

# KOPERASI MEMPERKASAKAN SOSIOEKONOMI KUMPULAN B40



**Frank Meol**

Institut Koperasi Malaysia Zon Sarawak

frank@ikkm.edu.my



Golongan berpendapatan rendah atau dikenali sebagai kumpulan B40 merupakan keluarga yang mempunyai pendapatan isi rumah tidak melebihi RM4,360. Golongan ini terdedah dengan risiko yang tinggi apabila berlakunya tekanan ekonomi dalam sesebuah negara. Berdasarkan ukuran pendapatan, B40 merangkumi tiga kumpulan iaitu miskin tegar, miskin, dan kumpulan yang berpendapatan kurang RM4,360. Pada tahun 2015, terdapat 2.7 juta kumpulan B40 dengan 63 peratus tinggal di bandar dan selebihnya 37 peratus berada di luar bandar. Menurut Laporan Penyiasatan Perbelanjaan Isirumah 2016 oleh Jabatan Statistik Malaysia telah mengklasifikasikan pendapatan isi rumah di Malaysia kepada tiga kumpulan iaitu golongan B40 adalah isi rumah berpendapatan RM4,360 dan ke bawah. Manakala isi rumah kumpulan M40 dan T20 adalah masing - masing berpendapatan RM4,361 hingga RM9,619 dan RM9,620 dan keatas. Setiap kumpulan B40, M40 dan T20 ini mewakili peratus populasi negara bagi 40 peratus terbawah, 40 peratus tengah dan 20 peratus teratas. Pekerjaan penduduk B40 adalah serba biasa dengan kadar upah dan gaji yang secara relatifnya diterima agak kecil dan terlalu rendah (Dicky et al. 2019). Selain itu, penduduk B40 juga merupakan kumpulan yang diberikan keutamaan dalam mencapai kemiskinan sifar daripada pelbagai dimensi menjelang tahun 2030 (United Nations, 2016; World Bank, 2017).

Menurut Chamsuri Siwal et. al. (2019), terdapat beberapa ciri-ciri berkaitan isi rumah B40 di Malaysia antaranya:

#### **1. Bergantung Kepada Satu Pendapatan**

Kebergantungan kepada satu pendapatan merupakan faktor utama ciri-ciri kumpulan isi rumah B40. Pada tahun 2014, kira-kira 64.7 peratus isi rumah B40 adalah bergantung kepada satu sumber pendapatan dan menyebabkan mereka mudah terdedah kepada kejutan dan tekanan yang berpotensi menjejaskan





kehidupan mereka. Pada tahun 2014, upah bekerja merupakan penyumbang utama kepada pendapatan B40 iaitu 49.5 peratus diikuti 19.2 peratus bekerja sendiri; 12.6 peratus bekerja dalam sektor hartanah dan pelaburan serta 18.8 peratus yang lain memperoleh pindahan semasa dan penerimaan (Institut Penyelidikan Khazanah, 2016)

## 2. Pekerjaan Berkemahiran dan Bernilai Tambah Rendah

Majoriti ketua isi rumah B40 menceburi pekerjaan bergaji rendah termasuk 21.7 peratus dalam perkhidmatan dan jualan, manakala 18.2 peratus adalah pekerja mahir berasaskan pertanian, perhutanan dan perikanan. Di bandar, sebanyak 26.5 peratus ketua isi rumah bekerja dalam perkhidmatan dan jualan; 19.9 peratus sebagai operator loji dan mesin; dan 15.4 peratus sebagai pekerja kemahiran dan pertukangan yang berkaitan. Manakala, di luar bandar pula sebanyak

39.3 peratus bekerja sebagai pekerja mahir berasaskan pertanian, perhutanan dan perikanan (Malaysia, 2015). Lebih kurang 25 peratus ketua isi rumah orang asli terlibat dalam aktiviti pertanian dan perladangan berskala kecil manakala lebih 20 peratus merupakan pekerja perkhidmatan dan 14.9 peratus bekerja sendiri. Dianggarkan 45.6 peratus Bumiputera Sabah dan 50.3 peratus Bumiputera Sarawak bekerja sendiri. Sebahagian besar daripadanya terlibat dalam sektor berasaskan pertanian, perhutanan dan perikanan, manakala 0.9 peratus merupakan majikan dalam aktiviti bernilai tambah rendah. Ini menyebabkan pendapatan mereka jauh lebih rendah daripada pendapatan nasional. Analisis ke atas paras gaji yang diterima oleh isi rumah B40 menunjukkan bahawa gaji purata bagi isi rumah B40 adalah sebanyak RM1,883 pada tahun 2014, berbanding gaji purata nasional sebanyak RM4,722 (Jabatan Perangkaan Malaysia 2014).

### 3. Pola perbelanjaan isi rumah adalah berhubung langsung dengan pendapatan

Purata perbelanjaan bulanan isi rumah B40 meningkat 10.1 peratus kepada RM2,015 pada tahun 2014 berbanding RM1,248 pada tahun 2009. Manakala, perbelanjaan bulanan isi rumah tanpa subsidi dijangkakan meningkat kepada RM2,579 (Malaysia 2015). Analisis pola perbelanjaan isi rumah B40 menunjukkan sebanyak 62.6 peratus perbelanjaan penggunaan bulanan diperuntukkan terhadap makanan, perumahan dan pengangkutan (Malaysia 2015)

### 4. Peningkatan Kos Sara Hidup

Peningkatan kos sara hidup merupakan isu utama yang dihadapi oleh isi rumah B40. Perbelanjaan bulanan purata isi rumah meningkat 10.1 peratus setahun daripada RM1,248 pada tahun 2009 kepada RM2,015 pada tahun 2014. Perbelanjaan bulanan isi rumah tanpa subsidi dijangka akan meningkat kepada RM2579. Kecenderungan tabungan yang rendah dalam kalangan isi rumah B40 akan memberi kesan lebih besar kepada keperluan kewangan isi rumah B40.

### 5. Pencapaian Pendidikan dan Kemahiran Bekerja Rendah

Tahap pencapaian pendidikan yang rendah telah menjejaskan keupayaan isi rumah B40 untuk mendapat pekerjaan bergaji tinggi atau menceburi aktiviti perniagaan. Hanya 36.4 peratus ketua isi rumah memiliki Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan setaraf sementara 36 peratus tidak mempunyai sijil pendidikan. Sebanyak 84.6 peratus ketua isi rumah B40 mendapat pendidikan peringkat menengah dan ke bawah. Tahap pendidikan yang rendah menyebabkan 89.9 peratus ketua isi rumah B40 bekerja dalam pekerjaan berkemahiran rendah dan separuh mahir (Malaysia 2015).

“ Tahap pencapaian pendidikan yang rendah telah menjejaskan keupayaan isi rumah B40 untuk mendapat pekerjaan bergaji tinggi atau menceburi aktiviti perniagaan. ”

Kadar keciciran yang tinggi telah dikenal pasti sebagai satu daripada punca pencapaian pendidikan yang rendah dalam kalangan isi rumah B40, terutamanya orang asli di Semenanjung Malaysia, Bumiputera di Sabah dan Bumiputera di Sarawak. Hal ini disebabkan oleh kurangnya minat untuk bersekolah, keadaan rumah yang tidak kondusif, kurang sokongan ibu bapa dan kesedaran yang rendah tentang kepentingan pendidikan dalam kalangan isi rumah B40. Berdasarkan kepada Laporan Pembangunan Millenium (MDGs) Malaysia pada tahun 2015, golongan B40 masih mempunyai pencapaian Pendidikan dan kemahiran yang rendah. Dianggarkan 89.9 peratus ketua isi rumah B40 kemahiran rendah dalam pekerjaan yang membawa kepada pendapatan yang rendah walaupun 84.6 peratus daripada mereka mempunyai Pendidikan sekolah menengah.

**Koperasi merupakan salah satu model keusahawanan sosial yang tidak menjadikan keuntungan sebagai matlamat utama sebaliknya memberi manfaat dan kesejahteraan kepada anggota dan masyarakat.**

#### **6. Keberhutangan yang Tinggi**

Tahap keberhutangan yang tinggi dalam kalangan B40 juga mempengaruhi kedudukan kewangan mereka kerana kecenderungan dalam membuat pinjaman peribadi untuk menampung perbelanjaan harian. Tahap keberhutangan isi rumah berpendapatan RM3,000 sebulan ke bawah adalah tujuh kali pendapatan tahunan mereka pada tahun 2014. Manakala, isi rumah berpendapatan RM5,000 sebulan ke bawah tahap keberhutangan adalah antara tiga ke empat kali pendapatan tahunan (Malaysia 2015). Nisbah hutang isi rumah B40 kepada KDNK ialah 89.1 peratus pada tahun 2016 (BNM 2016).

#### **7. Ketidakmampuan Pemilikan Rumah**

Berdasarkan Penyiasatan Pendapatan dan Perbelanjaan Isi Rumah (HIS), 2014, menunjukkan lebih kurang 15.9 peratus isi rumah B40 di luar bandar dan 33.9 peratus di bandar dan tidak memiliki rumah, terutamanya di kawasan bandar seperti Kuala Lumpur, Johor Bharu, dan Georgetown (Malaysia 2015).

#### **8. Capaian Terhadap kepada Perkhidmatan Kesihatan yang Berkualiti**

Isi rumah B40 di bandar bergantung kepada perkhidmatan penjagaan kesihatan awam

disebabkan bayaran lebih tinggi yang dikenakan oleh perkhidmatan penjagaan kesihatan swasta. Tumpuan kepada perkhidmatan penjagaan kesihatan awam yang tinggi telah menyebabkan kesesakan bagi mendapat kemudahan berkenaan dan masa menunggu rawatan yang lama. Di luar bandar, capaian isi rumah B40 kepada perkhidmatan penjagaan kesihatan adalah terhad disebabkan kekurangan pengangkutan dan kemudahan.

#### **Peranan Koperasi terhadap Sosioekonomi Kumpulan B40**

Melihat kepada ciri-ciri kumpulan B40 tersebut, sektor koperasi perlu memainkan peranan yang jitu untuk memperkasakan sosioekonomi kumpulan tersebut. Hakikatnya, gerakan Koperasi di Malaysia sebenarnya boleh memainkan peranan besar dalam membantu golongan B40 di bandar dan juga luar bandar bagi meningkatkan sosioekonomi. Koperasi merupakan salah satu model keusahawanan sosial yang tidak menjadikan keuntungan sebagai matlamat utama sebaliknya memberi manfaat dan kesejahteraan kepada anggota dan masyarakat. Koperasi perlu mengembleng usaha dan mencari jalan selaras usaha kerajaan memastikan golongan B40 dapat dikurangkan dan di tingkatkan kepada golongan M40.

Namun, isu timbul apabila masih wujud dalam kalangan ALK dan pengurusan koperasi secara realitinya kurang memahami keadaan tersebut menyebabkan golongan B40 terus ketinggalan. Sylvester Kadzola (2011) di dalam penulisan beliau bertajuk "The Importance of Cooperative Principles In The Financial Cooperative Model" menekankan bahawa prinsip kerjasama di dalam koperasi mampu memberi impak sosial yang tinggi kepada komuniti. Jelas bahawa melalui pengurusan yang efektif, berwawasan, mempunyai pelan strategi yang komprehensif dan penekanan kepada konsep sebenar berkoperasi, maka adalah tidak mustahil isu

kerajaan telah menetapkan matlamat untuk menggalakkan generasi baru menceburi bidang keusahawanan selain membangunkan organisasi sedia ada supaya terlibat dalam pasaran global.

golongan B40 dapat diselesaikan dengan mudah. Tiga langkah wajar yang boleh dilakukan oleh koperasi sekiranya koperasi serius mendokong usaha kerajaan bagi meningkatkan pendapatan golongan B40 iaitu;

### **1. Meningkatkan Tahap Pendidikan Anggota Koperasi**

Dalam Rancangan Malaysia Ke-10 dan Ke-11 (meliputi tahun 2010 hingga 2020), kerajaan telah menetapkan matlamat untuk menggalakkan generasi baru menceburi bidang keusahawanan selain membangunkan organisasi sedia ada supaya terlibat dalam pasaran global (Amran et al., 2010). Ini tidak terkecuali kepada kumpulan B40. Beberapa langkah yang sedang giat dilaksanakan kerajaan ialah menambah dan mengembangkan lagi peranan dan keupayaan institusi latihan keusahawanan, memperkasakan sektor koperasi dan menyediakan bantuan kepada sektor Industri Kecil Sederhana (IKS). Saranan kerajaan tersebut jelas bahawa proses permulaan kepada peningkatan sosioekonomi kumpulan B40 ini perlulah bermula dengan meningkatkan ilmu pengetahuan dan tahap pendidikan masing-masing.

Koperasi yang mempunyai anggota dalam kalangan kumpulan B40 hendaklah membuat pemilihan terpilih berdasarkan keperluan

anggota tersebut untuk menimba ilmu terutamanya dari segi keusahawanan, teknikal ataupun kemahiran. Bidang latihan yang di tawarkan hendaklah dari bidang yang mempunyai kemudahpasaran yang tinggi. Ia termasuklah bidang seperti penyelenggaraan penghawa dingin, perkakasan elektronik dan telefon pintar, salon serta aktiviti menggunting dan mendandan rambut, kesihatan dan spa, automotif dan sebagainya.

Di Jepun, bidang pendidikan dan latihan merupakan agenda utama koperasi. JA Ochiimabari, sebuah koperasi pertanian di Daerah Matsuyama Jepun memberi penekanan kepada aspek latihan sebagai agenda utama terutamanya apabila koperasi sedang berhadapan dengan usia anggota yang semakin lanjut dan dalam masa yang sama mengekalkan pertumbuhan perniagaan koperasi. Aspek latihan koperasi boleh dipecahkan kepada dua bahagian iaitu untuk anggota dan untuk kakitangan. Bagi anggota terutamanya anggota baharu, mereka dari semasa ke semasa akan dibekalkan dengan latihan teknikal berkenaan penggunaan teknologi pertanian yang baru seperti jentera dan mesin penanaman, penuaian dan pembajaan. Selain itu, anggota baharu turut diberi bimbingan dan latihan berkenaan kaedah penjagaan hasil pertanian, kaedah pemasaran



dan pengurusan ladang oleh pengurusan koperasi yang bertauliah. Latihan dikelolakan oleh penasihat ladang yang bertugas di unit latihan koperasi. Penasihat ladang juga dari masa ke masa turut melawat ladang anggota bagi memantau perkara-perkara yang berkaitan dengan aspek teknikal dan pengurusan ladang anggota. Penekanan kepada perkara tersebut membolehkan hasil pertanian yang bermutu tinggi dihasilkan dan membolehkan setiap anggota untuk meletakkan hasil pertanian di pasar tani milik koperasi. Koperasi turut menghantar produk tanaman anggota ke pasar borong di bandar-bandar besar. Kegagalan untuk mencapai tahap kualiti yang baik akan menyebabkan produk anggota dan koperasi tidak mendapat sambutan pelanggan.

Di Malaysia, pelbagai institusi latihan yang berkaitan koperasi seperti Institut Koperasi

Malaysia (IKM), Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM) dan ANGKASA serta institusi latihan kemahiran yang lain seperti MARA, Kolej Komuniti, Kolej pertanian, MARDI dan sebagainya ada menawarkan program berkaitan bagi tujuan meningkatkan kemahiran golongan tersebut. Melalui pertambahan ilmu pengetahuan dan kemahiran, golongan B40 berpeluang untuk mencari peluang pendapatan baharu yang menawarkan pendapatan lebih tinggi berdasarkan kemahiran atau anggota terbabit juga boleh terlibat di dalam bidang perniagaan agar tidak bergantung kepada hanya satu sumber pendapatan.

## 2. **Pemerkasaan Konsep Usahawan Koperasi & Meluaskan Ruang Pasaran Produk Anggota**

Salah satu kaedah 'self help' yang boleh dilaksanakan oleh koperasi ialah dengan menggalakkan keusahawanan dalam koperasi.



ALK, pengurusan dan anggota koperasi perlu keluar daripada takuk rutin perniagaan koperasi sama ada sekadar perniagaan bersifat konvensional di mana perniagaan di jalan sepenuhnya oleh pengurusan koperasi dan anggota sekadar menjadi pengguna kemudahan atau perkhidmatan. Keusahawanan koperasi memberi peluang anggota koperasi terutamanya golongan B40 menghayati dan menjalankan perniagaan bersama koperasi dengan penuh kesungguhan. Sepertimana pepatah cina pernah mengatakan "Bila anda beri seseorang ikan, maka anda memberinya makan untuk satu hari, tetapi bila anda ajar seseorang itu memancing, maka anda akan memberinya makan seumur hidup".

Terdapat banyak peluang perniagaan yang boleh di ditawarkan oleh koperasi kepada anggotanya untuk memperkasakan lagi perniagaan koperasi. Ia merupakan salah satu kaedah mudah bagaimana koperasi boleh memperoleh pendapatan melalui penglibatan aktif anggota dalam perniagaan yang mereka minati. Melalui minat secara tidak langsung akan mewujudkan motivasi di kalangan anggota tersebut supaya lebih aktif untuk menjalankan transaksi dengan koperasi. Motivasi yang didorong oleh ganjaran yang berbentuk kewangan dan material atau melalui kata-kata pujian dan perangsang akan memastikan anggota dan koperasi sama-sama mendapat manfaat kewangan hasil daripada perniagaan yang dijalankan (Noni, 2002).

Koperasi harus menyediakan tapak dan asas yang sesuai untuk anggota menjana pendapatan lebih. ALK dan pengurusan harus mula memikirkan tentang peluasan cakup pasaran produk anggota koperasi dengan mengadakan lebih banyak promosi produk-produk anggota ke kawasan-kawasan sekitar.



**Keusahawanan koperasi memberi peluang anggota koperasi terutamanya golongan B40 menghayati dan menjalankan perniagaan bersama koperasi dengan penuh kesungguhan.**



Beberapa buah koperasi peringkat kampung di Sarawak misalnya Koperasi Serasot Bau Berhad, Koperasi Kampung Rayang Serian Berhad, Koperasi Kampung Mayang Kawan Serian Berhad, Koperasi Kampung Lubok Punggor Simunjan Berhad dan sebagainya telah mula membeli hasil tanaman anggota koperasi seperti sayur-sayuran dan buah-buahan untuk di jual semula di kedai koperasi. Ada juga sebahagiannya dijual kepada ejen-ejen di Bandar Serian atau Kuching sebagai salah satu kaedah meluaskan saluran pemasaran produk anggota tersebut. Sebagai agen pemasar, koperasi mengambil komisen jualan di antara 5 hingga 10 peratus daripada harga jualan. Jualan yang habis secara tidak langsung akan meningkatkan motivasi anggota untuk terus mengusahakan tanamannya sedia ada untuk dijual ke kedai koperasi.





Koperasi Usrati Kuching Berhad (KUKB) juga misalnya memberi insentif berbentuk komisen jualan kepada mana-mana anggota yang dapat menjana perniagaan dan keuntungan kepada koperasi. Komisen dikira berdasarkan peratusan nilai jualan. Bagi industri tanaman sawit, Koperasi Penanam Sawit Mampan (KPSM) yang dianggotai oleh penanam kecil kelapa sawit telah bertindak sebagai pembeli buah tandan segar (BTS) daripada anggota dan bukan anggota mengatasi peranan orang tengah yang mengambil keuntungan semata-mata daripada pembelian BTS. Golongan B40 yang mempunyai tanah haruslah mengambil peluang untuk mengusahakan tanaman kelapa sawit dan menggunakan kemudahan pusat timbang koperasi untuk menjual BTS. Kebanyakan KPSM yang terdapat di Malaysia bukan sekadar membeli buah BTS pada harga yang kompetitif berbanding pusat timbang swasta namun turut memberi kemudahan lain kepada anggotanya termasuk kemudahan rebat tunai, insentif baja, hadiah galakan jualan tertinggi dan sebagainya. Keuntungan koperasi pula akan sekali lagi dipulangkan kepada anggotanya dalam bentuk

divide, rebat dan aktiviti kebajikan lain seperti tabung khairat kematian dan insentif pendidikan anak anggota.

Pihak ALK pula perlu bijak merencana dan meningkatkan motivasi anggota agar konsep keusahawanan tersebut dapat berkekalan untuk tempoh yang panjang. Nik Shahrul et al. (2014) di dalam kajiannya menyatakan pelajar yang bermotivasi adalah pelajar yang menaruh minat untuk belajar dan berubah. Matsumoto (2009) menekankan motivasi sebagai kesediaan untuk berusaha dalam mengejar sesuatu matlamat. Ahmad Daud (2007) menyatakan faktor motivasi merupakan faktor utama yang mendorong kreativiti. McClelland (1978) turut menyatakan bahawa motivasi akan meningkat jika, pertama individu tersebut diberi motivasi dan kedua, memahami unsur-unsur motivasi serta ketiga, melibatkan diri secara aktif dalam usaha itu. Hal ini dengan sendirinya menjelaskan proses motivasi itu bertindak secara dua hala, dan kedua-dua pihak pula mestilah saling memberi dan menerima.

Antara lain, koperasi boleh menawarkan konsep rebat kepada anggota yang menyumbang tertinggi kepada pendapatan koperasi ataupun memberi ganjaran berbentuk hadiah, insentif dan keistimewaan. Pakej percutian, tiket penerbangan, pakej umrah, hamper, barangan elektronik, premium insurans dan sebagainya merupakan sebahagian daripada bentuk ganjaran dan insentif yang dapat difikirkan untuk anggota yang telah menyumbang setelah signifikan kepada pendapatan koperasi melalui pendekatan usahawan koperasi. Pelbagai bentuk ganjaran sebegini diharap mampu mengekalkan motivasi kepada golongan B40 untuk menjana lebih banyak pendapatan untuk diri mereka sendiri.

dijayakan. Bank Negara Malaysia (2020) turut menyatakan bahawa akses kepada pembiayaan yang mencukupi penting untuk memastikan supaya individu dan entiti perniagaan yang berdaya maju dapat berkembang. Peranan usahawan mikro sangat besar dan mampu memberi impak kepada ekonomi secara keseluruhannya. Perusahaan mikro dan kecil telah diiktiraf sebagai sumber utama pekerjaan dan pendapatan di negara-negara dunia ketiga (Mead & Liedholm 1998). Kebanyakan usahawan mikro dan kecil adalah masyarakat miskin dan berpendapatan rendah yang ingin bekerja atau mengembangkan usaha kecil-kecilan (Owour et al. 2007).

Koperasi yang stabil, kukuh dan mampu memberikan pembiayaan kepada anggotanya perlu mengambil inisiatif menawarkan pembiayaan mikro kepada anggota mereka terutamanya golongan B40 yang berminat dan mempunyai potensi untuk mengembangkan perniagaan mereka.

### 3. Mempermudahkan Proses Pembiayaan Mikro Kepada Usahawan

Koperasi yang stabil, kukuh dan mampu memberikan pembiayaan kepada anggotanya perlu mengambil inisiatif menawarkan pembiayaan mikro kepada anggota mereka terutamanya golongan B40 yang berminat dan mempunyai potensi untuk mengembangkan perniagaan mereka. Akses kepada pembiayaan merupakan faktor primer dalam memastikan konsep keusahawanan dalam koperasi dapat

Dalam konteks koperasi, terma pembiayaan seolah-olah merujuk kepada jumlah yang besar namun koperasi boleh mula menawarkan kadar yang lebih rendah bagi membolehkan anggota usahawan mikro boleh bermula dalam skala kecil. Kewangan mikro adalah suatu pendekatan pembangunan yang menyediakan perkhidmatan kewangan dan sosial. Matlamat kewangan mikro adalah untuk menyediakan khidmat kewangan yang bersesuaian untuk individu dan isi rumah yang terkeluar daripada

sistem kewangan formal. Kewangan mikro bekerja dengan cara membuka peluang kepada masyarakat miskin untuk mampu bekerja sendiri (Moss 2003). Melalui usaha sendiri, masyarakat miskin akan mempunyai sumber untuk menjana pendapatan, dan pendapatan boleh digunakan untuk memperluas usaha, membiayai keluarga, dan menutupi keperluan pada masa-masa sukar (Ledgerwood 1999; Littlefield et al. 2003; Robinson 2001).

Pelbagai definisi kewangan mikro, sebahagian besar menggambarkan bagaimana dan untuk siapa institusi penyedia kewangan mikro bekerja. Perspektif yang lebih luas dari kewangan mikro digambarkan oleh Ledgerwood (2000), yang tidak hanya dari perspektif ekonomi, tetapi juga dalam hal aspek sosial. Kewangan mikro sebagai alat pembangunan ekonomi memberikan manfaat kepada pelanggan berpendapatan rendah, yang tidak hanya menyediakan perkhidmatan pengantara kewangan termasuk seperti pinjaman, tabungan, insurans, pembayaran dan lain-lain, tetapi juga pengantara sosial seperti pembentukan kumpulan, pengembangan kepercayaan diri, pelatihan literasi kewangan dan kemampuan pengurusan antara ahli kumpulan. Ini menunjukkan bahawa kewangan mikro mempunyai skop perkhidmatan yang luas iaitu kewangan dan bukan kewangan.

Dari perspektif Islam, kewangan mikro atau lebih dikenali dengan pembiayaan mikro syariah pada asasnya merupakan bahagian daripada konsep perbankan dan kewangan Islam iaitu rancangan pembiayaan yang bebas daripada riba bukan berasaskan faedah (Nazirwan 2009). Akhtar dan Jafri (2009) menyebutkan bahawa pembiayaan mikro syariah adalah sarana yang efektif untuk memerangi kemiskinan. Pembiayaan mikro syariah jauh lebih baik daripada kewangan



**Dari perspektif Islam, kewangan mikro atau lebih dikenali dengan pembiayaan mikro syariah pada asasnya merupakan bahagian daripada konsep perbankan dan kewangan Islam iaitu rancangan pembiayaan yang bebas daripada riba bukan berasaskan faedah (Nazirwan 2009).**



mikro konvensional, kerana ia sesuai dengan keperluan masyarakat miskin, bukan semata-mata mencari keuntungan (Siddiqi 2008), dan prinsip bagi hasil dan kerugian yang ada menyediakan peluang untuk memenuhi aspirasi ekonomi Islam iaitu keadilan sosial.

Koperasi Usrati Kuching Berhad (KUKB) dan Koperasi Irmayr Kuching Berhad (KIKB) misalnya ada menawarkan bantuan kecemasan kepada anggotanya pada kadar maksimum RM500 dan RM1000 masing-masing bagi membolehkan anggota usahawan dalam koperasi tersebut boleh menggunakan bantuan tersebut untuk mengembangkan perusahaan kecil yang dilakukan oleh mereka. Beberapa orang anggota daripada KUKB misalnya telah berjaya



menghasilkan produk kuih tradisional keluaran tempatan seperti maruku, kerepek pisang dan keladi untuk di pasaran oleh koperasi ke koperasi-koperasi lain sekitar Kuching. Bantuan yang diperoleh digunakan untuk membeli bahan mentah dan kos pembungkusan.

### Penutup

Kesimpulannya, golongan B40 merupakan golongan yang perlu dibantu dan didedahkan kepada aspek-aspek perniagaan secara lebih meluas. Pembangunan kemahiran dan penambahan pengetahuan selain mempunyai akses yang baik kepada saluran

pemasaran serta bantuan kewangan secara tidak langsung akan membantu mereka untuk terus meningkatkan sosioekonomi mereka. Koperasi boleh memainkan peranan masing-masing sebagai agen yang boleh membantu memperbaiki permasalahan tersebut dan seterusnya memperkasakan sosioekonomi golongan B40. Bukan sekadar membantu secara "once off", koperasi perlu bertindak sebagai satu badan yang mampu membimbing anggotanya terutamanya bagi golongan B40 untuk terus mencapai "self help" dan akhirnya mencapai peningkatan dalam pendapatan mereka.

