbagai pihak khususnya aspek sokongan perniagaan dan latihan. Antara cadangan bagi membantu memperkasakan gerakan koperasi wanita di Malaysia ialah pembudayaan dan kesedaran berkoperasi, penglibatan dalam aktiviti-aktiviti perniagaan bernilai tambah, sokongan perniagaan koperasi dan pemeraksanaan modal insan melalui latihan, khidmat nasihat dan bimbingan.*

**Kata kunci:** COVID-19, isu dan cabaran, koperasi, perniagaan, wanita

## ABSTRACT

*A study was conducted to look at the issues and challenges of women's cooperatives in Malaysia. The objective of this study was to identify issues and challenges faced by women's cooperatives in growing their business, evaluate the impact of COVID-19 on business activities carried out by women's cooperatives, and identify the forms of assistance and support needed to empower women's cooperatives because of the COVID-19 epidemic. Quantitative method by using online questionnaire approach (google form) was used to collect data. This study used a simple random sampling technique and only one female cooperative representative provided feedback namely board members, internal auditors, committee members and managers/executives. Among the issues faced by women cooperatives were lack of member's involvement in cooperative activities, business revolving capital problems, and product marketing problems. In addition, challenges faced such as lack of capital resources, lack of knowledge to carry out cooperative activities, lack of member support and lack of technical knowledge. In conclusion, the involvement of women in the cooperative movement in Malaysia is still at a low level and based on the issues and challenges that have been discussed they need support and guidance from various parties, especially from the aspects of business support and training. Among the proposals to help strengthen the women's cooperative movement in Malaysia are cooperative culture and awareness, women's cooperative involvement in value-added business activities, cooperative business support and human capital empowerment through training, advisory services and guidance.*

**Keywords:** *Business, COVID-19, co-operative issue and challenges, women*

## PENGENALAN

Golongan wanita mewakili hampir separuh daripada jumlah penduduk di negara ini. Berdasarkan statistik anggaran penduduk semasa Malaysia 2021, bilangan wanita adalah seramai 15.9 juta orang daripada 32.7 juta jumlah penduduk negara. Tidak dinafikan bahawa wanita merupakan sumber penting dalam agenda pertumbuhan ekonomi dan pembangunan negara. Mereka turut mempunyai tanggungjawab untuk sama-sama merealisasikan matlamat dan aspirasi kerajaan dalam pembangunan negara. Menurut Jabatan Perangkaan Malaysia (2021), wanita merupakan satu pertiga daripada jumlah tenaga buruh. Daripada segi penyertaan buruh, penyertaan wanita meningkat dari 37.2 peratus dalam tahun 1970 kepada 46.7 peratus dalam tahun 1990. Manakala dalam sektor luar bandar dan pertanian, wanita juga merupakan faktor penting dalam perkembangan dan kemajuannya. Guna tenaga wanita juga telah bertambah secara signifikan terhadap sektor pembuatan terutamanya

dalam sektor tekstil dan elektronik. Dalam sektor perkhidmatan seperti perkhidmatan masyarakat, sosial, persendirian serta sektor awam, penyertaan wanita juga kian meningkat. Wanita juga turut memainkan peranan yang aktif dalam bidang politik negara. Kerajaan mengiktiraf sumbangan besar wanita dalam pembangunan negara dengan menggalakkan penyertaan mereka dalam proses pembangunan negara serta membuka peluang-peluang yang lebih luas bagi menceburi bidang sosial, ekonomi dan politik.

Malaysia mengakui bahawa sumbangan wanita dalam semua aspek kehidupan sangat penting dalam menjamin keupayaan negara untuk meningkatkan daya saingnya di peringkat antarabangsa serta bagi merencanakan lagi pembangunan negara dengan lebih agresif. Menurut Shasha Devi et al. (2017), wanita adalah salah satu penyumbang penting dan kerajaan harus memberi pengiktirafan kepada wanita yang bekerja. Kerajaan terus komited dalam usaha ke arah mencapai matlamat kesaksamaan gender selari dengan Matlamat Pembangunan Mampan (SDG) dan Rancangan Malaysia Ke-12 (RMK-12).

Usaha murni kerajaan ke arah “Kemakmuran Bersama” adalah untuk menjadikan Malaysia sebagai sebuah negara yang terus membangun secara mapan seiring dengan pengagihan ekonomi yang adil, terangkum, dan inklusif. Gagasan ini akan merapatkan jurang ekonomi serta meningkatkan pendapatan dan penyertaan dalam rangkaian bekalan. Tumpuan diberikan khususnya terhadap golongan Bumiputera, masyarakat Orang Asli, isi rumah berpendapatan rendah (B40) dan kumpulan fokus khas seperti belia, wanita dan warga emas supaya kekayaan negara dapat dirasai bersama. Ekonomi yang lebih berstruktur, progresif, bernilai tinggi dan berpaksikan ilmu akan terhasil menerusi Model Pembangunan Baharu.

## **PENYATAAN MASALAH**

Pandemik COVID-19 telah mencetuskan krisis kesihatan global dan telah merencatkan pertumbuhan ekonomi di seluruh dunia. Tiada negara yang terkecuali daripada menghadapi isu pandemik ini. Krisis yang belum pernah terjadi sebelumnya telah menyebabkan negara terkesan mengambil tindakan dengan melaksanakan perintah kawalan pergerakan (PKP) dan kuarantin bagi membendung penularan virus tersebut. Kebanyakan pakar ekonomi turut berpandangan bahawa situasi ini lebih

buruk daripada *The Great Depression* pada tahun 1930-an. Tabung Kewangan Antarabangsa (IMF) meramalkan kadar pertumbuhan ekonomi dunia adalah -3% pada tahun 2020 (BH Online, 2020).

Hasil kajian oleh SME Corp tahun 2020 mendapati kira-kira 170,000 orang usahawan perusahaan kecil dan sederhana (PKS), mikro dan koperasi seluruh negara terjejas ekoran pelaksanaan PKP kerana pandemik COVID-19 ini. Manakala, berdasarkan kaji selidik oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP) berhubung impak COVID-19 dan PKP terhadap usahawan pula, sebanyak 8.85% perniagaan telah 'gulung tikar', 34.89% mengalami penurunan pada eksport, 54.3% mengalami penurunan hasil jualan dan 58.5% bersedia untuk menceburi bidang perniagaan baharu (Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Malaysia, 2020). Manakala kajian yang dilaksanakan oleh sebuah syarikat iaitu Ernst & Young (2020) berkaitan COVID-19: Kaji Selidik Kesan Perniagaan, merangkumi 670 orang responden daripada syarikat yang tersenarai dan syarikat yang besar serta PKS. Hasil daripada kaji selidik ini menyatakan bahawa cabaran utama yang dihadapi semasa COVID-19 adalah dalam lima aspek iaitu kewangan, rantaian bekalan, pelanggan, teknologi dan manusia.

Golongan wanita secara khususnya, tidak terkecuali turut terkesan dengan pelaksanaan perintah kawalan pergerakan (PKP) yang mula berkuatkuasa pada 18 Mac 2020. Di peringkat global, 70 % daripada jumlah pekerja dalam sektor kesihatan dan sosial ialah wanita. Sebagai benteng barisan hadapan sektor kesihatan, sukarelawan komuniti, pekerja sosial, dan pelbagai lagi, wanita sememangnya memberi sumbangan kritikal dalam berdepan dengan wabak setiap hari. Tambahan pula, majoriti daripada golongan pengasuh atau penjaga, sama ada di rumah mahupun komuniti, dipelopori oleh wanita.

Sebilangan besar negara-negara di dunia menghadapi masalah terutamanya daripada segi penglibatan wanita dalam pembangunan sektor ekonomi. Namun, kerajaan Malaysia masih teguh memperakui kepentingan wanita dalam pembangunan nasional dan memberikan sokongan kepada wanita dengan menitikberatkan dan memasukkan hak mereka sebagai salah satu agenda dalam *sustainable development goals* (SDG) iaitu bagi mencapai kesaksamaan gender dan memperkasakan hak dan peranan wanita. Sektor koperasi perlu memanfaatkan kelebihan wanita untuk turut sama mengemulangi usaha dan tenaga bagi meningkatkan pendapatan serta ekonomi koperasi. Justeru,

pembabitan aktif wanita dalam gerakan koperasi penting bagi memastikan sektor itu terus berdaya saing dan dijadikan platform untuk mempertingkatkan kedudukan ekonomi. Melalui pemasaran produk ke pasaran yang lebih luas, peranan wanita mampu memberi impak besar serta melonjak sektor koperasi negara untuk sama-sama menyumbang kepada pendapatan negara.

Secara amnya, penyertaan golongan wanita dalam gerakan koperasi masih berada di tahap yang rendah jika dibandingkan dengan jumlah keseluruhan koperasi di Malaysia. Ini berdasarkan perangkaan oleh gerakan koperasi Malaysia, koperasi wanita di Malaysia ialah sebanyak 246 buah koperasi dengan bilangan anggota seramai 307,100 orang, jumlah aset RM74.45 juta dan perolehan RM10.92 juta (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2022).

**Jadual 1:** Perangkaan wanita Malaysia dalam koperasi tahun 2021

Bilangan Koperasi	Anggota (Orang)	Syer/Yuran	Aset	Perolehan
		(RM Juta)		
246	30,100	17.82	74.45	10.92

*Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia (2022)*

Tahun 2020 merupakan tahun yang mencabar bagi Malaysia kesan daripada pandemik COVID-19 yang telah memberi impak hebat ke atas ekonomi negara, termasuk sektor koperasi. Antara cabaran utama yang dihadapi akibat daripada penularan wabak ini adalah kekangan aliran tunai, pengurangan nilai jualan dan gangguan kepada rantaian bekalan. Pembabitan wanita dalam gerakan koperasi perlu dipertingkatkan bagi membolehkan mereka mendapat manfaat, terutama ketika negara berhadapan pandemik COVID-19. Maka, kajian ini bertepatan untuk melihat isu dan cabaran yang dihadapi oleh koperasi wanita terutama ketika berhadapan dengan situasi pandemik ini. Keadaan semasa ini amat memerlukan pembabitan golongan wanita dengan semua rantaian perniagaan dan meningkatkan pengetahuan keusahawanan dengan menyertai koperasi wanita.

## **OBJEKTIF KAJIAN**

Objektif kajian ini adalah untuk:

- i. Mengenal pasti isu dan cabaran yang dihadapi oleh koperasi wanita dalam mengembangkan perniagaan;
- ii. Menilai impak COVID-19 ke atas perniagaan yang dijalankan oleh koperasi wanita; dan
- iii. Mengenal pasti bentuk bantuan dan sokongan yang diperlukan untuk memperkasakan koperasi wanita kesan daripada penularan wabak COVID-19.

## **SKOP KAJIAN**

Skop kajian ini melibatkan koperasi wanita yang aktif di seluruh Malaysia di mana setiap koperasi wanita diwakili oleh seorang wakil iaitu dalam kalangan Anggota Lembaga, juruaudit dalaman, ahli jawatankuasa dan pengurus/eksekutif.

## **SOROTAN KAJIAN**

Pertumbuhan pesat gerakan koperasi di Malaysia sejak sebelum merdeka sehingga ke hari ini amat memberangsangkan serta mampu menjana ekonomi yang lebih mapan dan progresif. Sehingga Disember 2021, terdapat 14,834 buah koperasi yang dianggotai oleh 7.08 juta orang dengan memiliki perolehan sebanyak RM37.90 bilion, modal syer serta yuran RM16.54 bilion, di samping RM154.98 bilion jumlah aset (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2021). Dengan kekuatan ini membuktikan bahawa gerakan koperasi di Malaysia mampu bergerak lebih jauh dan bersaing di peringkat global.

Berdasarkan perangkaan gerakan koperasi Malaysia (SKM, 30 Jun 2021), koperasi wanita di Malaysia adalah sebanyak 246 buah koperasi dengan bilangan anggota seramai 307,100 orang, jumlah aset RM74.45 juta dan perolehan RM10.92 juta. Berdasarkan jadual 2 di bawah menunjukkan bahawa penyertaan golongan wanita dalam gerakan koperasi masih berada di tahap yang rendah jika dibandingkan dengan jumlah keseluruhan koperasi di Malaysia.



**Jadual 2:** Perangkaan wanita Malaysia dalam koperasi tahun 2021

Bilangan Koperasi	Anggota (Orang)	Syer/Yuran	Aset	Perolehan
		(RM Juta)		
246	30,100	17.82	74.45	10.92

*Sumber: Perangkaan Koperasi Malaysia 30 Jun 2021, SKM*

Penglibatan wanita dalam bidang perniagaan bukanlah sesuatu yang asing dalam kalangan masyarakat pada hari ini. Justeru, sumbangan wanita telah diiktiraf oleh kerajaan dan banyak pihak dalam dan luar negara meliputi sektor pendidikan, sosial, ekonomi dan politik. Sektor koperasi perlu memanfaatkan kelebihan wanita untuk turut sama menggembleng usaha dan tenaga bagi meningkatkan pendapatan serta ekonomi koperasi. Tambahan lagi, penglibatan wanita dalam menyumbang kepada ekonomi bukan hanya melalui pekerjaan yang formal sahaja. Malah, banyak wanita yang terlibat dengan pengeluaran barangan dan perkhidmatan untuk pasaran mahupun kegunaan seharian melibatkan pelbagai bidang antaranya dalam pengeluaran makanan, pertanian dan kecantikan. Ini secara tidak langsung memupuk semangat keusahawanan dalam diri mereka. Selari dengan kajian yang dilaksanakan oleh Md. Ali et al. (2005) berkaitan dengan aktiviti keusahawanan ibu tunggal di Johor mendapati bahawa penglibatan golongan tersebut dalam aktiviti keusahawanan adalah sangat tinggi walaupun hanya secara kecil-kecilan. Justeru, tidak boleh dinafikan akan peranan wanita dalam menyumbangkan kepada ekonomi negara.

Selain itu, kajian Vicari (2014) berkaitan pembangunan sumber manusia dan usaha peningkatan pengupayaan oleh koperasi kepada anggotanya dan hubungannya dengan peningkatan taraf hidup dan pembangunan komuniti di Brazil. Melalui kaedah ekonometrik mendapati terdapat hubungan yang signifikan antara penglibatan anggota dalam perniagaan yang dijalankan melalui koperasi yang dapat memberi impak yang baik kepada pembangunan pengupayaan manusia selain mengurangkan kadar kemiskinan. Melalui organisasi koperasi pembuat dasar didapati dapat mengenal pasti golongan yang berada di bawah paras kemiskinan. Oleh itu, pihak kerajaan seharusnya mewujudkan persekitaran yang menarik untuk gerakan koperasi terus berkembang maju.

Peranan koperasi wanita juga penting dalam membangunkan keluarga usahawan di negara ini. Wanita sebagai tonggak kepada kestabilan sosial serta ekonomi negara dapat membantu serta menyokong agenda Kementerian untuk melahirkan usahawan dalam kalangan wanita, selaras dengan Dasar Keusahawanan Negara (DKN 2030) (Kementerian Pembangunan Usahawan, 2020). Di bawah Teras Strategik 3, DKN 2030 telah mengambil kira peranan koperasi dalam merangsang pembangunan usahawan bersepadu dan holistik. Strategi 2 di bawah teras strategi yang sama, secara nyata memberi fokus kepada koperasi sebagai pemacu kepada pembangunan sosioekonomi yang inklusif dengan menekankan golongan B40, golongan ibu tunggal dan wanita.

Dalam hal ini anggota lembaga koperasi (ALK) dalam kalangan wanita juga perlu terus melakukan transformasi secara berstruktur dan komprehensif bagi menjana lebih keuntungan sekali gus dapat memberi faedah dan manfaat kepada anggota. Maka, gerakan koperasi boleh dijadikan sebagai platform kepada wanita khususnya di luar bandar untuk mempertingkatkan kedudukan ekonomi mereka melalui pemasaran produk mereka ke pasaran yang lebih luas.

Justeru, kemelesetan ekonomi yang bakal dihadapi disebabkan oleh wabak COVID-19 akan membawa kesan negatif yang tidak seimbang terhadap golongan wanita, dengan implikasi yang cukup besar ke atas kesaksamaan jantina dalam tempoh kemelesetan dan pemulihan. Antaranya, isu pembuangan pekerja disebabkan oleh langkah penjarakan sosial telah memberi impak yang besar terutamanya dalam sektor yang mempunyai ramai pekerja wanita. Selain itu, dengan penutupan sekolah dan pusat penjagaan kanak-kanak bagi memutuskan rantaian wabak COVID-19 telah mengakibatkan keperluan pusat asuhan meningkat secara mendadak, justeru mengehendkan pekerjaan dan peluang ekonomi bagi wanita yang bekerja. Kadar penyertaan tenaga buruh wanita di Selangor adalah tinggi (hampir 70 peratus) dibandingkan dengan kadar tenaga buruh di peringkat nasional iaitu sekitar 55 peratus.

Pandemik COVID-19 telah memberikan cabaran lebih besar kepada Malaysia yang mengamalkan ekonomi perdagangan. Langkah pelaksanaan PKP dan penutupan sempadan antarabangsa bagi membendung penularan pandemik telah menjejaskan pergerakan dan aktiviti rakyat terutamanya dalam pelancongan (Ibrahim, 2021). Berdasarkan laporan dari Persatuan Hotel Malaysia,

pembatalan tempahan hotel bagi tempoh Januari 2020 sehingga 20 Mac 2020 mencecah lebih daripada 193,000 buah bilik yang mengakibatkan kerugian sebanyak RM76 juta kepada industri. Pada masa sama, kadar penginapan hotel berkurang daripada 61.6% pada Januari 2020 kepada 25% pada Mac 2020 (Kementerian Kewangan Malaysia, 2021). Ini menyebabkan industri pelancongan dijangka melalui masa hadapan yang suram selagi vaksin COVID-19 masih belum ditemui.

Ahmad Subki et al. (2020) golongan wanita sering menjadi kumpulan yang mudah terjejas walaupun mereka menyumbang kepada majoriti ekonomi tidak formal. Kini, dengan krisis kesihatan yang berterusan, majoriti wanita akan lebih terjejas daripada segi sosioekonomi dalam keadaan yang belum pernah terjadi sebelum ini. Berdasarkan dapatan kajian ini, golongan wanita di negeri Selangor merupakan kumpulan yang paling terjejas akibat PKP dan mereka merupakan golongan yang sebelum ini mampu untuk menanggung keluarga tanpa apa-apa bantuan namun setelah pelaksanaan PKP, mereka berdepan dengan kesukaran dan kehilangan sumber pendapatan/bisnes. Kerajaan negeri harus bersedia untuk menanggapi kewujudan “wajah baharu kemiskinan” dengan merangka polisi yang menasaskan kepada golongan baru ini.

Menurut kajian yang dijalankan oleh Mgema dan Komba (2020) kesan ke atas prestasi koperasi akibat COVID-19 menunjukkan bahawa interaksi sosial terjejas, penjarakan sosial menjejaskan amalan demokrasi melalui mesyuarat agung tahunan (MAT), pengangkutan hasil pertanian yang lembab, pemulihan pinjaman yang terhad dan meningkatkan pinjaman secara tidak berbayar, mengurangkan simpanan wang dan pengeluaran anggota. Hasil kajian ini menunjukkan bahawa COVID-19 menyebabkan prestasi koperasi mempunyai kesan sosio ekonomi jangka pendek dan panjang yang luar biasa. Namun, bagi membantu koperasi mempertingkatkan kembali prestasi, penyelidik telah mengesyorkan penubuhan Jawatankuasa Koperasi Respons COVID-19 (CCRC), Model Koperasi Bersepadu (ICM) dan mempertingkatkan penggunaan teknologi maklumat dan komunikasi (ICT).

Matlamat Malaysia untuk memperkasakan gerakan koperasi menuntut kepada penambahbaikan ekosistem pembangunan dan kawal selia koperasi. Strategi yang dirangka harus mengambil kira proses peralihan untuk mentransformasi gerakan koperasi secara menyeluruh dan holistik. Terdapat 10 cabaran utama yang dikenal pasti dan perlu ditangani melalui pelan ini agar ekosistem

pembangunan dan kawal selia koperasi yang kondusif dapat diwujudkan bagi memperkasa gerakan koperasi untuk bersaing di peringkat nasional dan global. Menerusi Transkom 2021 -2025 antara cabaran utama koperasi yang dikenal pasti ialah:

1. Persepsi masyarakat.
2. Tadbir urus dan kawal selia.
3. Fungsi dan peranan badan induk.
4. Penglibatan anggota koperasi,
5. Penyertaan golongan muda dan profesional.
6. Keseimbangan pertumbuhan dan prestasi antara koperasi.
7. Keupayaan, kemampuan dan kepakaran keusahawanan.
8. Akses dan jangkauan kepada pasaran.
9. Jaringan kerjasama dan kolaborasi.
10. Mekanisme pemantauan dan pengukuran.

## **METODOLOGI**

Kajian ini adalah mengenai isu dan cabaran yang dihadapi oleh koperasi wanita di Malaysia. Pelaksanaan kajian ini menggunakan kaedah kuantitatif iaitu melalui pengedaran borang soal selidik secara atas talian (*google form*). Populasi bagi kajian ini ialah koperasi wanita seluruh Malaysia yang berjumlah 252 buah koperasi pada tahun 2020. Manakala sampel bagi kajian ini menggunakan teknik persampelan bertujuan (*purposive sampling*) di mana setiap koperasi wanita hanya seorang wakil memberikan maklum balas yang terdiri dalam kalangan Anggota Lembaga, juruaudit dalaman, ahli jawatankuasa dan pengurus/eksekutif. Berdasarkan perisian Rasoft dengan aras keyakinan 90 peratus (0.9) jumlah minimum sampel yang diperlukan hanyalah 131 orang responden. Jumlah responden yang telah memberi maklum balas melalui *google form* adalah sebanyak 184 orang, setelah proses pembersihan data dilakukan, sebanyak 141 soal selidik diterima pakai bagi tujuan analisis. Kaedah pengumpulan data dijalankan secara tinjauan atas talian menggunakan *google form* dalam tempoh April hingga Mei 2020. Beberapa maklumat diperoleh daripada borang soal selidik kajian ini seperti profil responden, maklumat koperasi, inisiatif memperkasakan koperasi dan impak COVID-19 kepada perniagaan koperasi.

## **ANALISIS DAN DAPATAN KAJIAN**

### **Profil responden**

Sebanyak 141 orang responden dalam kalangan koperasi wanita dari seluruh Malaysia telah menjawab soal selidik ini. Bahagian ini membincangkan analisis berkaitan profil responden secara diskriptif (bilangan dan peratus). Jadual 3 menunjukkan bahawa majoriti responden yang terlibat dalam kajian ini adalah berumur dalam lingkungan 51 hingga 60 tahun (36.2%) iaitu sebanyak 51 orang. Ini diikuti dengan lingkungan umur 61 tahun ke atas (30.5%) iaitu 43 orang, dan 41 hingga 50 tahun (24.1%) iaitu 34 orang. Kebanyakan responden mempunyai kelulusan SPM/MCE (41.1%), manakala sebanyak 26.2% memiliki diploma/STPM/STAM/sijil lanjutan dan 13.5% orang responden mempunyai kelulusan ijazah sarjana muda. Lebih daripada separuh responden telah berkahwin (70.9%) dengan bilangan sebanyak 100 orang, manakala selebihnya 35% dan 4.3% masing-masing berstatus ibu tunggal (35 orang) dan bujang (6 orang). Kebanyakan responden adalah dari negeri Pahang dan Perak iaitu masing-masing dengan bilangan 23 orang (16.3%) dan 22 orang (15.6%). Selebihnya taburan responden meliputi keseluruhan Malaysia. Majoriti responden 85.1% (120 orang) merupakan anggota lembaga, manakala selebihnya iaitu 9.9% (14 orang) dan 5% (7 orang responden) masing-masing adalah berjawatan sebagai ahli jawatankuasa dan pengurus/eksekutif.

**Jadual 3:** Profil demografi responden

DEMOGRAFI		Bilangan (orang)	Peratus (%)
<b>Umur</b>	21- 30 tahun	1	0.7
	31 – 40 tahun	12	8.5
	41- 50 tahun	34	24.1
	51-60 tahun	51	36.2
	≥ 61 tahun	43	30.5
<b>Tahap Pendidikan</b>	UPSR/ Tamat Darjah 6	6	4.3
	PMR/SRP/LCE	9	6.4
	SPM/MCE/	58	41.1
	Diploma/STPM/STAM/Sijil Lanjutan	37	26.2
	Ijazah Sarjana Muda	19	13.5
	Sarjana	9	6.4
	Doktor Falsafah (PhD)	2	1.4
Lain-lain	1	0.7	
<b>Status Perkahwinan</b>	Berkahwin	100	70.9
	Bujang	6	4.5
	Ibu Tunggal	35	35
<b>Negeri Bermestautin</b>	Johor	11	7.8
	Kedah	4	2.8
	Kelantan	7	5.0
	Melaka	6	4.3
	Negeri Sembilan	10	7.1
	Pahang	23	16.3
	Perak	22	15.6
	Perlis	4	2.8
	Pulau Pinang	1	0.7
	Sabah	19	13.5
	Sarawak	9	6.4
	Selangor	16	11.3
	Terengganu	3	2.1
Wilayah Persekutuan	6	4.3	
<b>Jawatan di Koperasi</b>	Anggota Lembaga	120	85.1
	Ahli Jawatankuasa	14	9.9
	Pengurus/ Eksekutif	7	5

## Maklumat Koperasi Wanita

### Aktiviti perniagaan yang diceburi koperasi

Jadual 4 di bawah menunjukkan jenis aktiviti perniagaan yang diceburi oleh koperasi wanita. Berdasarkan jadual tersebut menunjukkan kebanyakan koperasi wanita menceburi bidang pembuatan dan pemprosesan sebagai aktiviti perniagaan mereka diikuti dengan bidang pemborongan dan peruncitan serta bidang pelancongan (perhotelan, rumah tumpangan, inap desa, ejen pelancongan, pengangkutan awam, pemandu pelancong). Pecahan bagi aktiviti perniagaan koperasi yang lain boleh dilihat dalam jadual 4 tersebut.

**Jadual 4:** Jenis aktiviti perniagaan koperasi ceburi

Jenis Aktiviti Perniagaan	Kekerapan
Pembuatan dan pemprosesan	61
Pemborongan dan peruncitan	52
Penjagaan kesihatan (salun, andaman, refleksologi, urutan dan spa)	20
Pembangunan hartanah (pemaju perumahan, ejen hartanah dan sewaan rumah/premis perniagaan)	14
Industri pembinaan (kontraktor binaan, landskap dan pembekalan barangan pembinaan dan <i>hardware</i> )	5
Pertanian/penternakan/perikanan	18
Perladangan	10
Pelancongan (perhotelan, rumah tumpangan, inap desa, ejen pelancongan, pengangkutan awam, pemandu pelancong)	25
'Event management' dan pengurusan perkahwinan	3
Pendidikan dan tadika	8
Perbankan, Ar-Rahnu dan pinjaman meminjam	12

### Sektor perniagaan yang diceburi oleh koperasi wanita

Sektor pemborongan dan peruncitan (termasuk stesen minyak/restoran/pemprosesan) merupakan sektor perniagaan yang banyak diceburi oleh koperasi wanita di Malaysia. Ini diikuti dengan sektor kesihatan dan penjagaan diri (termasuk taska, tadika dan pendidikan). Bagi pecahan sektor perniagaan lain yang diceburi oleh koperasi adalah seperti yang ditunjukkan dalam jadual 5 berikut.

**Jadual 5:** Sektor perniagaan yang diceburi oleh koperasi wanita

Sektor perniagaan	Kekerapan
Hartanah dan pembinaan (termasuk kedai 'hardware' dan landskap)	10
Perladangan (termasuk pembalakan)	8
Kesihatan dan penjagaan diri (termasuk taska, tadika dan pendidikan)	26
Pertanian (termasuk penjualan input, nurseri sawit, penternakan & perikanan)	23
Pelancongan (keperluan perkahwinan, 'event management' & pengangkutan)	23
Pemborongan dan peruncitan (termasuk stesen minyak/restoran/pemprosesan)	80
Perkhidmatan kewangan (pinjaman termasuk Ar-Rahnu)	21

### ISU YANG DIHADAPI OLEH KOPERASI WANITA

Kajian ini melaporkan isu-isu yang dihadapi oleh koperasi wanita dalam aktiviti perniagaan. Antara isu utama tersebut ialah penglibatan anggota yang kurang dalam aktiviti koperasi merupakan masalah yang kebanyakan dihadapi oleh koperasi. Anggota dan bakal anggota kurang faham mengenai falsafah dan prinsip koperasi. Mereka tidak tahu akan hak dan tanggungjawab mereka sebagai pemilik dan anggota. Ini menyebabkan penglibatan mereka dalam aktiviti koperasi menjadi terhad; (Raja Maimon, 1999). Ini diikuti dengan masalah modal pusingan perniagaan dan seterusnya masalah pemasaran produk. Jadual 6 berikut menunjukkan masalah yang dihadapi oleh koperasi wanita.

**Jadual 6:** Masalah yang dihadapi oleh koperasi wanita

Isu yang dihadapi koperasi	Kekerapan
Penglibatan anggota yang kurang dalam aktiviti koperasi	98
Masalah modal pusingan perniagaan	96
Masalah pemasaran produk	74
Kurang kemahiran pengurusan	66
Kurang kemahiran dalam selok belok perniagaan	52
Kurang kefahaman dalam tadbir urus koperasi	47
Sukar mendapatkan bekalan input/ bahan mentah	24
Infrastruktur perniagaan yang tidak mencukupi	45



## CABARAN YANG DIHADAPI DALAM PERNIAGAAN KOPERASI WANITA

Perubahan persekitaran ekonomi serta politik tempatan dan antarabangsa memerlukan gerakan koperasi bergerak seiringan. Matlamat Malaysia untuk menjadi negara maju berpendapatan tinggi merupakan cabaran yang perlu didokong bersama oleh gerakan koperasi. Sektor perkhidmatan kewangan yang merupakan nadi gerakan koperasi negara, perlu diperkukuhkan untuk memastikan perkembangan sektor koperasi yang mantap. Di samping itu, sektor perkhidmatan utama lain dalam gerakan koperasi seperti perdagangan pengedaran, pelancongan, pengeluaran makanan dan perladangan akan dikembangkan (Haswardi, 2017).

Berdasarkan dapatan yang diperoleh mendapati bahawa kekurangan sumber modal merupakan cabaran yang dihadapi oleh kebanyakan koperasi dalam perniagaan koperasi. Menurut Haswardi (2017), permasalahan yang sering dihadapi koperasi pada masa ini adalah kekurangan modal untuk menjalankan aktiviti perniagaan koperasi. Selain itu, koperasi juga berhadapan dengan cabaran dalam pengetahuan teknikal yang kurang, kurang pengetahuan untuk menjalankan aktiviti pemasaran dan kurang sokongan ahli. Dapatan tersebut boleh dirujuk dalam Jadual 7 berikut.

**Jadual 7:** Cabaran yang dihadapi dalam perniagaan koperasi

Cabaran yang dihadapi dalam perniagaan koperasi	Kekerapan
Kekurangan tenaga buruh	33
Pengetahuan teknikal yang kurang	66
Kekurangan sumber modal	99
Persaingan yang kian mencabar dan mendesak usahawan	47
Kurang pengetahuan untuk menjalankan aktiviti pemasaran	66
Strategi pemasaran yang kurang berkesan	57
Kurang sokongan ahli	66

## IMPAK COVID-19 KE ATAS PERNIAGAAN KOPERASI WANITA

### Penularan wabak COVID-19 memberi kesan kepada prestasi jualan/perolehan koperasi

Berdasarkan jadual 8 menunjukkan kesan penularan wabak COVID-19 kepada prestasi jualan/perolehan koperasi. Sebanyak 36.2% iaitu 51 buah koperasi mengalami penurunan

jualan/perolehan lebih dari 75%. Manakala, 30 buah koperasi (21.3%) menyatakan bahawa penularan wabak COVID-19 tidak memberi kesan kepada prestasi jualan/perolehan koperasi mereka.

**Jadual 8:** Bilangan dan peratus responden berkaitan dengan kesan penularan wabak COVID-19 kepada prestasi jualan/perolehan koperasi

<b>Kesan penularan wabak COVID-19 kepada prestasi jualan/perolehan koperasi</b>		
	<b>Bilangan</b>	<b>Peratus (%)</b>
Tiada kesan	30	21.3
Penurunan jualan/perolehan sehingga 25%	17	12.1
Penurunan jualan/perolehan lebih 25% sehingga 50%	19	13.5
Penurunan jualan/perolehan lebih 50% sehingga 75%	24	17.0
Penurunan jualan/perolehan lebih 75%	51	36.2

#### **Tindakan koperasi selepas kerajaan umum Perintah Kawalan Pergerakan (PKP)**

Berdasarkan jadual 9 menunjukkan tindakan yang dilaksanakan oleh koperasi selepas PKP diumumkan oleh kerajaan. Kebanyakan koperasi menutup sepenuhnya perniagaan mereka selepas PKP diumumkan. Selari dengan kaji selidik tentang kesan pandemik COVID-19 terhadap PKS (2020) menunjukkan bahawa terdapat gangguan yang teruk terhadap perniagaan kecil. Lebih separuh PKS menghadapi kerugian hasil yang teruk. Satu pertiga daripada responden bimbang mereka akan berhadapan dengan penutupan perniagaan dalam tempoh sebulan manakala sehingga 50% daripada responden menyatakan mereka akan menutup perniagaan mereka dalam tempoh tiga bulan jika tidak menerima sokongan selanjutnya. Selain itu, kajian ini menunjukkan bahawa koperasi juga bertindak dengan beroperasi menurut syarat ditetapkan oleh Majlis Keselamatan Negara selepas PKP diumumkan.

**Jadual 9:** Tindakan koperasi selepas Perintah Kawalan Pergerakan diumumkan

Tindakan selepas perintah kawalan pergerakan diumumkan	Kekerapan
Tutup sepenuhnya	93
Mengadakan servis penghantaran	22
Beralih kepada operasi dalam talian	27
Memperkukuhkan strategi perancangan perniagaan	12
<i>Engagement</i> melalui media sosial bersama pelanggan	14
Beroperasi menurut syarat ditetapkan oleh Majlis Keselamatan Negara	36

**Tempoh perniagaan koperasi dijangka mampu bertahan jika situasi ini berterusan**

Jadual 10 di bawah menunjukkan tempoh perniagaan yang dijangka koperasi wanita mampu untuk bertahan jika situasi PKP berterusan. Daripada analisis yang dijalankan memberikan dapatan bahawa sebanyak 54 buah koperasi (38.3%) berpendapat koperasi mereka mampu untuk bertahan selama 3-6 bulan jika situasi PKP berterusan. Ini diikuti dengan tempoh perniagaan koperasi dijangka mampu bertahan iaitu selama sebulan dan lebih 12 bulan iaitu masing-masing dengan bilangan 25 buah koperasi (17.7%) dan 22 buah koperasi (15.6%). Menurut Jabatan Perangkaan Malaysia (2020), mendapati kesan terhadap terhadap syarikat/firma perniagaan, lebih separuh responden (53.4%) menyatakan hanya mampu bertahan 1 hingga 2 bulan sahaja sekiranya kemudahan cuti bergaji penuh/separuh gaji diberikan kepada pekerja semasa PKP.

**Jadual 10:** Tempoh perniagaan koperasi dijangka mampu bertahan jika situasi PKP berterusan

Tempoh perniagaan koperasi dijangka mampu bertahan	Bilangan	Peratus (%)
1 Bulan	25	17.7
2 Bulan	14	9.9
3-6 Bulan	54	38.3
7-9 Bulan	16	11.3
10-12 Bulan	10	7.1
Lebih 12 Bulan	22	15.6

Berdasarkan dapatan kajian yang diperoleh menunjukkan bahawa koperasi wanita memerlukan bantuan daripada aspek penangguhan mesyuarat agung tahunan, penangguhan pengauditan akaun-akaun koperasi dan bantuan kecemasan semasa PKP. Selain itu, koperasi juga memerlukan bantuan khidmat nasihat secara dalam talian, pinjaman khusus untuk modal pusingan dan kebenaran untuk beroperasi menjalankan aktiviti perniagaan. Jenis bantuan lain yang diperlukan ditunjukkan dalam jadual 11 di bawah.

### **Jenis bantuan yang diperlukan oleh koperasi wanita semasa PKP**

**Jadual 11:** Jenis bantuan yang diperlukan semasa PKP

<b>Jenis bantuan diperlukan semasa PKP</b>	<b>Kekerapan</b>
Penangguhan mesyuarat agung tahunan	121
Penangguhan pengauditan akaun-akaun koperasi	102
Bantuan kecemasan	69
Bantuan jualan harga patut (JHP)	18
Pinjaman khusus untuk modal pusingan	50
Penangguhan bayaran pinjaman (jika ada)	33
Pengurangan caruman berkanun	15
Kebenaran beroperasi	38
Penangguhan bayaran kompaun (jika ada)	8
Khidmat nasihat secara dalam talian	51

## **INISIATIF MEMPERKASAKAN KOPERASI**

### **Bentuk bantuan atau sokongan untuk koperasi**

Hasil kajian menunjukkan bahawa kebanyakan koperasi memerlukan bantuan kewangan untuk menjalankan aktiviti perniagaan. Selain itu, bentuk bantuan atau sokongan yang sesuai ialah koperasi memerlukan pembiayaan modal pusingan perniagaan dan kursus kefahaman berkoperasi kepada anggota. Jadual 12 menunjukkan bentuk bantuan atau sokongan untuk koperasi.

**Jadual 12:** Bentuk bantuan atau sokongan untuk koperasi

<b>Bentuk bantuan atau sokongan untuk koperasi</b>	<b>Kekerapan</b>
Kursus kefahaman berkoperasi kepada anggota	85
Bantuan kewangan	106
Pembiayaan modal pusingan perniagaan	86
Pembiayaan untuk pemilikan aset dan infrastruktur	49
Konsultasi khidmat pemasaran	70
Konsultasi pengurusan kewangan dan perakaunan	56
Konsultasi perundangan dan tadbir urus	53
Konsultasi dalam rangkaian bekalan	44

**Pengetahuan diterima daripada kursus yang ditawarkan membantu koperasi semasa menjalankan perniagaan**

Kajian lepas menunjukkan bahawa antara peranan sosial koperasi ialah menyatukan komuniti untuk menjadi sebuah kumpulan yang berupaya untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh mereka. Koperasi bukan sahaja menarik minat golongan tertentu tetapi turut memperkasakan peranan golongan wanita yang dilihat mampu untuk berinteraksi di antara satu sama lain melalui kursus-kursus yang dianjurkan untuk menjadikan golongan wanita ini berfikiran lebih terbuka dan mampu menjana pendapatan sendiri melalui aktiviti ekonomi yang dijalankan dalam kalangan mereka seperti penghasilan kraf tangan dan sebagainya (Tsfay et al., 2013).

Berdasarkan jadual 13 menunjukkan skala bagi pengetahuan diterima daripada kursus yang ditawarkan membantu koperasi semasa menjalankan perniagaan. Sebanyak 47 buah koperasi (33.3%) menyatakan bahawa pengetahuan daripada kursus yang ditawarkan sedikit membantu mereka dalam menjalankan aktiviti perniagaan. Selain itu, 37 buah koperasi (26.2%) menyatakan pengetahuan daripada kursus yang ditawarkan agak membantu dalam menjalankan aktiviti perniagaan.

**Jadual 13:** Bilangan dan peratus responden berkaitan dengan pengetahuan daripada kursus yang ditawarkan

Pengetahuan dari kursus yang ditawarkan	Bilangan	Peratus (%)
Tidak membantu langsung	4	2.8
Sedikit membantu	47	33.3
Sederhana membantu	34	24.1
Agak membantu	37	26.2
Sangat membantu	19	13.5

**Pengetahuan yang diperoleh daripada kursus dihadiri mencukupi untuk koperasi memulakan perniagaan**

Berdasarkan jadual 14 menunjukkan separuh daripada responden iaitu 80 buah koperasi (56.8%) setuju bahawa pengetahuan yang diperoleh daripada kursus dihadiri mencukupi untuk koperasi memulakan perniagaan. Sebanyak 31 buah koperasi (22%) yang tidak bersetuju dengan kenyataan tersebut. Selebihnya (21.3%) responden berada pada tahap neutral.

**Jadual 14:** Bilangan dan peratus responden berkaitan dengan pengetahuan diperoleh daripada kursus dihadiri mencukupi

Pengetahuan dari kursus mencukupi	Bilangan	Peratus (%)
Sangat tidak setuju	3	2.1
Tidak setuju	28	19.9
Neutral	30	21.3
Setuju	72	51.1
Sangat setuju	8	5.7

**Kursus yang diperlukan untuk meningkatkan jualan/perolehan**

Jadual 15 menunjukkan senarai kursus yang diperlukan oleh koperasi untuk meningkatkan jualan/perolehan koperasi. Berdasarkan dapatan menunjukkan kebanyakan koperasi memerlukan

kursus pengurusan perniagaan dan pemasaran, kursus perniagaan atas talian dan kursus perakaunan dan kewangan. Pecahan kursus-kursus lain yang diperlukan oleh koperasi dilihat dalam jadual tersebut.

**Jadual 15:** Kursus yang diperlukan oleh koperasi untuk meningkatkan jualan

<b>Kursus yang diperlukan oleh koperasi</b>	<b>Kekerapan</b>
Perakaunan dan kewangan	67
Pengurusan perniagaan dan pemasaran	104
Perniagaan atas talian	97
Tadbir urus dan perundangan koperasi	49
Kursus berkaitan pelancongan	30
Kursus berkaitan perniagaan kesihatan dan penjagaan diri	28
Kursus berkaitan pembangunan hartanah dan industri pembinaan	12
Kursus berkaitan pengurusan perladangan	15
Kursus berkaitan pertanian/penternakan/perikanan	23
Kursus berkaitan pengurusan kredit dan Ar-Rahnu	17
Kursus berkaitan pengurusan pelaburan	20
Kursus berkaitan pemprosesan makanan/katering/restoran	55
Kursus berkaitan pengurusan tadika	17

### **Perkhidmatan khidmat nasihat/bantuan dalam mengendalikan perniagaan**

Dalam jadual 16 menunjukkan kementerian/agensi yang koperasi mendapatkan khidmat nasihat/bantuan dalam perniagaan. Berdasarkan dapatan menunjukkan kebanyakan koperasi mendapatkan khidmat nasihat/bantuan daripada pihak Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM), diikuti dengan khidmat nasihat/bantuan daripada pihak Institut Koperasi Malaysia (IKMa) dan ANGKASA.

**Jadual 16:** Kementerian/agensi yang koperasi mendapatkan khidmat nasihat/bantuan dalam perniagaan

Kementerian/Agensi untuk mendapatkan nasihat/bantuan	Kekerapan
Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (KUSKOP)	16
Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM)	121
Institut Koperasi Malaysia (IKMa)	68
ANGKASA	23

**Kemahiran pengurusan koperasi dalam bidang teknologi maklumat (MS Excel, media sosial, alatan kolaborasi secara virtual)**

Berdasarkan jadual 17 di bawah menunjukkan 44% daripada responden iaitu 62 buah koperasi merasakan bahawa tahap kemahiran pengurusan teknologi maklumat adalah lemah. Manakala, sebanyak 39 buah koperasi (27.4%) menyatakan bahawa tahap kemahiran pengurusan teknologi maklumat mereka adalah berkesan. Selebihnya (28.4%) responden berada pada tahap neutral.

**Jadual 17:** Bilangan dan peratus responden berkaitan dengan tahap kemahiran pengurusan koperasi dalam bidang teknologi maklumat

Tahap kemahiran pengurusan teknologi maklumat	Bilangan	Peratus (%)
Sangat lemah	19	13.5
Lemah	43	30.5
Neutral	40	28.4
Berkesan	33	23.4
Sangat berkesan	6	4.3

**Kursus berkaitan media sosial bagi memantapkan pengetahuan dan kemahiran dalam kalangan koperasi wanita**

Seperti yang dinyatakan di jadual 18, hasil kajian menunjukkan bahawa kebanyakan daripada responden iaitu 128 buah koperasi (90.7%) menyatakan mereka bersetuju jika kursus media sosial



diperluaskan bagi memantapkan pengetahuan dan kemahiran dalam kalangan koperasi wanita. Hanya sedikit sahaja iaitu lima buah koperasi (3.5%) yang tidak bersetuju dengan kenyataan ini.

**Jadual 18:** Bilangan dan peratus persetujuan responden berkaitan kursus media sosial harus diperluaskan bagi memantapkan pengetahuan dan kemahiran

Kursus pemasaran digital harus diperluaskan	Bilangan	Peratus (%)
Sangat tidak setuju	2	1.4
Tidak setuju	3	2.1
Neutral	8	5.7
Setuju	81	57.4
Sangat setuju	47	33.3

**Kursus berkaitan pemasaran digital bagi memantapkan pengetahuan dan kemahiran dalam kalangan koperasi wanita**

Selain itu, kebanyakan daripada responden iaitu 127 buah koperasi (90.1%) menyatakan mereka bersetuju jika kursus pemasaran digital diperluaskan bagi memantapkan pengetahuan dan kemahiran dalam kalangan koperasi wanita. Ini disokong oleh kajian Ahmad Subki et al. (2020) iaitu peluang untuk wanita memanfaatkan platform perniagaan digital dan menyediakan insentif kepada golongan wanita B40 untuk memiliki jaringan wi-fi yang stabil dalam usaha untuk menceburi bidang e-perniagaan dengan lebih serius. Hanya sedikit sahaja iaitu tujuh buah koperasi (4.9%) yang tidak bersetuju dengan kenyataan ini.

**Jadual 19:** Bilangan dan peratus persetujuan responden berkaitan kursus pemasaran digital harus diperluaskan bagi memantapkan pengetahuan dan kemahiran

Kursus pemasaran digital harus diperluaskan	Bilangan	Peratus (%)
Sangat tidak setuju	4	2.8
Tidak setuju	3	2.1
Neutral	7	5.0
Setuju	77	54.6
Sangat setuju	50	35.5

## RUMUSAN DAN CADANGAN

Kajian ini dijalankan untuk melihat isu dan cabaran yang dihadapi oleh koperasi wanita di Malaysia. Secara rumusannya, penglibatan wanita dalam gerakan koperasi di Malaysia masih berada di tahap yang rendah. Berdasarkan isu dan cabaran yang telah dibincangkan, mereka amat memerlukan sokongan dan bimbingan daripada pelbagai pihak khususnya aspek sokongan perniagaan dan latihan. Berdasarkan perbincangan dapatan kajian yang telah dibuat, penyelidikan ini mengesyorkan cadangan berikut bagi membantu memperkasakan gerakan koperasi wanita di Malaysia.

### 1. Pembudayaan dan kesedaran berkoperasi dalam kalangan wanita di Malaysia

Menerusi Dasar Koperasi Negara (DKN, 2011-2020) di bawah Teras Strategik IV “Meningkatkan keyakinan masyarakat terhadap gerakan koperasi” menyatakan bahawa berkoperasi membolehkan penyertaan dalam aktiviti ekonomi bagi menjana pendapatan dan kekayaan. Kesedaran tentang manfaat berkoperasi ini perlu disebarluaskan untuk menarik minat rakyat menyertai atau menubuhkan koperasi. Kerajaan berhasrat supaya masyarakat menerima koperasi sebagai sebahagian daripada amalan kehidupan mereka. Segenap lapisan masyarakat dan komuniti digalakkan untuk menubuhkan koperasi. Bagi meningkatkan keyakinan berkoperasi, kefahaman mengenainya dipertingkatkan melalui promosi kesedaran berkoperasi dengan pendekatan mesra rakyat, peningkatan kesedaran, kerjasama

dan sokongan pihak majikan ataupun pemimpin persatuan terhadap usaha memperkembangkan gerakan koperasi di negara ini

Penglibatan wanita dalam gerakan koperasi di Malaysia khususnya yang memegang jawatan pengurusan dan pentadbiran kebanyakan dalam lingkungan umur 51-60 tahun di samping kurangnya penglibatan dan sokongan dalam kalangan anggota. Usaha-usaha promosi haruslah dilaksanakan untuk mengkomersialkan falsafah dan kelebihan berkoperasi dalam kalangan belia wanita di Malaysia. Peranan ini boleh dimainkan oleh pihak koperasi sendiri, SKM dan IKMa melalui program pembudayaan dan kesedaran yang dilaksanakan khusus untuk belia dan wanita di Malaysia. Melalui usaha sebegini akan dapat membantu meningkatkan penglibatan dan sokongan wanita dalam koperasi yang dianggotai.

## **2. Penglibatan koperasi wanita dalam aktiviti-aktiviti perniagaan bernilai tambah**

Koperasi pertanian telah menggalakkan penglibatan golongan wanita dalam sektor pengeluaran yang secara tidak langsung dapat membantu dalam pengeluaran makanan dan pembangunan luar bandar. Melalui koperasi, wanita juga dapat bersatu dan menyediakan rangkaian sokongan untuk mengatasi sekatan budaya untuk mengikuti aktiviti-aktiviti komersial atau ekonomi. Sebagai contoh penglibatan wanita dalam koperasi di Asia Selatan telah menjadikan wanita bebas dalam ekonomi dan meningkatkan kedudukan mereka melalui penyertaan aktif dalam perniagaan serta pendedahan kepada pengalaman pengurusan dan latihan yang lain (International Labour Office (ILO), 2012; United Nations, 2009).

Koperasi wanita perlu mengorak langkah untuk menceburi sektor dan aktiviti perniagaan yang bernilai tambah untuk lebih kekal kompetitif dalam perniagaan masa kini. Penglibatan koperasi wanita pada ketika ini kebanyakannya lebih cenderung terlibat dalam sektor pemborongan peruncitan, sektor kesihatan dan penjagaan diri, haruslah dikembangkan lagi kepada sektor-sektor perniagaan yang lain. Maka, kajian pasaran haruslah dibuat oleh koperasi sebelum menceburi sesuatu bidang perniagaan. Ini bertujuan untuk memastikan koperasi terlibat dalam perniagaan yang signifikan menyumbang kepada ekonomi dan sosial

anggota mereka serta ekonomi negara. Bagi meningkatkan perolehan, sudah tiba masanya koperasi wanita bergerak ke hadapan terlibat dalam aktiviti perniagaan yang berdaya saing untuk menyumbang kepada prestasi tahunan perniagaan.

### **3. Sokongan perniagaan koperasi**

Kebanyakan koperasi wanita di Malaysia, menghadapi kekangan khususnya daripada aspek modal dan pemasaran produk serta perkhidmatan. Justeru, pelbagai bentuk bantuan kewangan diperlukan seperti pembiayaan modal pusingan, geran dan sokongan pemasaran haruslah diperluaskan lagi bagi membantu meningkatkan kapasiti dan keupayaan mereka. Ini selari dengan kenyataan akhbar yang menyatakan supaya memberi peluang kepada koperasi untuk terlibat dalam bidang pengeluaran dan pemasaran barang (Ahmad, 2021). Tidak dinafikan, koperasi wanita juga turut terjejas dengan penularan wabak Covid-19 yang melanda negara ini. Mereka kembali mencari kekuatan serta peluang bagi menstabilkan semula ekonomi keluarga yang terjejas. Ini adalah kerana ada segelintir mereka yang kehilangan pekerjaan sudah semestinya memberi lebih banyak tekanan untuk lebih berusaha mempelbagaikan cara bagi menjana pendapatan. Bagi menjamin kelangsungan perniagaan, pembiayaan kewangan sememangnya amat diperlukan bagi menampung kos kerugian akibat tidak dapat membuka atau menjalankan perniagaan. Ini merupakan usaha ke arah pemulihan perniagaan koperasi. Di samping itu, sokongan perniagaan lain yang diperlukan adalah seperti memulakan aktiviti perniagaan baharu, maklumat atas talian, bantuan fasiliti, kebenaran beroperasi, pemantauan dan bantuan geran.

### **4. Pemeraksanaan modal insan melalui latihan, khidmat nasihat dan bimbingan**

Dalam keadaan dan suasana persaingan perniagaan yang semakin mencabar, koperasi wanita harus bersiap sedia untuk memantapkan diri sebagai pemimpin wanita yang berkebolehan, mempunyai visi dan misi yang jelas, serta nilai-nilai positif dalam menangani cabaran baharu. Antara cabaran yang dihadapi oleh koperasi wanita di Malaysia adalah kurangnya pengetahuan teknikal dan aspek pemasaran. Para koperator wanita perlu melengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan untuk menyesuaikan diri dengan tuntutan perubahan persekitaran. Selari dengan kajian oleh Ahmad Subki et al. (2020), tumpuan harus diberikan terhadap

program pembangunan yang mampu membina ketahanan ekonomi wanita apabila berdepan dengan penularan wabak dan kejutan krisis pada masa akan datang supaya mereka mempunyai sumber keperluan untuk diri sendiri dan keluarga.

Justeru, perubahan gaya hidup dan peranan yang dipegang oleh wanita ini memerlukan pendidikan sepanjang hayat. Pembangunan modal insan melalui latihan seharusnya diperkasakan dengan mengikuti kursus atau program pengurusan perniagaan dan pemasaran, kursus perniagaan dalam talian, kursus perakaunan dan kewangan yang perlu diberikan keutamaan. Ini disokong melalui laporan kajian separuh penggal Rancangan Malaysia ke-11 berkaitan memperkasa modal insan yang dikeluarkan oleh Kementerian Hal Ehwal Ekonomi (2018). Koperasi wanita juga perlu berani mengambil peluang melakukan perubahan serta melonjakkan ekonomi digital di tengah-tengah situasi pandemik agar gerakan koperasi tidak ketinggalan dalam arus perdana ekonomi negara. Bagi membudayakan penggunaan teknologi masa kini, para koperator wanita juga haruslah mempelajari dan menguasai penggunaan teknologi melalui kursus dalam talian atau digital contohnya kursus pemasaran dan perniagaan digital. Pemasaran digital ialah norma baharu perniagaan bagi menjangkau pelanggan berpotensi, bukan sahaja dalam negara tetapi di seluruh dunia (Osman, 2021). Hakikatnya, pandemik Covid-19 menyedarkan kita betapa pentingnya ekosistem digital untuk mencegah kejatuhan perniagaan seterusnya ekonomi negara. Selain itu, aspek khidmat nasihat dan bimbingan dari SKM, IKMa dan ANGKASA juga perlu diperkasakan dengan memperkenalkan kaedah dan aktiviti khidmat nasihat dan bimbingan yang lebih efisien dan efektif. Sebagai contoh program latihan, khidmat nasihat dan bimbingan yang bersasar mengikut keperluan gerakan dari semasa ke semasa.

## RUJUKAN

- Ahmad, H. F. (2021). Beri peluang koperasi sertai bidang pemasaran, jangan hanya syarikat besar. *Utusan Malaysia*.
- Ahmad Subki, S. K., Tajari, R., Hussin, N. H., Dzulkifli, M. H., Kroneman, L., & Lim, S. L. (2020). *Impak sosio-ekonomi Perintah Kawalan Pergerakan (PKP) Covid-19 terhadap kehidupan wanita di Selangor*. www.iwbselangor.org.my
- BH Online. (2020). *Kemelesetan ekonomi 2020 lebih buruk dari 2008*. <http://api.bharian.com.my/bisnes/lain-lain/2020/03/668585/kemelesetan-ekonomi-2020-lebih-buruk-dari-2008-imf>
- Ernst & Young. (2020). *Covid-19: Impact on Malaysian businesses*. Ernst & Young Advisory Services Sdn Bhd. [https://www.ey.com/en\\_my/take-5-business-alert/covid-19-impact-on-malaysian-businesses](https://www.ey.com/en_my/take-5-business-alert/covid-19-impact-on-malaysian-businesses)
- Haswardi, M.M (2017). Cabaran koperasi dalam melaksanakan aktiviti perniagaan. *Dimensi koop Bil.53, ms.26*
- Ibrahim, J. A. (2021). Lima langkah bantu pulih segera sektor pelancongan. *Berita Harian Online*. <https://www.bharian.com.my/rencana/komentar/2021/03/797737/lima-langkah-bantu-pulih-segera-sektor-pelancongan>
- International Labour Office (2015) Cooperatives and the sustainable development goals a contribution to the post-2015. Development Debate a Policy Brief.
- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2021). *Perangkaan penduduk Malaysia*. <https://www.dosm.gov.my/>
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2020) Penemuan Survei Khas (secara atas talian) Kesan Covid-19 kepada Syarikat/Firma Perniagaan. <https://www.dosm.gov.my/>
- Kementerian Hal Ehwal Ekonomi. (2018). Memperkasa Modal Insan. In *Kajian separuh penggal Rancangan Malaysia kesebelas 2016-2020: Keutamaan dan penekanan baharu*. Percetakan Nasional Malaysia Berhad.
- Kementerian Kewangan Malaysia. (2021). *Tinjauan Ekonomi 2021*.
- Kementerian Pembangunan Usahawan. (2020). *Dasar Keusahawanan Nasional 2030*. Kementerian Pembangunan Usahawan. [https://www.medac.gov.my/admin/files/med/image/portal/DasarKeusahawananNasional\(DKN\)2030.pdf](https://www.medac.gov.my/admin/files/med/image/portal/DasarKeusahawananNasional(DKN)2030.pdf)

- Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Malaysia. (2020, September 15). *Siaran Media Dialog Keusahawanan Wanita 2020 Membicarakan Ekosistem Keusahawanan Wanita*. 1–3.
- Md. Ali, A., Md. Som, H., Bujang, S. M., & Abu Bakar, T. @ S. (2005). Aktiviti keusahawanan di kalangan Ibu Tunggal di negeri Johor: Kajian terhadap faktor penglibatan dan kejayaan dalam bidang perniagaan. *Jurnal Kemanusiaan*.
- Mgema, J. M., & Komba, C. K. (2020). Socio-economic effects of covid-19 pandemic on the performance of co-operative societies in Tanzania. *Journal of Co-operative and Business Studies (JCBS)*, 5(2), 29–39.
- Osman, H. (2021, November 29). Digitalisasi koperasi bermula tahun depan. *Harian Metro*.
- Raja Maimon Raja Yusof. (1999, Januari). Masalah dan Kegagalan Koperasi Pengguna di Malaysia. *Dimensi*, 27-30.
- Shasha Devi, P., Jacobs, C., Mathan, R., Huizen, M. J. van, Hern-Ee, C. G., Wan, H., & Mubarak, A. (2017). Discrimination against women in workforce: The need to move forward. *Industrial Suruhanjaya Koperasi Malaysia*. (2021). *Perangkaan Koperasi Malaysia 2020*.
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2022). *Statistik perangkaan tahunan gerakan koperasi*. <https://www.skm.gov.my/index.php/my/>
- Sorotan khas covid-19: Kesan terhadap Perniagaan dan PKS - Perspektif Global, Rantau & Nasional (2020), SME Corporation Malaysia (SME Corp. Malaysia). <https://www.smeCorp.gov.my>
- Tesfay A, Tadele H (2013). The role of cooperatives in promoting socio-economic empowerment of women: Evidence from multipurpose cooperative societies in South Eastern Zone of Tigray, Ethiopia. *International Journal of Community Development* 1, 1-11.
- Vicari, S. (2014). The co-operative as institution for human development: The case study of Coppalj, a primary co-operative in Brazil. *Journal of International Development*, 26, 683–700. <https://doi.org/10.1002/jid.3003>





# THE PREDICTORS OF COOPERATIVE DIGITALIZATION ADOPTION AND THEIR RELATIONSHIPS WITH COOPERATIVE PERFORMANCE

\*Tat-Huei Cham<sup>a</sup>, Low Mei Peng<sup>b</sup>, Yusman Yacob<sup>c</sup>, Azmaliza Ariffin<sup>d</sup>, Boon-Liat Cheng<sup>e</sup>

<sup>a</sup> (UCSI Graduate Business School, UCSI University, Kuala Lumpur, Malaysia)

<sup>b</sup> (Faculty of Accountancy and Management, Universiti Tunku Abdul Rahman, Malaysia)

<sup>c</sup> (Fakulti Pengurusan Perniagaan, Universiti Teknologi Mara Cawangan Mukah, Sarawak)

<sup>d</sup> (Research Centre, Cooperative Institute of Malaysia, Petaling Jaya, Malaysia)

<sup>e</sup> (Sunway University Business School, Sunway University, Malaysia)

\*Corresponding author e-mail: [jaysoncham@gmail.com](mailto:jaysoncham@gmail.com)

Received 24 May 2021; Revised 19 August 2022; Accepted 6 September 2022

## ABSTRACT

*In the current competitive business landscape, digitalization has been acknowledged as one of the significant competitive edges for businesses to ensure survival and remain relevant to the needs and requirements of the market. It has been consistently reported that digitalization could help businesses in crafting their strategies and planning their operational activities. Although there is burgeoning research on the importance of digitalization, there is still limited knowledge about its impact on cooperatives. By adopting the theory acceptance model (TAM) and innovation diffusion theory (IDT), this study contributes to the field by investigating the antecedent influence of external and internal factors towards digitalization adoption among cooperatives as well as the latter's possible impact on the performance of cooperatives. Data were collected from 256 cooperatives and the research model was analysed using both SPSS and SmartPLS software. The findings confirmed that factors such as competitive pressure, government support, top management support, and organization innovativeness positively influence digitalization adoption intention among cooperatives, which in turn, influences their performance. Furthermore, discussion and implications are provided to assist the cooperatives to develop successful digitalization adoption and to ensure sustainability in the industry.*

**Keywords:** *Competitive pressure, cooperative, digitalization, government support, organization innovativeness, top management support*

## INTRODUCTION

Digitalisation has been recognised as one of the major trends that have transformed society and business. It has an impact on how business strategies are developed as well as the key operational activities associated with them, such as advertising, manufacturing, sales, and marketing. Digitalisation is defined as the “ability to transform existing products or services into digital variants, utilising Information and Communication Technology (ICT), and hence offer advantages over tangible products” (Henriette, et al., 2015). Moreover, digitalisation also acts as a catalyst to transform society, as well as the business process in an organisation (Cham et al., 2022a; Denner et al., 2018). Digital transformation involves changes in ways of working, roles, and business offerings caused by the adoption of digital technologies in an organisation or the organisation’s operating environment (Ferreira et al., 2019; Parviainen et al., 2017). Business owners should drive their organisation through the digital transformation that leads to profitability gains and competitive advantage while conveying great experience among their clients. Digitalisation could help businesses to increase their revenue, improve service quality, widen the focus on customer targeting, and manage customers effectively, which eventually will improve their operational efficiency in the long run.

Although digitalisation has been viewed as a significant competitive edge for many businesses, the question is whether digitalisation matters for business entities like cooperatives. Such a question has always been a topic of interest throughout business studies. For example, previous studies have put forward the benefits of digitising business processes (e.g., Adomako et al., 2021; Antonucci et al., 2020). Drawing from this context of focus, modern cooperative organisations are encouraged to take several measures to master the advanced technology that could create a new economic paradigm (Nurdany & Prajasari, 2020; Sobolev et al., 2021). As such, cooperative organisations need to be innovative in their operations and digitally ready in order to survive the disruption and remain competitive in the market. Moreover, the challenges posed by COVID-19 have also sent a strong signal that the cooperative sector should leverage digitalisation initiatives to stay relevant in the industry (Malaysia Cooperative Societies Commission, 2021). As a unique business institution, cooperatives differ from other enterprises. For instance, a cooperative is a specialised form of business whereby this entity can be described as a not-for-profit, people-

centred enterprise-owned, controlled and run by its members to realise their common economic, social, and cultural needs and aspirations.

As of December 2019, around 6.1 million people joined as members of cooperatives, with a total business volume of 46 billion Malaysian Ringgit (RM), a total asset of RM 147 billion and a share of members of RM 15 billion (Malaysian Co-operative Societies Commission, 2019). Cooperatives play an important role in Malaysia's economic growth, and the contribution will likely increase if cooperatives implement digitalisation in their business processes. Several studies in the past (e.g., Denner et al., 2018; Eller et al., 2020; Parveen et al., 2015) have suggested the benefits of digitising business processes and their impact on business performance. In this competitive and dynamic environment, cooperatives as a business sector must undertake a digitalisation strategy that allows them to take advantage of the opportunities that exist in the global market. Therefore, access to new technologies and the implementation of innovations must be a priority for cooperatives that intend to gain profit in terms of competitiveness and productivity and eventually improve their market positioning.

Generally, the preliminary investigation conducted by the researchers found that not many cooperatives in Malaysia are aware of the concept of digitalization and its significant benefits towards their day-to-day operations. In addition, the review of the literature also found that studies that focused on the area of digitalization among cooperatives are still minimal to date. Hence, this scenario represents a major drawback in the research that requires further examination and empirical evidence. Grounded based on the technology acceptance model and innovation diffusion theory, the present study aimed to examine the influence of the factors that could influence cooperatives' intention of digitalization adoption, which in turn will influence the cooperative's performance.

## **LITERATURE REVIEW**

Constructed based on the theory of technology acceptance model (TAM) and innovation diffusion theory (IDT), the present study is set to explore the factors that hold potential influence on cooperatives' intention of digitalization adoption. The concept of TAM is primarily developed based on the theory of reasoned action (TRA) and the theory of planned behaviour (TPB) as

introduced by Ajzen and Fishbein (1977). As demonstrated in the studies by Aw et al., 2022; Cham et al. (2022b); Ho et al. (2022); Valencia-Arias et al. (2019) within the area of information system and innovation adoption, the former literature has confirmed the model's validity for the discovery of one's acceptance for technological usage. On the other hand, the concept of the IDT has been extensively employed in the relevant studies of both IS and IT research (Kwon et al., 2021; Yuen et al., 2021). Furthermore, according to Tung et al. (2008), innovation is an object, idea, or practice that is perceived as new by adopting users, and diffusion is the longitudinal process by which innovation is communicated among members of a social system through specific domains. Innovation diffusion can be collectively explained as a transformational process within an organization or an individual upon encountering innovative implementations. As a result, the current study proposed a workable combination of TAM and IDT paradigms for developing and explaining the investigated correlations.

Based on the review of the literature alongside with a preliminary investigation among industry experts, it was found that both external and internal factors were found to have a significant impact on digitalization among business organizations. For example, the evidence across the literature indicated that external factors, such as competitive pressure, government support, and vendor support, were found to have a direct significant direct effect on the digitalization adoption intention among business organizations (e.g., Cobos et al., 2016; Molinillo & Japutra, 2017). Likewise, the literature also indicated that internal factors such as top management support, organization innovativeness and employee capability and knowledge were found to have a significant direct effect on the digitalization adoption intention among business organizations as well (e.g., Hsu et al., 2019; Maduku et al., 2016). Moreover, the past literature highlighted that digitalization adoption intention was found to have a significant impact on the performance of business organizations. Assuming the reviewed discussions within the areas of digitalization adoption among cooperatives, the following hypotheses were, therefore, stipulated:

- H1: Competitive pressure has a significant direct effect on cooperatives' digitalization adoption intention.
- H2: Government support has a significant direct effect on cooperatives' digitalization adoption intention.

H3: Vendor support has a significant direct effect on cooperatives' digitalization adoption intention.

H4: Top management support has a significant direct effect on cooperatives' digitalization adoption intention.

H5: Organization innovativeness has a significant direct effect on cooperatives' digitalization adoption intention.

H6: Employee capability and knowledge has a significant direct effect on cooperatives' digitalization adoption intention.

H7: Cooperatives' digitalization adoption intention has a significant direct effect on their performance.

## **RESEARCH METHODOLOGY**

As for the present study, the target population was the cooperatives in Malaysia. Simple random sampling (with two qualifying questions) was used to collect data from the respondents. In order to generate reliable responses, the two screening criteria that have been imposed in assessing individual qualifications as the respondents for this study include (1) the individual must be a member of the board of director of the cooperative; and (2) he/she is aware of the digitalization effort of the cooperative. The survey questionnaires were distributed using the online-survey platform, Google Forms. A survey invitation was sent to the 300 potential respondents via email and WhatsApp. However, of the entire collected questionnaires, only 256 were found to be usable. As for the context of survey measurement, the measurement scales for the present study were adapted from the existing literature. All measurement items were adapted based on the existing literature and were measured based on the 6-point Likert scale, from 1 = Strongly Disagree to 6 = Strongly Agree.

In addition, the current research adopts partial least squares structural equation modelling (PLS-SEM) approach for the statistical analysis. Smart PLS 3.2.3 software was used to analyse the data collected. The core reason for the use of PLS-SEM is attributed to the appealing characteristics of the current research model, which matches the nature of variance based structural equation modelling. A total of 256 cooperatives participated in this research. Among the total cooperatives that took part in this research, the majority of them (76.2%) have been in operation for 1 year,

while 2-years in operation and 3-years in operation are recorded at 14.1% and 9.4% respectively. In terms of the main functions served by the cooperatives, 30.5% of them carry the function of finance and banking, 27.0% take care of services; and 15.6% are in plantation. Also, it was found that only 34.8% of all cooperatives have employees whose job it is to keep an eye on their digitalization activities.

## **DATA ANALYSIS AND RESULT**

The evaluation of PLS-SEM entails two steps; the first step involves the measurement model assessment, while the second step looks into the structural model assessment (Cham et al., 2020; Hair et al., 2019). Generally, measurement model assessment examines the model's validity and reliability. According to Hair et al. (2017), convergent validity and discriminant validity are examined in the first step. Convergent validity is assessed based on the variables' factor loadings, composite reliability (CR), and the average variance extracted (AVE). For the current research, the variables fulfil the requirements of CR (i.e., > 0.70) and AVE (i.e., > 0.50). Apart from that, most of the items' loadings are greater than the threshold value of 0.7, except several items from the constructs of "Vendor support" and "Employee capability & knowledge" were below the threshold value and thus removed from further analysis. After removal of these items, the result of the analysis indicated that the constructs meet reliability and convergent validity requirement at the measurement level.

Having addressed the requirements of convergent validity, the discriminant validity of the model is then assessed. Discriminant validity measures the extent to which each latent variable is distinguished from other constructs in the model (Hair et al., 2017). Hair et al. (2019) proposed the use of the Heterotrait-Monotrait (HTMT) criterion for discriminant validity testing. Henseler et al. (2015) added that the establishment of discriminant validity, with the HTMT statistics should not exceed 0.90 or 0.85, depending on whether the constructs are conceptually similar. The result of the analysis indicated that all the HTMT values are below 0.90, and thus it can be ascertained that the discriminant validity for the present research is established.

As for the structural model testing, a bootstrapping procedure using 1,000 resampling was conducted to generate the t-values to measure the statistical significance of the path coefficients.

The path co-efficient assessment as showcased in Table 1 indicates that seven hypotheses (H1, H2, H4, H5, and H7) proposed in this research are found to be supported. The results suggest that Competitive Pressure ( $\beta= 0.156, p < 0.05$ ), Government Support ( $\beta= 0.049, p < 0.05$ ), Top Management Support ( $\beta= 0.138, p < 0.05$ ), and Organization Innovativeness ( $\beta= 0.255, p < 0.001$ ), are significantly related to Digitalization Adoption Intention. Additionally, Digitalization Adoption Intention ( $\beta= 0.813, p < 0.001$ ) is also significantly related to Perceived Performance.

**Table 1:** Hypotheses testing

Hypotheses	$\beta$	SE	t-value	P-value
H1: Competitive Pressure -> DAI	0.156	0.046	3.403	<b>0.000</b>
H2: Government Support -> DAI	0.049	0.047	1.054	<b>0.046</b>
H3: Vendor Support -> DAI	-0.002	0.047	0.040	0.484
H4: Top Management Support -> DAI	0.138	0.060	2.305	<b>0.011</b>
H5: Organization Innovativeness -> DAI	0.255	0.082	3.090	<b>0.001</b>
H6: ECK -> DAI	0.059	0.064	0.918	0.180
H7: DAI -> Perceived Performance	0.813	0.026	31.724	<b>0.000</b>

Note: ECK= Employee Capability & Knowledge, DAI = Digitalization Adoption Intention,  $\beta$ = Coefficient Beta, SE = Standard Error

## DISCUSSION AND CONCLUSION

There are several key findings worth noting in this study. First, it was found that external factors (e.g., competitive pressure and government support) play an important role in influencing the cooperative's digitalization adoption intention. In particular, this finding reveals that when a firm has sensed that it is under pressure by its competitor, the firm will start to retaliate by following the competitor strategy (Wamba et al., 2020). Hence, competitive pressure may coerce cooperatives into adopting technology so as not to lose competitive advantage. From the lens of policymakers, government support is reported to have a significant influence on the adoption of innovative technology by businesses (Stornelli et al., 2021). In this sense, it is plausible to claim that the support from the government through both monetary and non-monetary aspects can promote cooperative members to digitalize their operations.

As for the internal aspect, it is interesting to note that factors such as top management support and organizational innovativeness were found to be significantly related to the cooperative's digitalization adoption intention. Such findings were also reflected in the past studies whereby it was indicated that top management involvement has an effective role in convincing the employees with their persuasions and motivating their work behaviour (Hsu et al., 2019). This scenario is plausible as top management support is able to connect the role of innovation within the organization's overall strategy, emphasizing the significance of creativity and innovation to subordinates and rewarding initiative (Maduku et al., 2016). Besides, the sense of innovation in an organization can be seen as the willingness of the organization to embark upon new ideas and depart from existing practices (Cham et al., 2022). In this case, it is clear that cooperative members believed that the sense of innovation was critical in influencing their digitalization intentions.

Based on the findings above, it can be concluded that digital transformation in cooperatives requires change management. It involves continuous effort from the board members and the management of the cooperative itself to accept and utilize the use of digitalization technology in their business activities. Cooperatives should respond quickly to enhance their understanding and usage of new technologies in their business operations. Changes to accept the use of digitalization in cooperatives need to be implemented at their process, organizational and business levels. These changes will create more business opportunities and add value to the cooperative's business operations. Digitization does not change the existing processes to digital versions but rather re-evaluating the current operations of the cooperative from a new perspective using digital technology. Therefore, it is important for cooperatives to take a proactive approach in this matter in order to respond to the market and stakeholders' needs. Digitalization transformation is a key issue that provides cooperatives with effectiveness in their organizations as well as provides opportunities such as new services and delivery to their members. In addition, adopting digitalization technology will result in significant changes in the process, organization and business aspects of the cooperative. The cooperative's ongoing commitment to digitalization efforts can help turn these changes into success.

At the policy-making level, policies that use flexible and dynamic approaches suit to the cooperative ecosystem should be viewed in a more holistic manner. This is due to the unique nature



of the cooperative as a member-based organization. The policy formed related to digitalization initiatives must support the business ecosystem of the cooperative and its members. Any activities to inculcate digitization culture and business development in cooperatives should be in line with the existing policies to ensure clearer roles that need to be played to support the government's efforts towards digitization. Apart from that, training bodies such as the Cooperative Institute of Malaysia could assist the government in formulating policies related to digitization as well as being a "One Stop Centre" for digitization initiatives. The development of integrated and updated training modules related to digitalization also needs to be carried out continuously by the institution.

Due to the hypercompetitive landscape, it is of utmost importance for organizations to understand the importance of adopting the latest technology in their operations to remain competitive in the market. Hence, the current findings from the present study have successfully put forward various remarkable contributions to the cooperative sector, specifically as a benchmark of digitalization adoption. With the increased knowledge on issues regarding digitalization adoption intention among cooperatives, the outcomes serve as a guide for cooperatives in improving their day-to-day operations and business strategies to respond to the intense competition head-on, ensuring their long-term profit margin and achieving sustainable growth. Apart from that, this study also yields valuable and relevant information for policy making at the governmental level.

## REFERENCES

- Adomako, S., Amankwah-Amoah, J., Tarba, S. Y., & Khan, Z. (2021). Perceived corruption, business process digitization, and SMEs' degree of internationalization in sub-Saharan Africa. *Journal of Business Research*, 123, 196-207.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological bulletin*, 84(5), 888.
- Alrahbi, D., Khan, M., & Hussain, M. (2021). Exploring the motivators of technology adoption in healthcare. *International Journal of Healthcare Management*, 14(1), 50-63.
- Antonucci, Y. L., Fortune, A., & Kirchmer, M. (2020). An examination of associations between business process management capabilities and the benefits of digitalization: all capabilities are not equal. *Business Process Management Journal*, 27(1), 124-144.

- Aw, E. C. X., Tan, G. W. H., Cham, T. H., Raman, R., & Ooi, K. B. (2022). Alexa, what's on my shopping list? Transforming customer experience with digital voice assistants. *Technological Forecasting and Social Change*, *180*, 121711.
- Cham, T. H., Cheah, J. H., Memon, M. A., Fam, K. S., & J László, J. (2022a). Digitalisation and its impact on contemporary marketing strategies and practices. *Journal of Marketing Analytics*, *10*, 103-105. <https://doi.org/10.1057/s41270-022-00167-6>.
- Cham, T. H., Cheah, J. H., Cheng, B. L., & Lim, X. J. (2022b). I Am too old for this! Barriers contributing to the non-adoption of mobile payment. *The International Journal of Bank Marketing*, *40*(5), 1017-1050.
- Cham, T. H., Cheng, B. L., Low, M. P. and Cheok, J. B. C. (2020). Brand Image as the competitive edge for Hospitals in Medical Tourism. *European Business Review*, *31*(1), 31-59.
- Cobos, L. M., Mejia, C., Ozturk, A. B., & Wang, Y. (2016). A technology adoption and implementation process in an independent hotel chain. *International Journal of Hospitality Management*, *57*, 93-105.
- Denner, M. S., Püschel, L. C., & Röglinger, M. (2018). How to exploit the digitalization potential of business processes. *Business & Information Systems Engineering*, *60*(4), 331-349.
- Eller, R., Alford, P., Kallmünzer, A., & Peters, M. (2020). Antecedents, consequences, and challenges of small and medium-sized enterprise digitalization. *Journal of Business Research*, *112*, 119-127.
- Ferreira, J. J., Fernandes, C. I., & Ferreira, F. A. (2019). To be or not to be digital, that is the question: Firm innovation and performance. *Journal of Business Research*, *101*, 583-590.
- Hair, J.F., Sarstedt, M., Ringle, C.M. & Gudergan, S.P. (2017). *Advanced Issues in Partial Least Squares Structural Equation Modeling*, Sage Publications, Los Angeles.
- Hair, J.F., Risher, J.J., Sarstedt, M. & Ringle, C.M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, *31*(1), 2-24.
- Henriette, E., Feki, M., & Boughzala, I. (2015). The shape of digital transformation: A systematic literature review. *MCIS 2015 proceedings*, *10*, 431-443.
- Henseler, J., Ringle, C.M. & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modelling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, *43*(1), 115-135

- Ho, M. T., Mantello, P., Ghotbi, N., Nguyen, M. H., Nguyen, H. K. T., & Vuong, Q. H. (2022). Rethinking technological acceptance in the age of emotional AI: Surveying Gen Z (Zoomer) attitudes toward non-conscious data collection. *Technology in Society*, 102011.
- Hsu, H. Y., Liu, F. H., Tsou, H. T., & Chen, L. J. (2019). Openness of technology adoption, top management support and service innovation: a social innovation perspective. *The Journal of Business and Industrial Marketing*, 34(3), 575-590.
- Kwon, W. S., Woo, H., Sadachar, A., & Huang, X. (2021). External pressure or internal culture? An innovation diffusion theory account of small retail businesses' social media use. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 62, 102616.
- Maduku, D. K., Mpinganjira, M., & Duh, H. (2016). Understanding mobile marketing adoption intention by South African SMEs: A multi-perspective framework. *International Journal of Information Management*, 36(5), 711-723.
- Malaysia Cooperative Societies Commission (2021). *Pelan Transformasi Koperasi Malaysia 2021-2025*. Kuala Lumpur
- Molinillo, S., & Japutra, A. (2017). Organizational adoption of digital information and technology: a theoretical review. *The Bottom Line*, 30(1), 33-46.
- Nurdany, A., & Prajasari, A. C. (2020). Digitalization in Indonesian Cooperatives: Is It Necessary?. *JDE (Journal of Developing Economies)*, 5(2), 120-131.
- Parveen, F., Moghavvemi, S., Jaafar, N. I., & Shuib, N. L. M. (2015). Factors influencing the use of social media by SMEs and its performance outcomes. *Industrial Management & Data Systems*, 115(3), 570-588.
- Parviainen, P., Tihinen, M., Kääriäinen, J., & Teppola, S. (2017). Tackling the digitalization challenge: how to benefit from digitalization in practice. *International journal of information systems and project management*, 5(1), 63-77.
- Sobolev, A. V., Myasnikova, G. Y., Krym, A. B., Drobisheva, V. A., & Andreeva, L. V. (2021). Cooperative Organizations and Digital Technologies. In *Frontier Information Technology and Systems Research in Cooperative Economics* (pp. 495-502). Springer, Cham.
- Stornelli, A., Ozcan, S., & Simms, C. (2021). Advanced manufacturing technology adoption and innovation: A systematic literature review on barriers, enablers, and innovation types. *Research Policy*, 50(6), 104229.

- Tung, F. C., Chang, S. C., & Chou, C. M. (2008). An extension of trust and TAM model with IDT in the adoption of the electronic logistics information system in HIS in the medical industry. *International Journal of Medical Informatics*, 77(5), 324-335.
- Valencia-Arias, A., Chalela-Naffah, S., & Bermúdez-Hernández, J. (2019). A proposed model of e-learning tools acceptance among university students in developing countries. *Education and Information Technologies*, 24(2), 1057-1071.
- Wamba, S. F., Queiroz, M. M., & Trinchera, L. (2020). Dynamics between blockchain adoption determinants and supply chain performance: An empirical investigation. *International Journal of Production Economics*, 229, 107791.
- Yuen, K. F., Cai, L., Qi, G., & Wang, X. (2021). Factors influencing autonomous vehicle adoption: An application of the technology acceptance model and innovation diffusion theory. *Technology Analysis & Strategic Management*, 33(5), 505-519.

# COOPERATE TO FUTUREPROOF FREELANCERS

Muhammad Ammir Haron

*National Institute of Public Administration (INTAN), Malaysia*

Author e-mail: [ammir\\_email@yahoo.com](mailto:ammir_email@yahoo.com)

Received 30 June 2022; Revised 12 August 2022; Accepted 12 September 2022

## ABSTRACT

*There is increasing interest in the gig economy and its popularity as a viable career profession, especially among the youth. However, at the same time, there is indifference by the youth to joining cooperatives in Malaysia, and if left unchecked, it may lead to its eventual demise. This concept paper proposes attracting youth participation in cooperatives by remodelling platform cooperatives to protect and promote the interests of freelancers. Utilising secondary data from the Malaysian Cooperative Societies Commission Survey in 2018, the co-operators' age composition reveals the need for more youth involvement. In conclusion, cooperatives can futureproof freelancers' fate, which in turn offers much-needed youth reinvigoration to the cooperative sector. Equally important, as the gig workers' labour force will only grow further, the author recommends safeguarding their interests through freelancer cooperatives as the key to a sustainable gig economy.*

**Keywords:** *Cooperatives, gig economy, freelancers, youth, platform cooperatives*

## INTRODUCTION

Even before the advent of COVID-19, our youths were increasingly tilting towards work in the gig economy - independent freelancers who value the freedom of not being tied up to the rigours of employment. They love the idea of working with others instead of for others; non-hierarchical relationships; being autonomous, free and equal; self-determination and control of their own work life.

The International Labour Organization (ILO) defines gig workers as: “often labour independently, in isolation, over geographically expansive areas, and in direct competition with one another, hence are often classified as independent contractors.” Freelancing work is often short-term or task-based, with a higher presence in online labour platforms.

Deemed profoundly liberating, Generation Z (Gen Z) fresh graduates are increasingly becoming freelancers by choice. As a result, up to 36% (59 million people) of the workforce in the United States of America (USA) alone comprises full-time freelancers (Ozimek, 2020). According to a 2020 survey by Statista, 50 per cent of Gen Z respondents (between the ages of 18 and 22) reported participating in freelance work. By comparison and not far behind, 44 per cent of Millennials (Gen Y) are freelancers. These include architects, copywriters, graphic designers, makeup artists, photographers, engineers and even janitors.

Similar to the United States, the number of gig workers in Malaysia is equally substantial. The Malaysian Department of Statistics reveals that 26 per cent of our labour force is in the informal sector - the self-employed and temporary job workers. This figure accounts for almost four million people identified as own-account workers (freelancers). From this total, Foodpanda and GrabFood have a combined 23,000 food riders in the Klang Valley alone in 2019, while 160,000 freelancers as e-hailing drivers.

It is worth noting that the recent COVID-19 pandemic has forced many rather unwillingly into freelancing - some losing jobs from piloting aeroplanes and turning to driving micro-transit vehicles. According to World Bank's Malaysia Economic Monitor, this trend will likely continue in the near term even as we enter full economic recovery. It adds, however, that the changing world of work raises the need for a more enhanced social protection system in Malaysia. This advice is due to the fact that freelancers have limited protection under existing

labour laws. Unregulated earnings, uncertainty, informality and a lack of grievance mechanisms are some of the most problematic concerns. Considering the massive number of freelancers in Malaysia and with their interests at heart, what are some of the efforts they can take to protect themselves?

## **LITERATURE REVIEW**

### **Cooperatives for Freelancers**

One way is to help them organise themselves into cooperatives. Grouping together not only brings like-minded people together but also allows them the collective capacity to bid for larger contracts. Bunders, Arets, Frenken, & De Moor (2022) concluded on the basis of a feasibility analysis, platform cooperatives that organise taxi rides and professional jobs are more likely to overcome common business challenges.

Zhu & Marjanovic (2021) in summarising current literature on platform cooperatives, found our understanding of the social and other benefits of platform cooperatives has been limited by the lack of research attention on the subject. They concluded, however, that analysis of the key publications reveals the high potential of platform cooperatives as a more ethical and fairer alternative to platform capitalism that creates value for their members/co-owners, while creating value for society.

Similarly, Mannan & Pek (2021) articulates research and practice have tended to over-glorify corporate forms of sharing platforms and have primarily neglected their cooperative peers, resulting in its inherent underdevelopment. Though still in a nascent stage, they demonstrate several typologies of platform cooperatives that may overcome the limitations of their corporate counterpart while offering significant social and environmental benefits.

Under the cooperative umbrella, invoices can be issued and being freelancers, there is only a minimal administrative cost to be shared equally. Continuous professional development and training can be easily organised and will be crucial to staying ahead of the curve. Through the cooperative, they can lower these expenses when arranged as a group, and potentially later on, as they excel, even charge fees as training providers. Freelancers stand to gain dual-income, both from hourly salaries and profits the cooperative generates.

One success story is the Swindon Music Cooperative, established over 20 years ago; it has grown to more than 50 teachers. The cooperative provides instrumental and singing lessons to more than 1,400 pupils in over 70 local primary and secondary schools. One of the reasons for the success of the cooperative is that it is a cost-effective way of delivering instrumental and vocal tuition. The cooperative work in partnership with local schools to attract students, and this helps their freelance teachers secure stable and long-term contracts directly with parents. As their workforce is fully self-employed, the cooperative has low overhead costs, allowing them to charge affordable rates. Based on hours worked, the cooperative issues monthly payslips to their members critically, without which, they could not secure housing loans from banks.

Unlike traditional corporations, where the biggest shareholder will have the biggest voting power, cooperatives empower each and every member equally with the one-member-one-vote principle. This difference facilitates a democratic style of management that is more in line with freelancers' need to be free from control. A cooperative is best suited to fulfilling their interests collectively as a group, as all members are expected to participate and share the responsibility of running the organisation. Notably, through cooperatives, they may enjoy various support from the government in the form of a five-year tax exemption (extendable after the fifth year if members' funds are less than RM750,000), soft loans (interest chargeable at four per cent), grants (typically RM20,000 and below) and free of charge training at the Cooperative Institute of Malaysia (soon to be Cooperative University).

## **METHODOLOGY**

### **The cooperative dilemma in Malaysia**

This concept paper explores the viability of solving the cooperative membership renewal problem via remodelling of platform cooperatives for gig workers in Malaysia. Using recognised management tools such as PESTEL and SWOT analyses, the complementing and completing elements between cooperatives and freelancers are underscored. With permission, the author analyses secondary data attained from Malaysia Co-operative Societies Commission (MCSC) survey on co-operators in 2018 and establishes the need to attract and sustain youth interest in cooperatives, for their long-term survival.



Cooperatives in Malaysia, in terms of membership renewal, are facing extinction. The number of active co-operators over the years has been declining. To make matters worse, a good majority of those still active are well above 40 years old. If left unchecked without regeneration, the number of cooperative members will continue to slide off the cliff. To be able to compete in today’s dog-eat-dog business environment, cooperatives must remodel to gain competitive advantages.

A review of the cooperative sector through a PESTEL analysis highlights the external environment in which cooperatives operate in Malaysia and provides insights into how remodeling cooperatives may cater for the needs of gig workers.<sup>1</sup>

**Table 1:** Cooperative sector PESTEL analysis

<b>Political</b>	<b>Economic</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cooperative leadership dominated by Baby Boomers &amp; Gen X.</li> <li>➤ National Cooperative Policy Framework.</li> <li>➤ ANGKASA is the apex cooperative representing all cooperatives at the national and international level.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Heavily reliant on the financial services sector, specifically personal loans (87%)</li> <li>➤ 88% are in the small capital category (&lt;RM100,000)</li> <li>➤ A large number of cooperatives operate in schools with limited capacities.</li> </ul>
<b>Social</b>	<b>Technological</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A closely-knit group, especially in family type, women, farming and peer-based cooperatives.</li> <li>➤ Inadequate awareness of cooperatives by the Gen Y and Gen Z generation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Small presence in cutting-edge technology-based industries.</li> <li>➤ Typically, laggards in technological adoption.</li> </ul>
<b>Environmental</b>	<b>Legal</b>

<sup>1</sup> Based on input attained from the author’s appointment as *reference expert* and subsequent involvement in MCSC’s special workshop held from 23<sup>rd</sup> - 24<sup>th</sup> October 2017 in Concorde Hotel, Shah Alam, Malaysia.

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Limited association with environmental concerns.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cooperative bylaws are rigid and heavily regulated by MCSC.</li> <li>➤ A limited number of cooperative lawyers.</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Building from the cooperative sector overview, a SWOT Analysis outlines cooperatives' internal strengths and weaknesses and their external opportunities and threats. This exercise highlights the potential of matching platform cooperatives and youth freelancers to complement and complete each sector's challenges.<sup>1</sup>

**Table 2:** Cooperative sector SWOT analysis

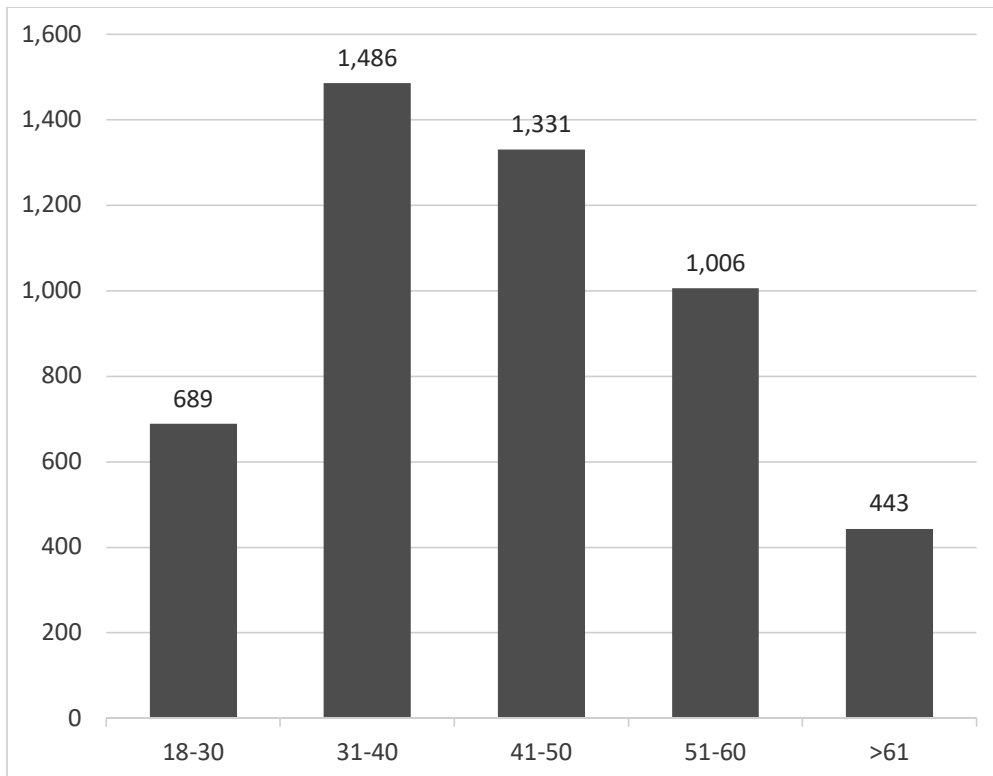
Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Strong support from the government.</li> <li>➤ The large asset base of RM143 billion.</li> <li>➤ Competitive edge in financial services, agriculture and real estate.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Shrinking membership base.</li> <li>➤ Unclear competitive advantage.</li> <li>➤ Rigid cooperative bylaws.</li> </ul>
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Social media presence to boost its attractiveness.</li> <li>➤ Cooperative models as a social enterprise can fulfil specific economic voids where other business forms could not.</li> <li>➤ The gig industry is gaining traction among youth but without any form of sustainable organisation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Other business models such as enterprises or companies are faster and cheaper to establish.</li> <li>➤ Sluggish response to rapidly changing economic landscape.</li> </ul>

The sustainability of the cooperative sector is highly dependent on its members' regeneration rate. A key question on this issue needs to be answered succinctly. Is there a youth disinterest in joining cooperatives? Comparing the number of cooperatives and their members from 2014 to 2018 attained from MCSC, it is plain to see that these two variables are on opposite trends.

The number of cooperatives increased by 20%, from 11,871 cooperatives in 2014 to 14,247 cooperatives in 2018. Concurrently, however, the number of co-operators has shrunk by 18%, from 7.4 million people in 2014 to just over 6 million people in 2018.

This vast reduction raises important questions with valuable answers of strategic value to the future of cooperatives in Malaysia. In the past 40 years, the mortality rate in Malaysia has remained constant, between 29-32 deaths per 100 population. According to [knoema.com](http://knoema.com), a terse preliminary observation of these opposing trends may suggest that people are not as interested in joining cooperatives as they used to be before.

MCSC's survey done in 2018 to develop the Malaysian Cooperative Movement Index (MCMI) allows a peek into the age composition of current co-operators in Malaysia. The author has been privileged to have access to this information by virtue of his appointment as a subject matter expert by MCSC for MCMI. The results of the survey of 4,955 members (Figure 1) disclose that 57% of members are aged in the two age groups between 31-50 years old. In contrast, the youth age group under 30 years old (based on Malaysia's redefinition in July 2019) represents only 14% of the co-operators sample.



**Figure 1:** Cooperators composition by age

As the under 30 age group is only fourth topmost among all five age groups, this suggests youths, in particular, have not been keen to join cooperatives. As youths still have a sizeable composition in Malaysia, the country's demographics are clearly at odds with the demographic of co-operators that are skewed more towards older generations, whereby the above 40 years age group sums up to 55% of all members. This fact is even more apparent when we factor in the statistic that Malaysia's median age of 29.6 years is still in the youth age group based on the Department of Statistics estimate for 2021.

Moreover, anyone who has ever been to any cooperatives events can visibly see that youths are clearly under-represented in this sector. A quick-win initiative to immediately increase their participation can be achieved by making it compulsory for cooperatives to elect at least one youth board member. More than just a customary role, this will ensure the voice of youths is heard in cooperative board meetings and provides valuable experience in grooming future cooperative leaders. Tweaking the makeup of cooperative board composition will endear

cooperatives more favourably to the general populace and inject much-needed diversity, a crucial factor for organisational performance known widely in business academia.

## **DISCUSSION**

### **Remodel cooperatives for freelancers**

Not all is gloom and doom, however. Another stunning example of a famously successful cooperative for freelancers is Eva. Launched in 2019, the Canadian-based cooperative quickly became the second most used ride-share app in Quebec, challenging Uber and Lyft for market share. Based on blockchain technology, its mobile app is fully decentralised by encryption to offer transparency and data privacy. In terms of members, Eva has three types: driver members, rider members, and worker members. True to its cooperative spirit, whenever there is a surplus from operations, it will either be distributed among members or invested for the future based on equal voting rights (one person, one vote) by all members.

As our economy progresses deeper into the fourth industrial revolution, freelancing is expected to grow by leaps and bounds as a viable career profession in a world where creative destruction and continuous disruption become the norm. For younger generations, the pull factors of freelancing consist of a lifestyle free from ringing alarms, crowded commutes and decking up on strangling neckties. Meanwhile, push factors such as the rising cost of living, advancement of digital platforms, company cost-cutting via on-demand hire, and constant need to upskill and work in diverse environments will continue to feed an undying hunger for freelancing opportunities and its increasing popularity.

Even more so, the main advantage of time flexibility in adjusting to one's schedule ensures freelance jobs in Malaysia will remain popular with young parents, students, fresh graduates or people with family liabilities. In today's highly digitalised environment, there are opportunities abound for gigs ranging from android/iOS development, graphic designing, web development to digital marketing. However, we must take steps to safeguard the sharing economy from becoming a taking economy via oppression of workers' rights. Uber is one of the many cases in point where its involvement in various scandals due to its low wages and lack of monitoring in ensuring safety for drivers has come to light repeatedly over the years.

The pressing need for an organisation to protect the interests of freelancers can be fulfilled by cooperatives, which in turn, as a sector, is in dire need of new members for renewal. If our cooperative sector continues to lose its members, it is only a matter of time before the number of cooperatives will also dwindle, to possibly a point of no return until the whole industry collapses unto itself. Moreover, failure to rejuvenate the sector with new members will ultimately cost Malaysia's economic growth in terms of the lost potential of at least RM40 billion a year and, to a lesser extent, employment as the cooperative sector employs no less than 12,000 people at present. Above all, jazzing up our cooperatives to be more appealing to our youths is even more significant when we account for the RM143 billion worth of cooperative assets currently at stake.

An innovative offshoot of the cooperative model is the "platform cooperative," a term coined by scholar-activist Trebor Scholz referring to the cooperative model applied in the digital economy. Scholz (2016) claims it follows the same principles as a traditional cooperative, apart two main differences. First, a business transaction is conducted on digital platforms such as websites or mobile apps. Second, due to the interconnected nature of the digital economy, platform cooperatives are more efficient in fostering collaboration among their own members and between different cooperatives. Eva is a gleaming example of a platform cooperative, and there are many others - Fairbnb.coop, Green Taxi Cooperative, Stocksy United and Up & Go, to name a few.

Unless we want to see a cooperative catastrophe unravel before our very eyes, an urgent and immediate intervention will be required to enhance interest and participation in this sector. As there are more gains to be made from the youth than any other age group, targeted efforts should be increased and customised effectively by focusing on the appeal of platform cooperatives as an umbrella organisation for freelancers, as charted in Table 3.

**Table 3:** The case for freelance cooperatives

Freelance Cooperatives	
Benefit to Freelancers	Cooperative Competitive Advantage
+ Payslip	+ Low overhead / Minimise cost
+ Find clients / joint marketing	+ Ready pool of talent
+ Administrative & invoicing service	+ Loyalty from a sense of ownership
+ Bulk procurement	+ Borderless operation
+ Professional development & training	+ No Trade Union to manage
+ Bid large contracts	+ Flexibility in fulfilling small/big orders
+ Network of like-minded individuals	+ Team creativity
+ Legal protection / representation	+ Five years income tax exemption
+ Share profits	+ Lower cost of capital

As right as rain, cooperatives can futureproof the fate of freelancers, who in turn offers much-needed competitive advantage to reinvigorate the cooperative sector. As we can reasonably expect the freelancers' labour force to grow, either from job losses or by job entry among the youth, safeguarding their interests is key to a sustainable gig economy. A long-term solution may lie in promoting freelancer cooperatives. The Malaysian Cooperative Societies Commission (MCSC), as the custodian of cooperatives, ought to be empowered to affect change to this effect. One for all, and all for one.

## REFERENCE

- Birchall, J., & Simmons, R. (2004). What motivates members to participate in cooperative and mutual businesses? *Annals of Public & Cooperative Economics*, 75(3), 465–495.
- Bunders, D. J., Arets, M., Frenken, K., & De Moor, T. (2022). The feasibility of platform cooperatives in the gig economy. *Journal of Co-operative Organization and Management*, 10(1), 100167. <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2022.100167>
- Global Commission on the Future of Work. 2019. *Work for a Brighter Future*. Geneva: ILO.
- Harun, M. Z. M. B., and Mahmood, R. B. (2012). The relationship between group cohesiveness and performance: An empirical study of cooperatives movement in Malaysia. *International Journal of Cooperative Studies*, 1(1), 15-20.
- [https://www.dosm.gov.my/v1/uploads/files/6\\_Newsletter/Newsletter%202020/DOSM\\_BPT\\_MS\\_3-2020\\_Series-51.pdf](https://www.dosm.gov.my/v1/uploads/files/6_Newsletter/Newsletter%202020/DOSM_BPT_MS_3-2020_Series-51.pdf). Accessed on 27 June 2022.

- <https://www.statista.com/statistics/531012/freelancers-by-age-us/#statisticContainer>. Accessed on 27 June 2022.
- ICA (1995). The International Co-operative Alliance Statement on Co-operative Identity. *Review of International Co-operation* 88, 3: 3-4.
- ILO (International Labour Office). 2018. Digital Labour Platforms and the Future of Work: Towards Decent Work in the Online World.
- Jitmun, T., Kuwornu, J. K., Datta, A., & Anal, A. K. (2020). Factors influencing membership of dairy cooperatives: Evidence from dairy farmers in Thailand. *Journal of Co-operative Organization and Management*, 8(1), 100109.
- Johnston Birchall, Richard Simmons. (2004). What Motivates Members to Participate in Cooperative and Mutual Businesses? *Annals of Public and Cooperative Economics*, Volume 75, Issue 2
- Mannan, M., Pek, S. (2021). Solidarity in the Sharing Economy: The Role of Platform Cooperatives at the Base of the Pyramid. In: Qureshi, I., Bhatt, B., Shukla, D.M. (eds) *Sharing Economy at the Base of the Pyramid*. Springer, Singapore.
- Othman, A., Kari, F., Jani, R., and Hamdan, R. (2012). Factors Influencing cooperative membership and share increment: An application of the logistic regression analysis in the Malaysian cooperatives. *World Review of Business Research*, 2(5), 24-35.
- Ozimek, A. (2020, September 15). *New Upwork Study finds 36% of the U.S. workforce freelance amid the COVID-19 pandemic*. Business Wire. Retrieved August 25, 2022, from <https://www.businesswire.com/news/home/20200915005369/en/New-Upwork-Study-Finds-36-of-the-U.S.-Workforce-Freelance-Amid-the-COVID-19-Pandemic>.
- Rogers, Brishen. 2017. "The Social Costs of Uber." *University of Chicago Law Review Online* 82 (1). [https://chicagounbound.uchicago.edu/uclev\\_online/vol82/iss1/6](https://chicagounbound.uchicago.edu/uclev_online/vol82/iss1/6).
- Said, Carolyn. 2014. "TaskRabbit Makes Some Workers Hopping Mad." *San Francisco Gate*, July 17, 2014. <https://www.sfgate.com/technology/article/TaskRabbit-makessomeworkers-hopping-mad-5629239.php>.
- Scholz, Trebor, and Nathan Schneider, eds. 2016. *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*. New York: OR Books.
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia (2019) *Indeks Gerakan Koperasi Malaysia Tahun 2018*. Retrieved from <https://www.skm.gov.my/images/igkm2018/Buku%20Indeks%20Gerakan%20Koperasi%20Malaysia%202018.pdf>.
- Zhu, Jiang, Marjanovic, Olivera (2021) A Different Kind of Sharing Economy: A Literature Review of Platform Cooperatives. *Proceedings of the 54th Hawaii International Conference on System Sciences*.



# CABARAN DAN IMPAK PELAKSANAAN PERINTAH KAWALAN PERGERAKAN (PKP) TERHADAP KOPERASI DI MALAYSIA

(Challenges and impacts of implementation of the movement control order  
(MCO) on cooperatives in Malaysia)

\*Azmaliza Arifin, Mohd Shahron Anuar Said, Nur Anizah Aziz,  
Sharina Abdullah

*Institut Koperasi Malaysia, Petaling Jaya, Selangor, Malaysia*

\*Corresponding author: [azmaliza@ikma.edu.my](mailto:azmaliza@ikma.edu.my)

Received 12 September 2022; Revised 21 September 2022; Accepted 29 September 2022

## ABSTRAK

*Wabak COVID-19 telah merebak ke seluruh dunia dan memberi kesan kepada semua sektor terutamanya operasi perniagaan termasuklah sektor koperasi. Pelaksanaan perintah kawalan pergerakan (PKP) di Malaysia oleh kerajaan melalui tiga fasa iaitu PKP 1.0, PKP 2.0 dan PKP 3.0 telah menghadkan aktiviti ekonomi dan memberi impak kepada perniagaan. Kajian ini dijalankan bagi melihat cabaran dan impak pelaksanaan PKP terhadap gerakan koperasi di Malaysia. Ini merupakan kajian kuantitatif yang melibatkan 2,884 buah koperasi dari seluruh Malaysia sebagai responden kajian. Analisis kajian secara deskriptif bagi mendapatkan peratusan dan analisis jadual silang. Antara cabaran utama yang dihadapi oleh koperasi ialah masalah aliran tunai, kurang permintaan oleh pelanggan, tidak dikategorikan sebagai perkhidmatan perlu, kurang keupayaan dalam teknologi maklumat dan komunikasi (ICT) untuk menjalankan norma perniagaan baharu dan gangguan rantaian bekalan. Hasil kajian mendapati majoriti (94.9%) koperasi terkesan dengan pelaksanaan PKP. Impak ke atas perniagaan koperasi juga turut terjejas apabila berlaku penurunan daripada segi pendapatan (79.2%), nilai jualan (77.6%), dan juga permintaan atau tempahan (74.1%). Hampir separuh koperasi (45.8%) menyatakan operasi perniagaan mereka hanya mampu kekal bertahan dalam tempoh kurang satu tahun. Kesimpulannya, koperasi memerlukan bantuan, sokongan dan intervensi daripada pihak kerajaan untuk memastikan kelangsungan operasi perniagaan.*

**Kata kunci:** *Cabaran, COVID-19, impak, koperasi, perintah kawalan pergerakan (PKP)*

## ABSTRACT

*The COVID-19 epidemic has spread throughout the world and has affected all sectors, especially business operations, including the cooperative sector. The implementation of the Movement Control Order (MCO) in Malaysia by the government through three phases namely MCO 1.0, MCO 2.0 and MCO 3.0 has limited economic activity and impacted businesses. This study examines the challenges and impacts of the implementation of MCO on the cooperative movement in Malaysia. This is a quantitative study comprises 2,884 cooperatives as respondents from all over Malaysia. Descriptive study analysis was used to determine the percentages and crosstabulation analysis. The main challenges faced by cooperatives are restricted cash flows, lack of customers, not categorized as essential services, lack of capability in information and communication technology (ICT) to carry out new business norms and supply chain disruptions. The results show that the majority (94.9%) of cooperatives were affected by the implementation of MCO. The impact on cooperative business is also affected when there is a decrease in terms of income (79.2%), sales value (77.6%), and also requests or orders (74.1%). Almost half of the cooperatives (45.8%) stated that their business was only be able to survive for less than one year. To put it briefly, cooperatives need aid, support and intervention from the government to ensure the continuity of its business operation.*

**Keywords:** *Challenge, COVID-19, cooperative, impact, movement control order (MCO)*

## PENGENALAN

Penularan wabak coronavirus (COVID-19) ke seluruh dunia bermula pada akhir tahun 2019 telah memberi krisis keselamatan dan kesihatan kepada penduduk dunia termasuk Malaysia. World Health Organization (WHO) telah mengisytiharkan bahawa wabak COVID-19 sebagai pandemik yang mudah berjangkit. Kerajaan Malaysia telah melaksanakan tindakan pencegahan melalui beberapa fasa perintah kawalan pergerakan (PKP) yang dilaksanakan. Terdapat tiga fasa pelaksanaan PKP iaitu PKP 1.0 bermula pada 18 Mac 2020 hingga 3 Mei 2020, PKP 2.0 bermula 13 Januari 2021 hingga 4 Mac 2021, dan PKP 3.0 bermula dari 1 Jun 2021 hingga 14 Jun 2021 (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2021). Pelaksanaan PKP ini bertujuan untuk mengekang rantaian penularan wabak penyakit COVID-19.

Pelaksanaan PKP di Malaysia telah menunjukkan kesan positif dan pematuhan rakyat melebihi 95 peratus. Pelanjutan PKP dalam mengekang penularan wabak COVID-19 amat penting dalam memastikan kesihatan penduduk bebas dari jangkitan itu, namun ia memberikan impak

negatif kepada sosial dan ekonomi penduduk secara keseluruhan (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2020). Oleh itu, pelaksanaan PKP ini telah memberi kesan kepada gaya hidup sosial masyarakat dengan membataskan aktiviti ekonomi dan sosial rakyat di seluruh negara. Penutupan sektor ekonomi, pendidikan dan sekatan rentas negeri atau daerah telah memberi impak kepada ekonomi negara dan masyarakat (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2021).

Koperasi sebagai sebuah entiti sosioekonomi yang menjalankan pelbagai aktiviti ekonomi dan sosial tidak terkecuali dari pematuhan arahan pelaksanaan PKP dan prosedur operasi standard yang ditetapkan. Kebanyakan aktiviti ekonomi dan sosial gerakan koperasi tidak dapat beroperasi semasa PKP kecuali bagi sektor ekonomi yang dikategorikan sebagai perkhidmatan perlu (*essential services*). Semasa PKP, perkhidmatan perlu yang dibenarkan beroperasi bagi aktiviti ekonomi gerakan koperasi antaranya adalah seperti aktiviti pembiayaan atau pinjaman, Bank Koperasi dan Ar-Rahnu (Sinar Harian, 2021). Pengoperasian aktiviti perkhidmatan perlu ini perlu mengikut prosedur operasi standard yang telah ditetapkan oleh pihak Majlis Keselamatan Negara (MKN).

Gerakan koperasi dengan keanggotaan melebihi 7 juta anggota koperasi (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2022) turut tidak terkecuali menerima impak ke atas operasi perniagaan mereka. Kebanyakan premis perniagaan yang tidak menjual keperluan harian diarahkan untuk ditutup sementara. Akibatnya, terdapat koperasi yang terkesan daripada penularan wabak ini kerana tidak dapat menjalankan aktiviti perniagaan dan mengalami kekurangan pelanggan semasa pandemik ini. Secara tidak langsung, penularan wabak COVID-19 telah mengubah aktiviti perniagaan koperasi yang terpaksa mengharungi norma baharu dalam perniagaan.

Kajian ini dilaksanakan semasa PKP bertujuan untuk mengenal pasti cabaran yang dihadapi koperasi, serta mengkaji impak pelaksanaan PKP ke atas operasi dan perniagaan koperasi. Kajian ini mampu memberi pemahaman yang menyeluruh apakah cabaran dan impak PKP terhadap gerakan koperasi dalam meneruskan kelangsungan operasi dan perniagaan koperasi ketika berdepan waktu yang sukar semasa fasa pandemik.

## **TINJAUAN LITERATUR**

Penularan wabak COVID-19 berlaku dengan sangat cepat ke seluruh dunia. Ini menyebabkan peningkatan kes yang sangat mendadak dan memberi kesan ketidaktentuan kepada ekonomi,

serta menyukarkan pembuat dasar bertindak balas untuk merangka dasar makroekonomi yang sesuai (McKibbin & Fernando, 2020) ketika pandemik. Pandemik COVID-19 ini telah menyebabkan ekonomi global jatuh merosot (Nizam et al., 2022) dengan hampir seluruh negara di dunia terjejas. Oleh itu, penularan wabak ini tidak hanya mengenai masalah keselamatan dan kesihatan, tetapi juga mengganggu ekonomi global dan operasi perniagaan.

Kesan kepada ekonomi sememangnya dijangka kerana semua sektor yang terlibat tidak dapat melakukan aktiviti dalam keadaan operasi normal. Di Malaysia, langkah pelaksanaan PKP yang dikuatkuasakan kerajaan untuk mengekang penularan wabak COVID-19 telah membataskan pergerakan berikutan larangan terhadap perjalanan ke luar daerah, negeri dan negara, polisi bekerja dari rumah, penutupan sementara sektor ekonomi tertentu, larangan perhimpunan ramai termasuk aktiviti keagamaan, sukan, sosial dan budaya, serta amalan penjarakan fizikal. Walaupun begitu, pelaksanaan PKP merupakan langkah yang perlu di ambil oleh kerajaan bagi menangani krisis keselamatan dan kesihatan di Malaysia. Pelaksanaan PKP ini menepati masalah yang dianjurkan oleh syariat Islam demi menjaga keselamatan awam dari penyakit berjangkit yang boleh mengancam nyawa masyarakat (Irwan, 2020; Mohd Hapiz & Zakiah, 2020).

Secara asasnya, rakyat Malaysia memberikan reaksi positif terhadap arahan PKP yang dikeluarkan kerajaan (Nur Hafizah & Muhammad Ridhwan, 2021) bagi mencegah penularan COVID-19 dengan mematuhi prosedur operasi standard. Walaupun begitu, larangan atau sekatan yang dikuatkuasakan semasa PKP ini telah memberi impak psikologi seperti kemurungan dan tekanan (Siti Masayu Rosliah & Fatimah, 2020) disebabkan oleh perintah berkurung yang ketat, di samping ramai juga yang kehilangan punca pendapatan kerana diberhentikan kerja (Teh Faradilla & Norshita, 2022; Abdul Rashid, 2020) atau sumber perniagaan yang terjejas. Banyak perniagaan terutama peniaga-peniaga kecil terkesan kerana mereka tidak dapat beroperasi semasa PKP (Siti Masayu Rosliah & Fatimah, 2020). Selain itu, ramai majikan terpaksa membuat keputusan yang drastik dengan memberhentikan pekerja bagi menjimatkan kos operasi mereka untuk mengurangkan kerugian (Abdul Rashid, 2020).

Perniagaan yang dijalankan tidak terlepas berdepan dengan cabaran semasa tempoh pelaksanaan PKP. Antara cabaran yang dihadapi oleh perniagaan adalah masalah aliran tunai yang terhad, kekurangan permintaan dari pelanggan, dan kekurangan bekalan akibat gangguan rantaian bekalan (Putri Noorafedah et al., 2021; Rima et al., 2021). Perniagaan yang tidak

dikategorikan dalam perkhidmatan perlu menghadapi risiko kehilangan pelanggan yang tinggi (Putri Noorafedah et al., 2021). Di samping itu, cabaran lain yang dihadapi oleh pengusaha perniagaan terutama yang berskala kecil adalah kurang pengetahuan menggunakan teknologi digital dalam norma perniagaan baharu (Nurul Yasmin & Nazri, 2021) seperti penggunaan *platform* aktiviti pemasaran dan penghantaran produk secara *online* (Rima et al., 2021). Mereka lebih selesa melakukan aktiviti perniagaan secara fizikal.

Lanjutan itu, secara keseluruhannya pelaksanaan PKP ini telah memberi impak kepada sektor ekonomi di Malaysia (Nizam et al., 2022; Nor Suhaira et al., 2021). Contohnya dalam sektor pertanian, kajian Noor Fzlinda et al. (2020) menunjukkan usahawan tani menghadapi masalah lambakan hasil pertanian kerana rangkaian saluran pengagihan bekalan yang terjejas akibat penutupan sektor sokongan seperti sektor peruncitan dan pengangkutan. Sektor perikanan yang berskala kecil turut terkesan apabila tempoh masa menangkap ikan telah disingkatkan, kesukaran untuk menjual ikan di pasar, serta permintaan ikan dari restoran dan hotel juga berkurang yang telah menyebabkan pendapatan nelayan terjejas (Ferrer et al., 2021). Begitu juga kajian Khairunnisak dan Suziyani (2021) yang melihat cabaran dihadapi oleh pengusaha taska yang tidak dapat beroperasi semasa PKP dan menghadapi masalah kewangan yang teruk. Namun, terdapat beberapa sektor yang mendapat lonjakan permintaan yang tinggi semasa PKP seperti perniagaan peralatan penjagaan kesihatan yang digunakan untuk membendung penularan wabak penyakit (Nor Suhaira et al., 2021).

Pandemik COVID-19 telah memberi impak sosioekonomi jangka pendek dan panjang yang luar biasa kepada prestasi koperasi. Kajian Mgema dan Komba (2020) menunjukkan koperasi di Tanzania menghadapi isu interaksi sosial, pengangkutan hasil pertanian yang lembap, pemulihan pinjaman yang terhad, peningkatan pinjaman tidak berbayar, dan berlaku penurunan terhadap simpanan dan keanggotaan. Di Malaysia, berdasarkan kenyataan mantan Timbalan Menteri Pembangunan Usahawan dan Koperasi, Datuk Wira Mas Ermieyati Samsuddin, data yang direkodkan sehingga 15 Januari 2021 menunjukkan sebanyak 73 buah koperasi di seluruh negara telah dikenal pasti mengalami kerugian melebihi RM3 juta ekoran penularan pandemik COVID-19 (Nik Amirulmumin, 2021). Walaupun tidak ada koperasi yang ditutup, namun semasa pelaksanaan fasa awal PKP 1.0 dan 2.0 ini telah menyebabkan sebahagian operasi perniagaan koperasi terjejas apabila terpaksa ditangguhkan sementara operasi. Oleh itu, kajian ini ingin melihat cabaran koperasi mendepani PKP, serta impak pelaksanaan PKP kepada gerakan koperasi secara keseluruhannya.

## **METODOLOGI KAJIAN**

Kajian ini menggunakan pendekatan kuantitatif melalui pengedaran borang soal selidik secara dalam talian (*google form*). Set borang soal selidik diedarkan kepada koperasi di setiap negeri mengikut senarai koperasi yang telah dikenal pasti. Borang edaran dibuat secara bersasar untuk mendapatkan maklum balas daripada pihak koperasi. Pemilihan populasi kajian adalah berdasarkan senarai koperasi berdaftar sehingga 31 Disember 2020 berjumlah 14,629 buah koperasi (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2021). Daripada jumlah keseluruhan koperasi di Malaysia ini, sebanyak 9,463 buah koperasi yang aktif dipilih sebagai sampel kajian, dan tidak melibatkan kategori koperasi yang tidak aktif dan dorman. Sebanyak 2,884 buah koperasi telah menyertai kajian ini berdasarkan maklum balas daripada wakil koperasi (pengerusi/bendahari/setiausaha/pengurus koperasi). Perisian *IBM Statistical Package for Social Science (SPSS)* digunakan untuk menganalisis soal selidik. Analisis deskriptif digunakan dalam kajian untuk melihat peratus (kategori) dan analisis jadual silang (*crossstabulation*), serta dipamerkan dalam bentuk jadual, graf atau carta.

## **ANALISIS DAN DAPATAN KAJIAN**

### **Demografi Koperasi**

Jadual 1 menunjukkan demografi koperasi yang terlibat dalam kajian ini. Dapatan kajian menunjukkan bahawa sebilangan besar koperasi (1447 buah, 50.2%) terdiri daripada koperasi yang telah ditubuhkan lebih daripada 10 tahun. Selari dengan bilangan koperasi secara keseluruhannya di Malaysia, bilangan koperasi yang terlibat dalam kajian ini juga majoriti (2,240 buah; 77.7%) adalah dari kluster mikro. Kebanyakan koperasi tidak mempunyai ramai pekerja apabila dapatan kajian menunjukkan sebanyak 1,487 (51.6%) buah koperasi hanya mempunyai 1 hingga 5 orang pekerja sahaja. Manakala sebanyak 924 (32%) buah koperasi pula tidak mempunyai pekerja. Didapati bahawa, semua responden yang menyertai kajian ini adalah mewakili koperasi masing-masing. Majoriti responden yang mengambil bahagian dalam kajian ini terdiri daripada setiausaha koperasi iaitu sebanyak 1,149 (39.8%) orang responden.

**Jadual 1:** Profil koperasi dan responden

DEMOGRAFI		Bilangan	Peratus (%)
<b>Tempoh Beroperasi</b>	<1 tahun	135	4.7
	1 – 5 tahun	796	27.6
	6 – 10 tahun	506	17.5
	>10 tahun	1447	50.2
<b>Kluster Koperasi</b>	Mikro (< RM200,000)	2,240	77.7
	Kecil (RM200,000 – RM1 juta)	450	15.6
	Sederhana (RM1 juta – RM5 juta)	143	5.0
	Besar (> RM5 juta)	51	1.7
<b>Pekerja</b>	Tiada Pekerja	924	32.0
	1 - 5 orang	1,487	51.6
	6 - 10 orang	257	8.9
	Lebih 10 orang	216	7.5
<b>Jawatan Responden</b>	Pengerusi	758	26.3
	Setiausaha	1,149	39.8
	Bendahari	421	14.6
	Pengurus	556	19.3

Jadual 2 menunjukkan pecahan sektor utama ekonomi yang koperasi ceburi dalam kajian ini. Didapati bahawa, koperasi yang paling banyak (1,169 buah, 40.5%) terlibat dalam kajian ini adalah dalam sektor pemborongan dan peruncitan. Aktiviti yang paling banyak dijalankan adalah aktiviti peruncitan seperti kedai runcit, *coop-mart* atau *community mart*.

**Jadual 2:** Sektor utama ekonomi yang koperasi terlibat

Sektor Utama	Bilangan	Peratus (%)
<b>Pelancongan, Penjagaan Diri &amp; Kesihatan</b>	<b>253</b>	<b>8.8</b>
i. Agensi pelancongan/pengangkutan	55	21.7
ii. Homestay/perhotelan & resort	85	33.6
iii. Hospital/klinik/farmasi	8	3.2
iv. Pusat dialisis	2	0.8
v. Pusat penjagaan diri dan kesihatan (spa/urutan/facial/rawatan tradisional)	21	8.3
vi. Lain-lain	82	32.4

<b>Pembangunan Hartanah dan Industri Pembinaan</b>	<b>276</b>	<b>9.6</b>
i. Pemaju perumahan	32	11.6
ii. Penyewaan/pemajakan bangunan/premis perniagaan	162	58.7
iii. Kontraktor binaan	56	20.3
iv. Pembekalan barangan <i>hardware</i> dan barangan pembinaan	15	5.4
v. Lain-lain	11	4.0
<b>Pemborongan dan Peruncitan</b>	<b>1,169</b>	<b>40.5</b>
i. Pusat pengedaran/DC/sub-DC/pusat pengumpulan	91	7.7
ii. Peruncitan (kedai runcit/coop- mart/community mart)	902	76.5
iii. Pemborongan	91	7.7
iv. Stesen minyak	37	3.1
v. Lain-lain	59	5.0
<b>Perkhidmatan Kewangan</b>	<b>341</b>	<b>11.8</b>
i. Perbankan	2	0.5
ii. Kredit	273	74.0
iii. Mikrokredit	26	7.0
iv. Ar-Rahnu	59	16.0
v. Lain-lain	9	2.4
<b>Perladangan</b>	<b>346</b>	<b>12.0</b>
i. Kelapa sawit	311	84.3
ii. Kelapa	7	1.9
iii. Getah	39	10.6
iv. Lain-lain	12	3.3
<b>Pertanian dan Industri Asas Tani</b>	<b>499</b>	<b>17.3</b>
i. Pembekalan input pertanian	168	28.7
ii. Nurseri sawit	47	8.0
iii. Perikanan	41	7.0
iv. Penternakan	118	20.2
v. Sayur-sayuran	105	17.9
vi. Buah-buahan	90	15.4
vii. Lain-lain	16	2.7

### **Cabaran yang dihadapi koperasi sepanjang PKP**

Koperasi menghadapi pelbagai cabaran akibat daripada penularan wabak COVID-19 sekali gus memberi impak yang besar kepada aktiviti perniagaan koperasi. Berdasarkan jadual 3, dapatan kajian menunjukkan bahawa hampir separuh koperasi (1,187 buah, 41.2%) menghadapi masalah dalam aliran tunai ketika berdepan dengan pelaksanaan PKP. Ketidakseimbangan aliran tunai berlaku kerana koperasi perlu membuat perbelanjaan seperti pinjaman perniagaan, sewa, utiliti dan kos tetap yang lain. Selain itu, kekurangan pelanggan telah menyebabkan



aktiviti perniagaan koperasi semakin perlahan dan menyebabkan permintaan berkurangan (1066 buah; 37.0%). Antara isu lain yang dihadapi oleh koperasi adalah perniagaan yang dijalankan tidak dikategorikan sebagai perkhidmatan perlu (*essential services*) iaitu sebanyak 946 (32.8%) buah koperasi.

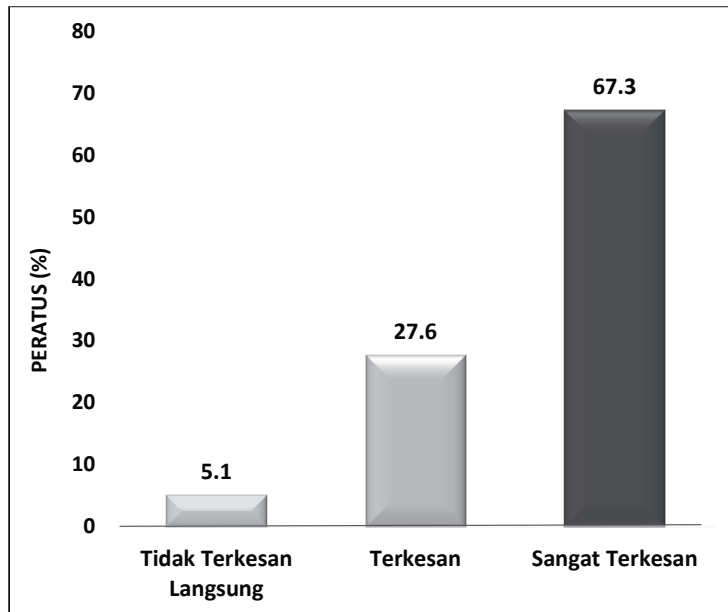
Dalam situasi semasa, kaedah perniagaan koperasi perlu berubah kepada norma perniagaan baharu dengan menjalankan perniagaan secara dalam talian (*online*). Namun, didapati sebanyak 877 (17.8%) buah koperasi kurang keupayaan dalam aplikasi teknologi maklumat dan komunikasi (ICT). Hal ini disebabkan oleh faktor umur anggota lembaga koperasi (ALK) atau anggota yang menjadi kesukaran utama dalam penggunaan ICT. Selain itu, koperasi turut menghadapi gangguan rantaian bekalan (576 buah; 11.7%) yang menyukarkan untuk beroperasi secara optimum semasa pelaksanaan PKP. Masalah ini juga disebabkan oleh pergerakan rentas negeri dan daerah yang terbatas apabila kesukaran koperasi mendapatkan bekalan bahan mentah disebabkan pembekal berada di luar kawasan daerah.

**Jadual 3:** Cabaran yang dihadapi koperasi semasa pelaksanaan PKP

Cabaran	Bilangan	Peratus (%)
i. Kurang keupayaan ICT untuk menjalankan norma perniagaan baharu	878	30.4
ii. Tidak dikategorikan sebagai perkhidmatan perlu ( <i>essential services</i> )	946	32.8
iii. Masalah aliran tunai	1,187	41.2
iv. Kurang permintaan	1,066	37.0
v. Gangguan rantaian bekalan	576	20.0
vi. Lain-lain	79	2.7

### Kesan pelaksanaan PKP terhadap koperasi

Rajah 1 menunjukkan majoriti koperasi yang terlibat dalam kajian ini sangat terkesan (1,941



**Rajah 1:** Kesan pelaksanaan PKP 3.0 terhadap koperasi

Jadual 4 menunjukkan kesan pelaksanaan PKP terhadap koperasi berdasarkan sektor utama ekonomi. Rajah ini menunjukkan majoriti koperasi dari sektor pelancongan, penjagaan diri dan kesihatan sangat terkesan iaitu sebanyak 82.2%, diikuti sektor pemborongan dan peruncitan (77.6%) dan sektor pembangunan hartanah dan industri pembinaan (71.4%).

**Jadual 4:** Kesan pelaksanaan PKP terhadap koperasi berdasarkan sektor utama ekonomi

Sektor Utama Ekonomi Koperasi	Bilangan Koperasi	Tidak Terkesan Langsung	Terkesan	Sangat Terkesan
Pelancongan, Penjagaan Diri & Kesihatan	253	14 (5.5%)	31 (12.3%)	208 (82.2%)
Pembangunan Hartanah dan Industri Pembinaan	276	15 (5.4%)	64 (23.2%)	197 (71.4%)
Pemborongan dan Peruncitan	1,169	44 (3.8%)	218 (18.6%)	907 (77.6%)
Perkhidmatan Kewangan	341	14 (4.1%)	138 (40.5%)	189 (55.4%)
Perladangan	346	22 (6.4%)	184 (53.2%)	140 (40.5%)
Pertanian dan Industri Asas Tani	499	39 (7.8%)	160 (32.1%)	300 (60.1%)

### Impak pelaksanaan PKP ke atas perniagaan koperasi

Jadual 5 menunjukkan majoriti koperasi menyatakan bahawa pelaksanaan PKP memberi kesan penurunan yang tinggi kepada pendapatan (79.2%), nilai jualan (77.6%), dan permintaan/tempahan (74.1%). Terdapat juga koperasi yang tidak mengalami perubahan iaitu dari aspek guna tenaga/pekerja (40.8%), kos operasi (44.5%) dan keupayaan membayar balik pinjaman/pembiayaan (46.5%). Walaupun bilangannya tidak besar, namun semasa pelaksanaan PKP ini juga memberi kesan yang berbeza kepada sebilangan kecil koperasi apabila terdapat koperasi dapat meningkatkan nilai jualan (3.5%), pendapatan (3.7%), dan permintaan/tempahan (4.4%).

**Jadual 5:** Impak pelaksanaan PKP ke atas perniagaan koperasi

Perkara	Menurun		Tidak Berubah		Meningkat	
	Bil	%	Bil	%	Bil	%
Nilai jualan	2,238	77.6	546	18.9	100	3.5
Pendapatan	2,285	79.2	493	17.1	106	3.7
Permintaan/tempahan	2,137	74.1	618	21.4	129	4.5
Guna tenaga/pekerja	1,613	55.9	1177	40.8	94	3.3
Kos operasi	1,103	38.2	1282	44.5	499	17.3
Keupayaan bayaran balik pinjaman/pembiayaan	1,374	47.6	1340	46.5	170	5.9

### Status operasi perniagaan koperasi

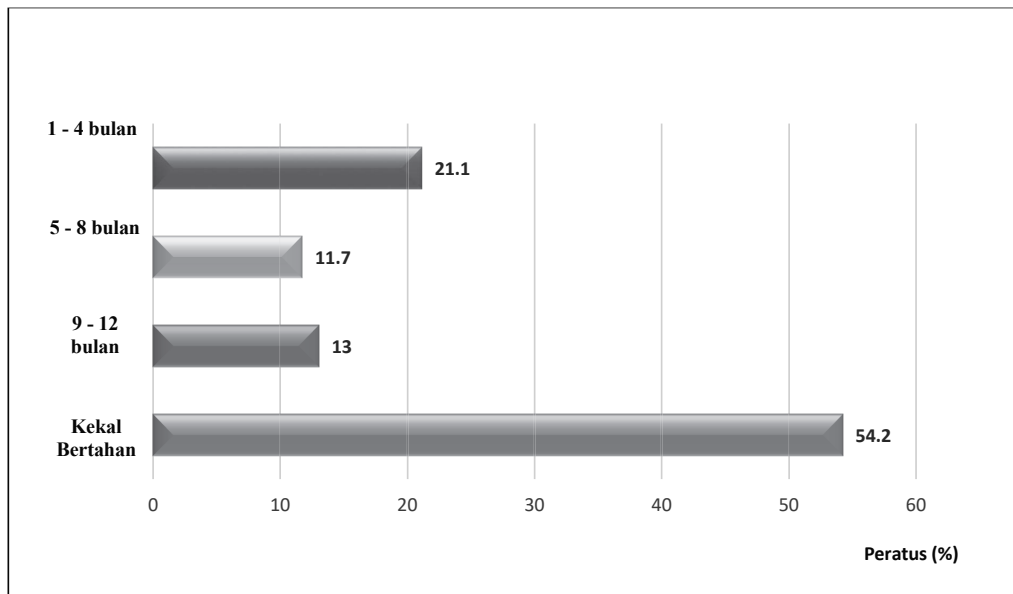
Jadual 6 menunjukkan sebanyak 1,245 (43.2%) operasi perniagaan koperasi masih terus beroperasi, manakala 1,215 (42.1%) buah koperasi terpaksa menutup sementara operasi perniagaannya. Selain itu, terdapat koperasi yang terpaksa menutup terus operasi perniagaan iaitu sebanyak 424 (14.7%) buah koperasi.

**Jadual 6:** Status operasi perniagaan koperasi

Status Operasi	Bilangan	Peratus (%)
Beroperasi	1,245	43.2
Tutup sementara	1,215	42.1
Tutup terus	424	14.7
<b>Jumlah</b>	<b>2,884</b>	<b>100.0</b>

**Jangkaan tempoh operasi perniagaan koperasi bertahan kesan pelaksanaan PKP**

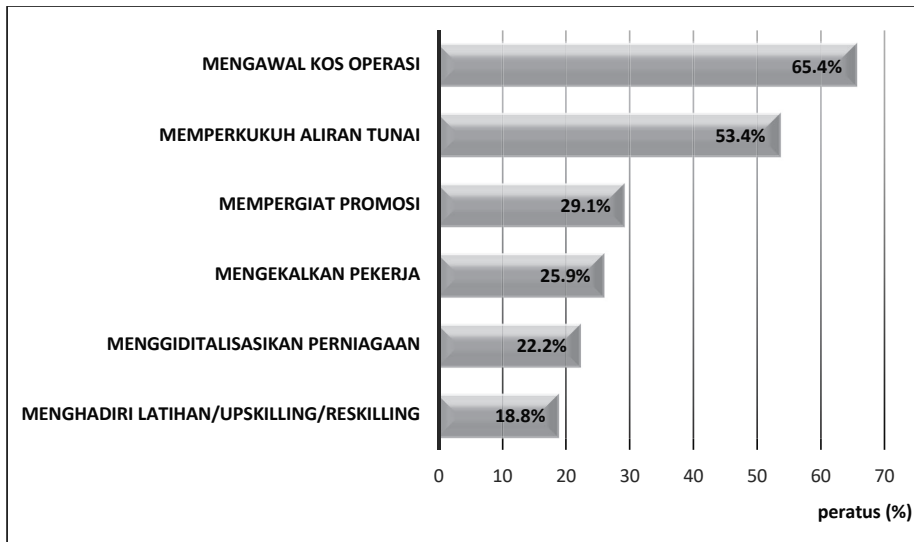
Rajah 2 menunjukkan sebahagian besar koperasi (1,564 buah; 54.2%) menyatakan perniagaan mereka mampu kekal bertahan semasa pelaksanaan PKP. Manakala, sebanyak 608 (21.1%) buah koperasi menganggarkan mampu bertahan antara tempoh 1 hingga 4 bulan, 376 (13.0%) buah koperasi bagi tempoh 9 hingga 12 bulan dan 336 buah koperasi (11.7%) bagi tempoh 5 hingga 8 bulan.



**Rajah 2:** Jangkaan tempoh operasi perniagaan koperasi kesan PKP

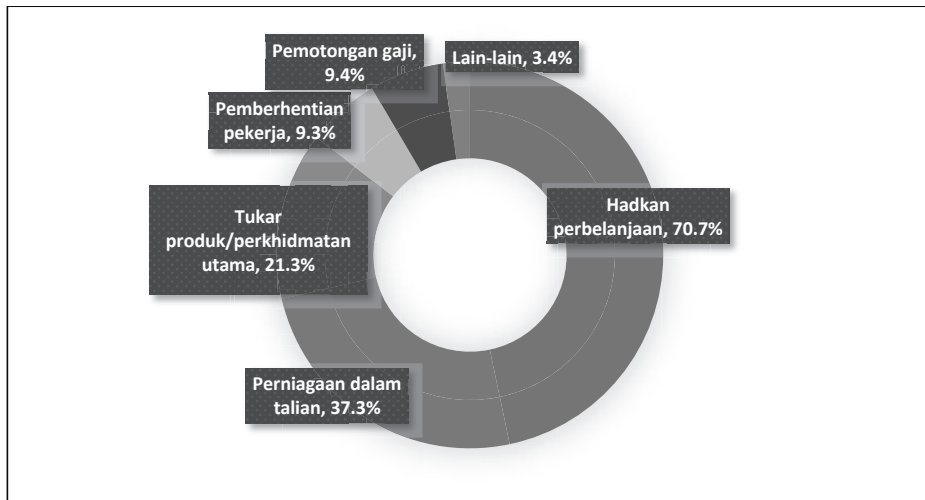
### Keutamaan koperasi menghadapi cabaran dalam tempoh pelaksanaan PKP

Semasa menghadapi cabaran sepanjang tempoh pelaksanaan PKP, lebih separuh (1885 buah, 65.4%) daripada koperasi yang dikaji menyatakan keutamaan koperasi adalah mengawal kos operasi. Seterusnya adalah memperkukuh aliran tunai (1541 buah, 53.4%) dan mempergiatkan promosi (840 buah, 29.1%) seperti rajah 3 di bawah.



**Rajah 3:** Keutamaan koperasi dalam menghadapi cabaran pelaksanaan PKP

Berdasarkan rajah 4, dapatan kajian menunjukkan tindakan yang diambil koperasi untuk menghadapi impak pelaksanaan PKP. Majoriti koperasi telah mengehadkan perbelanjaan operasi iaitu sebanyak 70.7%. Antara tindakan perubahan lain yang dibuat adalah menggunakan platform perniagaan dalam talian (*online*) (37.3%) dan menukar produk/perkhidmatan utama koperasi (21.3%).



**Rajah 4:** Tindakan perubahan yang dilaksanakan

#### **Perancangan perniagaan (business continuity plan) koperasi**

Jadual 7 menunjukkan majoriti koperasi masih tidak mempunyai perancangan perniagaan (49%), dan sebanyak 30.8% sedang dalam proses membangunkan perancangan perniagaan. Namun, terdapat 14.2% koperasi mempunyai perancangan tetapi masih belum dilaksanakan dan hanya 6.0% koperasi sahaja mempunyai perancangan dan telah dilaksanakan.

**Jadual 7:** Perancangan perniagaan (business continuity plan) koperasi

<b>Perancangan Perniagaan (Business Continuity Plan)</b>	<b>Bilangan</b>	<b>Peratus (%)</b>
Mempunyai perancangan dan telah dilaksanakan	173	6.0
Mempunyai perancangan tetapi masih belum dilaksanakan	411	14.2
Sedang dalam proses membangunkan perancangan perniagaan	888	30.8
Tidak mempunyai perancangan perniagaan	1412	49.0
<b>Jumlah</b>	<b>2884</b>	<b>100.0</b>

#### **KESIMPULAN**

Penularan COVID-19 dan pelaksanaan PKP sememangnya memberi impak besar bukan sahaja kepada kehidupan masyarakat tetapi juga kepada organisasi perniagaan yang terlibat dalam pertumbuhan ekonomi negara. Sehingga ke hari ini walaupun PKP telah ditamatkan tetapi telah meninggalkan impak kepada pertumbuhan ekonomi dan sosial. Majoriti koperasi terkesan

dengan pelaksanaan PKP. Selain itu, impak yang ketara berlaku ke atas perniagaan koperasi yang menunjukkan penurunan jumlah pendapatan, nilai jualan, serta permintaan dan tempahan.

Cabaran utama yang dihadapi oleh koperasi semasa PKP adalah masalah aliran tunai dan permintaan pelanggan berkurangan disebabkan terpaksa menutup premis. Walaupun terdapat sebilangan koperasi masih mampu meneruskan operasi perniagaan, namun terdapat kebimbangan terhadap koperasi yang terpaksa menutup terus atau sementara operasi perniagaan kerana tidak dikategorikan sebagai perkhidmatan perlu. Selain itu, koperasi juga berdepan cabaran dari aspek kurang keupayaan ICT untuk menjalankan perniagaan dalam norma baharu dan kekurangan bekalan untuk beroperasi akibat gangguan rantaian bekalan.

Situasi yang diutarakan ini jelas menunjukkan bahawa koperasi sangat memerlukan bantuan daripada kerajaan melalui pakej rangsangan ekonomi dan pelbagai bantuan khas, serta program intervensi dalam memastikan kelangsungan operasi perniagaan koperasi. Selain inisiatif dari kerajaan, koperasi juga seharusnya mempunyai perancangan perniagaan supaya dapat kekal bertahan sekiranya berdepan dengan isu global seperti pandemik COVID-19. Diharapkan dapatan kajian ini juga boleh digunakan oleh kerajaan untuk merangka dasar dan polisi yang efektif bagi koperasi mendepani cabaran dan seterusnya mengurangkan impak PKP terhadap aktiviti perniagaan koperasi yang terkesan.

## **RUJUKAN**

- Abdul Rashid, A. (2020). Pengangguran dalam kalangan tenaga kerja semasa wabak Covid-19. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*, 5(11), 1–9. <https://doi.org/10.47405/mjssh.v5i11.539>
- Ferrer, A. J. G., Pomeroy, R., Akester, M. J., Muawanah, U., Chumchuen, W., Lee, W. C., Hai, P. G., & Viswanathan, K. K. (2021). Covid-19 and small-scale fisheries in southeast asia: Impacts and responses. *Asian Fisheries Science*, 34(1), 99–113. <https://doi.org/10.33997/j.afs.2021.34.1.011>
- Irwan, M. S. (2020). Langkah pencegahan pandemik covid-19 melalui perintah kawalan pergerakan: Satu masalah. *Journal of Fatwa Management and Research*, 22(1), 65–78.
- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2020). *Kajian Kes Impak Perintah Kawalan Pergerakan kepada Penduduk Malaysia*. [https://www.dosm.gov.my/v1/uploads/files/6\\_Newsletter/Newsletter%202020/DOSM\\_BPPD\\_1-2020\\_Siri-17.pdf](https://www.dosm.gov.my/v1/uploads/files/6_Newsletter/Newsletter%202020/DOSM_BPPD_1-2020_Siri-17.pdf)

- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2021). *PKP: Isu dan Cabaran Pengumpulan Data di Negeri*. [https://www.dosm.gov.my/v1/uploads/files/6\\_Newsletter/Newsletter2021/DOSM\\_DOSM\\_KELANTAN\\_1\\_2020\\_Series 32.pdf](https://www.dosm.gov.my/v1/uploads/files/6_Newsletter/Newsletter2021/DOSM_DOSM_KELANTAN_1_2020_Series 32.pdf)
- Khairunnisak, K., & Suziyani, M. (2021). Cabaran yang dihadapi oleh pengusaha taska ketika perintah kawalan pergerakan. *Jurnal Dunia Pengurusan*, 3(2), 18–28. <http://myjms.mohe.gov.my/index.php/jdpg>
- McKibbin, W. J., & Fernando, R. (2020). The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios. *Centre for Applied Macroeconomic Analysis Working Paper 19/2020, February*, 1–45.
- Mgema, J. M., & Komba, C. K. (2020). Socio-economic effects of Covid-19 pandemic on the performance of co-operative societies in Tanzania. *Journal of Co-operative and Business Studies*, 5(2), 29–39. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.29034.34245>
- Mohd Hapiz, M., & Zakiah, S. (2020). Kawalan penularan wabak merbahaya menurut perspektif siasah syar'iiyyah. *Journal of Fatwa Management and Research*, 22(1), 26–48. <https://doi.org/10.33102/jfatwa.vol22no1.322>
- Nizam, A., Mohd Nasir, N., & Muhammad Najit, S. (2022). Impak perintah kawalan pergerakan terhadap ekonomi dan kualiti udara persekitaran di Malaysia. *Asian Journal of Environment, History and Heritage*, 6(1), 1–10.
- Nik Amirulmumin, N. M. (2021). 73 Koperasi Alami Kerugian RM3.2 Juta Akibat Covid-19. <https://www.sinarharian.com.my/article/127145/BERITA/Semasa/73-koperasi-alami-kerugian-RM32-juta-akibat-Covid-19>.
- Noor Fzlinda, F., Khairul Hanim, P., & Juliana, L. (2020). Impak krisis covid-19 terhadap sektor pertanian : Strategi saluran pengagihan bagi kesinambungan perniagaan. *Jurnal Dunia Perniagaan*, 2(1), 1–8.
- Nor Suhaira, J., Latifah, S., & Siti Aishah, M. S. (2021). Kesan perintah kawalan pergerakan terhadap pulangan saham sektor penjagaan kesihatan. *Journal of Management & Muamalah*, 11(1), 60–70. <http://www.jmm.kuisjournal.com/index.php/jurnal/article/view/12>
- Nur Hafizah, Y., & Muhammad Ridhwan, S. (2021). Reaksi masyarakat Malaysia terhadap perintah kawalan pergerakan (PKP) semasa penularan wabak Covid-19. *Akademika*, 91(2), 69–78. <https://doi.org/10.17576/akad-2021-9102-06>
- Nurul Yasmin, N., & Nazri, H. (2021). Cabaran penjaja kecil wanita dalam era pandemik COVID-19 di Perlis. *International Journal for Studies on Children, Women, Elderly and Disabled*, 14, 33–40.



- Putri Noorafedah, M. T., Nur Aira, A. R., Khairuddin, I., & Mohd Mursyid, A. (2021). Weathering the economic impact of COVID-19: Challenges faced by microentrepreneurs and their coping strategies during movement control order (MCO) in Malaysia. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 29(S1), 271–290. <https://doi.org/10.47836/pjssh.29.s1.15>
- Rima, A. R., Harifah, M. N., & Adilah, M. R. (2021). Cabaran dan kelangsungan pengusaha makanan kecil dalam pandemik COVID-19. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*, 6(12), 13–23. <https://doi.org/10.47405/mjssh.v6i12.1206>
- Siti Masayu Rosliah, A. R., & Fatimah, H. (2020). Amalan dan penglibatan peniaga kecil melalui perniagaan digital semasa pandemik covid-19 di Malaysia. *Geografi*, 8(2), 1–20.
- Sinar Harian. (2021, Mei 30). ‘Total Lockdown’: Hanya 17 sektor perkhidmatan perlu dibenar beroperasi. *Sinar Harian*. <https://www.sinarharian.com.my/article/141343/BERITA/Nasional/Total-lockdown-Hanya-17-sektor-perkhidmatan-perlu-dibenar-beroperasi>
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2021). Perangkaan Koperasi Malaysia 2020. Kuala Lumpur: Suruhanjaya Koperasi Malaysia
- Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2022). Perangkaan Koperasi Malaysia 2021. <https://www.skm.gov.my/images/images/Statistik-Gerakan-Koperasi/Statistik-Tahunan/statistik-tahunan-2021/perangkaantahunan2021.pdf>
- Teh Faradilla, A. R., & Norshita, M. N. (2022). Penilaian tahap kesihatan mental rakyat Malaysia semasa perintah kawalan pergerakan. *Sains Humanika*, 14(2), 71–80. [www.sainshumanika.utm.my](http://www.sainshumanika.utm.my)



ISSN 2600-7290



CO-OPERATIVE INSTITUTE OF MALAYSIA  
103, Jalan Templer, 46700 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia  
Tel: 603-7964 9000 Fax: 603-7957 0434  
E-mail: [ikma@ikma.edu.my](mailto:ikma@ikma.edu.my)