

HUTANG ASNAF AL-GHARIMIN DALAM KALANGAN PESERTA AMANAH IKHTIAR MALAYSIA (AIM): MASALAH BAYARAN BALIK DAN KAEDAH PENYELESAIAN

*al-Gharimin Debt among Amanah Ikhtiar Malaysia Participants: Repayment
Problems and Settlement Methods*

Raziah Md Tahir^{1*}
Syarifah Md Yusof²
Azizah Othman³

^{1*}Universiti Utara Malaysia, Islamic Business School, 06010 Sintok, Kedah

*Corresponding author (Email: raziah@uum.edu.my)

Diterima: 20 August 2019, Diproses: 3 September 2019, Diterbitkan: 18 September 2019

Abstrak: *Pembiayaan mikro dalam kalangan peserta Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) merupakan satu bentuk hutang yang perlu dijelaskan mengikut tempoh yang ditetapkan oleh pihak pengurusan AIM. Jumlah bayaran balik pembiayaan tersebut perlu dijelaskan secara ansuran mingguan. Pembiayaan tersebut mengaplikasikan kontrak murabahah komoditi dengan kadar keuntungan sebanyak 10 peratus daripada jumlah pembiayaan. Namun, terdapat beberapa masalah yang dihadapi peserta berkaitan bayaran balik tersebut. Justeru, kertas kerja ini ingin meneliti tiga objektif penting. Pertama, mengenal pasti masalah yang dihadapi oleh peserta AIM dalam proses bayaran balik pembiayaan. Kedua, mengenal pasti kaedah penyelesaian yang dilakukan peserta AIM dan pihak pengurusan AIM dalam menangani masalah bayaran balik. Ketiga, mengenal pasti kesesuaian agihan zakat al-gharimin kepada peserta AIM dalam penyelesaian hutang. Metodologi kajian adalah berbentuk kualitatif iaitu data dan maklumat berkaitan diperolehi melalui temu bual bersama dengan peserta AIM, pihak pengurusan AIM, panel syariah zakat dan ahli akademik dalam bidang zakat. Maklumat tersebut dianalisis menggunakan kaedah analisis kandungan. Hasil kajian ini diharap dapat membantu pihak AIM dan peserta AIM dalam menyelesaikan masalah bayaran balik pembiayaan. Di samping itu, ia juga dapat membantu pihak AIM menambahbaik instrumen pembiayaan yang sedia ada agar isu bayaran balik pembiayaan dapat ditangani dengan berkesan.*

Kata Kunci: Asnaf al-gharimin, hutang, pembiayaan mikro, bayaran balik, Amanah Ikhtiar Malaysia

Abstract: *Micro financing among Amanah Ikhtiar Malaysia participants is a form of debt that needs to be settled in certain period as schedule by AIM management. The repayment of micro financing needs to be paid on a weekly installment. The micro financing applied a commodity*

murabahah contract at a profit rate of 10 percent of total financing. However, there are some problems faced by the participants regarding the refund. Therefore, this paper wishes to examine three important objectives. Firstly, identify problems faced by AIM participants in the financing repayment process. Secondly, identify the method of settlement by AIM participants and AIM management in handling the refund issue. Thirdly, identify the suitability of zakah al-gharimin distribution to AIM participants in debt settlement. The methodology of the study was qualitative which are the data and information were obtained through interviews with AIM participants, AIM management, zakah shariah panels and academicians in zakah field. The information was analyzed using content analysis methods. The results of this study are expected to help the AIM participants in solving the repayment problem by using multiple settlement method. The results of this study are expected to assist AIM management and AIM participants in solving the repayment problem. In addition, it can also help AIM improve existing financing instruments so that the issue of financing repayment can be addressed effectively.

Keywords: *al-gharimin, debt, micro financing, repayment, Amanah Ikhtiar Malaysia*

PENDAHULUAN

Pembiayaan mikro dalam kalangan peserta Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) adalah bertujuan untuk membiayai pelbagai projek atau aktiviti yang boleh menjana pendapatan isi rumah. Antara aktiviti projek perniagaan secara kecil-kecilan yang dijalankan oleh peserta ialah perniagaan di pasar malam, jualan runcit, jahitan pakaian, penyediaan makanan dan minuman dan sebagainya. Kontrak *murabahah* komoditi yang diaplikasikan dalam pembiayaan mikro AIM merupakan satu bentuk kontrak pembiayaan Islam. Ini bermakna peserta yang membuat pembiayaan perlu membayar balik pembiayaan tersebut secara ansuran mengikut kadar keuntungan yang telah dipersetujui secara bersama dengan pihak AIM. Menurut Muhammad Yunus (1984), penyaluran skim kredit mikro kepada isi rumah termiskin membolehkan mereka menggembeng keusahawanan dan kemahiran hidup ke arah peningkatan dalam pendapatan dan taraf hidup. Penubuhan Bank Grameen ini membuka peluang kepada golongan miskin terutamanya kaum wanita untuk memperolehi pinjaman bagi memulakan perniagaan mereka (Muhammad Yunus, 2007).

Di Malaysia, AIM bermula dengan pelaksanaan projek Ikhtiar pada tahun 1987 melalui sokongan dan bantuan kewangan daripada Kerajaan Persekutuan, Kerajaan Negeri Selangor dan Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam (YaPEIM) (Gibbon dan Sukor, 1990). Md. Shahid (1996) menyatakan kemiskinan dalam kalangan penduduk luar bandar juga dapat dikurangkan melalui peningkatan pendapatan purata isi rumah yang menceburkan diri dalam bidang perniagaan melalui skim kredit mikro. AIM juga telah berjaya membantu wanita miskin melalui falsafah, konsep dan pendekatan kredit mikro (Nor Aini Haji Idris, 1999).

Peserta AIM yang telah memperoleh pembiayaan dikehendaki membayar balik pembiayaan tersebut mengikut tempoh yang dipilih secara mingguan. Bayaran balik pembiayaan tersebut merupakan satu bentuk hutang yang wajib dibayar oleh setiap peserta. Sekiranya mereka tidak dapat menyelesaikannya dalam tempoh tersebut, peserta lain dalam kumpulan yang sama perlu menjelaskannya terlebih dahulu. Oleh itu, kertas kerja ini cuba meneliti masalah yang dihadapi oleh peserta dalam proses bayaran balik pembiayaan, kaedah penyelesaian untuk mengatasi masalah bayaran balik dan kesesuaian agihan zakat *al-gharimin* dalam penyelesaian hutang peserta AIM.

LITERATUR KAJIAN

Terdapat pelbagai kajian berkaitan dengan pembiayaan mikro yang diaplikasikan oleh AIM. Abdullah al-Mamun et al. (2011) melakukan kajian empirik ke atas prestasi bayaran balik dalam kalangan peserta AIM yang terdiri daripada golongan miskin tegar. Kajian mendapati masalah bayaran balik pembiayaan adalah dipengaruhi oleh penglibatan peserta dalam aktiviti yang tidak dapat menjana pendapatan. Prestasi bayaran balik yang baik adalah dipengaruhi oleh bilangan ahli isi rumah yang bekerja, bilangan sumber pendapatan dan penglibatan peserta dalam aktiviti projek yang boleh menjana pendapatan isi rumah.

Norhaizah dan Mohd Noor (2011) pula mengkaji mengenai kepentingan pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan oleh institusi bukan bank di Malaysia terhadap pembangunan perusahaan kecil. Hasil kajian mendapati kredit mikro menjadi satu instrumen yang efisien dalam membantu perusahaan kecil yang berhadapan dengan masalah kewangan. Skim kredit mikro ini merupakan satu bentuk hutang kecil-kecilan yang boleh digunakan dalam membangunkan sesuatu projek perniagaan.

Menurut istilah para fuqaha, Qard atau hutang ialah memberi hak milik sesuatu barangan kepada orang lain dengan syarat orang tersebut memulangkan semula gantinya tanpa sebarang tambahan (Mustofa al-Khin et.al, 2004). Ijmak Ulama juga sependapat dengan sistem hutang (pinjaman) yang telah lama dijalankan sejak zaman Rasulullah s.a.w. hingga ke hari ini. Amalan tersebut dapat mengukuhkan lagi hubungan persaudaraan sesama manusia dengan mengajak mereka menghulurkan bantuan kepada mereka yang berada dalam kesusahan dan kesulitan (Wahbah al-Zuhaili, 1995). Pinjaman al-Qardhul Hasan merupakan satu sistem hutang yang digalakkan dalam Islam. Ini dapat diterangkan dengan jelas dalam firman Allah s.w.t yang bermaksud:

Siapakah orangnya yang (mahu) memberikan pinjaman (al-Qard) kepada Allah, sebagai pinjaman yang baik (Hasan) supaya Allah melipatgandakan balasannya dengan berganda-ganda banyaknya? Dan (ingatlah) Allah jualah Yang menyempit dan Yang meluaskan (pemberian rezeki) dan kepada-Nyalah kamu semua dikembalikan. (al-Baqarah, 2:245)

Ringkasnya, al-Qardhul Hasan adalah satu bentuk kontrak pinjaman alternatif yang dianjurkan oleh Islam khususnya kepada pengguna muslim dan juga boleh digunakan oleh semua umat manusia sejagat. Pelaksanaannya mampu mententeramkan jiwa peminjam dan orang yang menawarkan pinjaman (Osman Sabran, 2001). Berdasarkan temu bual bersama pihak pengurusan AIM, kontrak *murabahah* komoditi (*tawarruq*) diaplikasikan secara sepenuhnya ke atas produk pembiayaan kredit mikro AIM mulai tahun 2014.

METODOLOGI KAJIAN

Kertas kerja ini merupakan sebahagian daripada hasil penyelidikan Geran FRGS. Penyelidikan ini merupakan satu kajian kualitatif berbentuk penerokaan. Dalam penyelidikan ini, pemilihan bentuk kajian tersebut adalah untuk menjelaskan persoalan berkaitan permasalahan yang wujud dalam proses bayaran balik dan kaedah penyelesaian terhadap masalah bayaran balik pembiayaan yang merupakan objektif pertama dan kedua kertas kerja ini. Kajian lapangan dilakukan melalui kaedah temu bual antara penyelidik dengan peserta AIM yang terpilih. Pemilihan peserta AIM dibantu oleh pengurus AIM di enam buah Cawangan AIM terpilih iaitu Kubang Pasu (Zon Utara), Shah Alam (Zon Tengah), Teluk Intan (Zon Tengah), Melaka (Zon Selatan), Jerantut (Zon Timur) dan Kuala Terengganu (Zon Timur).

Dalam proses temu bual tersebut, dua orang peserta telah ditemu bual di setiap Cawangan. Cawangan Kubang Pasu terdiri daripada peserta AIM Jerlun, Cawangan Shah Alam (peserta AIM Meru), Cawangan Teluk Intan (peserta AIM Teluk Intan), Cawangan Melaka (peserta AIM Melaka), Cawangan Jerantut (peserta AIM Jerantut) dan Cawangan Kuala Terengganu (peserta AIM Kuala Terengganu). Soalan temu bual merangkumi soalan berkaitan maklumat latar belakang peserta, maklumat produk pembiayaan yang dipohon, isu dan masalah yang dihadapi peserta dan kaedah penyelesaian terhadap masalah tersebut. Temu bual turut dilakukan antara penyelidik dengan pihak pengurusan AIM bagi mengetahui kaedah penyelesaian terhadap masalah yang dihadapi dalam kalangan peserta AIM. Selain itu, temu bual turut dijalankan terhadap informan pakar yang terdiri daripada panel syariah zakat dan ahli akademik dalam bidang zakat bagi menjawab objektif kajian yang ketiga iaitu mengenal pasti kesesuaian agihan zakat *al-gharimin* kepada peserta AIM dalam penyelesaian hutang.

MASALAH YANG DIHADAPI PESERTA AIM DALAM PROSES BAYARAN BALIK PEMBIAYAAN

Bahagian ini membincangkan masalah yang dihadapi oleh para peserta AIM dalam proses membayar balik hutang pembiayaan masing-masing. Isu kegagalan bayaran balik pembiayaan mengikut tempoh yang ditetapkan adalah berkait rapat dengan masalah perniagaan peserta AIM dan juga masalah bukan perniagaan. Hal yang demikian dapat dihuraikan seperti berikut.

Masalah Perniagaan Peserta AIM

Sememangnya setiap pengusaha perniagaan tidak akan terlepas dari menghadapi cabaran dan masalah dalam menjalankan perniagaan masing-masing. Pengusaha dan peniaga kecil yang bermula dengan modal yang rendah pastinya berhadapan dengan cabaran untuk stabil dalam bidang ini. Terdapat cabaran dalam pelbagai peringkat sama ada di peringkat permulaan, kemuncak atau sepanjang tempoh perniagaan tersebut. Perniagaan dan usahawan yang berbeza akan menghadapi masalah yang juga berbeza. Hal ini seperti yang ditunjukkan oleh para peserta AIM dalam temu bual mereka. Hasil kajian mendapati terdapat enam klasifikasi masalah yang dihadapi oleh mereka dalam menjalankan perniagaan masing-masing. Masalah-masalah tersebut termasuklah kekurangan sumber bekalan perniagaan, masalah pelanggan perniagaan, pengurusan kewangan perniagaan, pengurusan pemasaran perniagaan, aset perniagaan rosak dan kenaikan harga barang perniagaan. Berikut adalah penerangan bagi setiap masalah tersebut.

Kekurangan Sumber Bekalan Perniagaan

Masalah kekurangan sumber bekalan di sini merujuk kepada situasi kekurangan sumber bahan mentah oleh peniaga bagi menghasilkan produk akhir perniagaan untuk dijual kepada pengguna. Bagi sesetengah produk di pasaran, sekiranya masalah ini berterusan, kekurangan bekalan bukan hanya dirasakan oleh para peniaga, tetapi juga para pengguna akan turut terjejas. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh peserta AIM JERL2 dan JER1, masing-masing mempunyai masalah yang sama iaitu kekurangan bahan mentah.

Masalah macam tu ada lah musim ikan takdak tu. Kak berenti la. Nak pi ambik kat tempat lain kak takdak kenderaan.-JERL2

Masalah yg selalu dihadapi oleh saya sepanjang meniaga adalah kehabisan barang berniaga.-JER1

Masalah Pelanggan Perniagaan

Hasil analisis juga mendapati terdapat masalah yang dihadapi oleh peserta AIM merupakan masalah yang berpunca dari kerenah pelanggan. Hal ini dikongsi oleh peserta AIM K.TERG2. Beliau menceritakan pengalaman menerima bayaran tidak tetap daripada pelanggan walaupun jumlah bayaran yuran atas perkhidmatan yang disediakan telah maklum. Hal ini menyebabkan masalah kewangan pada pihaknya.

Kak ambil bayaran RM40 sebulan, jadi dia rasa nak bayar RM20, dia bayar RM20 walaupun kak dah bagitahu dah bayaran ni tetap RM40 untuk sebulan. Kemudian, kehadiran tak tetap. Contohnya bulan ni anak ada periksa, jadi dia tak hantar anak tu. Jadi, bayaran dia tak bayar la..jadi, bila tak bayar, kita jadi masalah kewangan la. K.TERG2

Pengurusan Kewangan Perniagaan

Pengurusan kewangan adalah salah satu cabang ilmu yang perlu dikuasai oleh setiap usahawan mahupun peniaga kecil-kecilan untuk berjaya dalam bidang perniagaan. Secara umumnya, pengurusan kewangan meliputi pengurusan ke atas modal, belanjawan perniagaan, hasil dan keuntungan perniagaan. Analisis mendapati masalah kewangan yang dihadapi oleh peserta AIM MERU2 dan K.TERG1 adalah berkaitan dengan modal sama ada masalah kekurangan modal dan tidak tahu bagaimana ingin menggunakan modal perniagaan.

Masalah akak, modal kot, sebab permulaan tu tak pandai macam mana nak besarkan modal. Akak tak pandai sangat guna duit, rasa beban gak kan sbb setiap minggu kena bayar, tapi tak buat apa kan. -MERU2

Cuma masalah kurang modal je la.-K.TERG1

Pengurusan Pemasaran Perniagaan

Pengurusan pemasaran merupakan aktiviti bagi menyampaikan produk atau perkhidmatan dari pengeluar atau peniaga kepada pengguna akhir dalam pasaran. Fungsi pemasaran pula dilaksanakan berdasarkan 4P's dalam perniagaan. 4P's tersebut adalah produk, promosi, pengedaran dan harga (*product, promotion, place and price*). Berdasarkan analisis temu bual mendapati masalah pemasaran yang dihadapi oleh para peserta AIM adalah berpunca dari produk niaga yang kurang jelas seperti peserta AIM MERU1, dan promosi yang kurang berkesan seperti yang dinyatakan oleh peserta AIM seperti di bawah.

Memang ada masalah tu, dugaan paling besar saya bila datang bulan puasa, bulan puasa kita meniaga makanan pagi, untuk puasa saya mati akal nak buat apa. Sebab try buat masak lauk, tak boleh jalan.-MERU1

Masalah kuih-kuih akak kurang dapat sambutan. Akak stop dulu. -MERU2

Sekarang ni kak hantar 10 bekas, nak habis 1 bekas pun payah dik. K.TERG2

Alah..sekali sekala saja buat jual..bukan tetap..-TI2

Masa kita letak kuih tu, ada persaingan banyak selalunya kita akan clash dengan kuih yg sama.-MEL1

Jumlah jualan yang tak stabil. Kadang-kadang banyak, kadang-kadang sedikit.-JER2

Masalah mencari pelanggan la..dengan modal la..-TII

Aset Perniagaan Rosak

Analisis juga mendapati masalah niaga yang disebabkan peralatan atau fasiliti perniagaan rosak. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh peserta AIM TII.

Sekarang mesin rosak, jadi makcik berhenti meniaga buat sementara waktu..jadi kebun sawit je lah yang makcik buat sekarang ni.-TII

Kenaikan Harga Barang Mentah Perniagaan

Keadaan ekonomi yang mendorong kenaikan harga barang mentah kepada penghasilan produk akhir pengguna selalunya menjadi masalah buat peniaga kecil-kecilan seperti peserta AIM. Sasaran (target) pasaran mereka yang kebanyakannya hanya di kawasan kampung dan terpencil sudah semestinya memerlukan mereka meletakkan harga jualan pada tahap yang sederhana atau lebih rendah daripada harga di bandar. Hal ini dinyatakan oleh peserta AIM JER3.

Masalah kak bila ada kenaikan harga barang mentah-JER3

Masalah Bukan Perniagaan

Masalah bukan perniagaan merujuk kepada masalah yang dihadapi peserta selain daripada faktor perniagaan secara khusus. Berdasarkan analisis temu bual, terdapat dua jenis masalah bukan perniagaan iaitu masalah kesihatan dan masalah rakan ahli peserta. Ia dapat dihuraikan seperti berikut.

Masalah Kesihatan

Masalah kesihatan merupakan masalah yang berlaku terhadap diri peniaga itu sendiri atau pun ahli keluarga peniaga. Hal yang demikian menjadi lebih rumit lagi jika masalah kesihatan berlaku dalam kalangan ahli keluarga peserta AIM. Sekiranya perkara tersebut berlaku, perniagaan akan terjejas secara tidak langsung. Premis perniagaan terpaksa ditutup dan ini menjejaskan sumber pendapatan peniaga. Hal yang demikian dikongsi oleh peserta AIM K.TERG2 yang mempunyai masalah kesihatan.

dua tahun ni kak bekerja sorang, suami kak sakit, akak sendiri pun sakit. K.TERG2

Masalah Rakan Ahli Peserta

Hasil analisis mendapati masalah rakan ahli peserta dalam menyelesaikan bayaran balik pembiayaan setiap minggu turut menjadi punca masalah dalam kalangan peserta AIM. Apabila rakan ahli AIM mempunyai masalah dalam menjalankan tanggungjawab mereka untuk membayar balik hutang pembiayaan, peserta AIM dalam kumpulan yang sama haruslah membayar bagi pihak rakan yang menghadapi masalah tersebut. Hal ini dinyatakan oleh peserta AIM JERL2, K.TERG1, TI1, dan JER3.

Untuk pusat ni kak besa la alami, dok lama dah kan, sampai ada yang tak abyar, berhenti lagu tu.. -JERL2

Kadang-kadang ada orang yang tak boleh bayar, kita tolong bayar. K.TERG1

orang lain lah bukan saya..kita yang akan bayarkan untuk dia..-TI2

Tapi ada juga kawan2 lain yang ada masalah bayar balik..ada yang duit lambat sampai (tak hadir mesyuarat), dan ada yang tak bayar langsung.-JER3

Masalah tersebut sedikit sebanyak mendatangkan bebanan dan turut menjejaskan keupayaan peserta untuk menjelaskan bayaran balik sekiranya rakan ahli tidak memulangkan semula yang yang dibayar terlebih dahulu oleh ahli kumpulan.

KAEDAH PENYELESAIAN DALAM MENANGANI MASALAH BAYARAN BALIK PEMBIAYAAN

Bahagian ini akan membincangkan kaedah penyelesaian terhadap masalah perniagaan peserta dan juga kaedah penyelesaian terhadap masalah bayaran balik pembiayaan.

Jaringan Perniagaan

Kajian mendapati peniaga AIM mengadakan jaringan perniagaan tersendiri dan mampu memanfaatkannya bagi menyelesaikan masalah yang wujud dalam perniagaan mereka. Hal ini seperti yang ditunjukkan oleh peniaga AIM JERL1 dan TI1, masing-masing memanfaatkan jaringan peribadi dalam mengatasi masalah perniagaan mereka.

Setakat la suami bantu, alhamdulillah setakat la, jarang la berlaku masalah-JERL1

Itu makcik cari di kalangan sahabat amanah je la kan.. yang online tu makcik suruh anak buat..kawan-kawan dia..TI1

Kerja sambilan

Ada di antara peserta AIM menjalankan pekerjaan lain selain daripada perniagaan utama yang dijalankan. Dalam erti kata lain, melakukan kerja sambilan (*part time*). Bukan semua individu

mampu menjalankan kerja sambilan melainkan jika terdapat lebih masa dan keupayaan. Ini seperti yang dikongsi oleh peserta AIM JERL2 yang menjalankan aktiviti pertanian bagi menjana pendapatan selain bergantung kepada perniagaan utamanya.

Kak tanam sayur depan rumah seperti kangkung dan sawi. Kak tolak (jual) kat org. JERL2

Strategi pemasaran

Analisis mendapati peserta AIM menyelesaikan masalah perniagaan dengan penambahbaikan strategi pemasaran mereka. Penambahbaikan dilaksanakan ke atas tiga perkara daripada empat elemen 4P's termasuklah melalui strategi harga, promosi, dan pengedaran. Hal ini ditunjukkan oleh para peniaga AIM MEL1 dan JER1 seperti dalam temu bual di bawah.

La ni buat pendekatan baru, orang selalu hantar pukul 7.30 pagi, akak hantar 6.30 pagi, hantar sejam awal dari depa. jadi orang yang nak p kerja dia akan tapau (bungkus), jadi habis la kuih kita. pkul 8 habis dah- MEL1

Kena usaha buat promosi lagi banyak. Waktu gaji, kena rajin buat promosi barang.- JER1

Wang tabung

Wang tabung di sini merupakan simpanan yang dibuat oleh setiap peserta AIM secara mingguan atas persetujuan semua pihak atas arahan pihak pengurusan pusat. Simpanan ini dikenali sebagai 'Tabung Bakti' oleh peserta AIM. Kutipan wang ini dilakukan untuk tujuan kecemasan dalam proses pembayaran balik pembiayaan AIM.

Kan ada tabung bakti tu, kita kutip sorg RM1. ambik duit tu dulu, pinjam sat la, minggu depann dia mai.. bayr balik la, maksudnya sementara waktu je la. -JERL1

Ada juga pusat buat tabung. Buat tabung sendiri. Seminggu RM5, nampak macam menyusahkan sikit tapi ok la boleh cover. Tabung ni guna waktu terdesak aje atas persetujuan semua ahli lah.. apa-apa hal duit tabung ada. -MERU2

Pinjaman

Ada juga peserta AIM yang mengatakan mereka berikhtiar dengan meminjam wang dari orang yang terdekat jika terdapat permasalahan dalam proses pembayaran balik pembiayaan.

Kadang2 pinjam dekt suami juga, pernah gak la bayar pakai duit kutu. Takdak pinjam dekat lain. -JERL3

*Kadang-kadang kalau akak memang tak dok sangat pun, duit untuk bayar amanah akak sediakan dulu. Macam duit belanja akak pinjam dengan adik beradik lain
K.TERG2*

Strategi simpanan

Peserta AIM juga didapati berdisiplin dalam membuat simpanan khas untuk membayar hutang pembiayaan AIM. Peserta AIM K.TERG2 berkongsi cara beliau dengan menyediakan dahulu wang untuk bayaran pembiayaan AIM sebulan sekaligus daripada komitmen perbelanjaan beliau yang lain-lain. Ini bagi memastikan beliau tidak keciciran dalam bayaran mingguan dengan adanya simpanan khas tersebut.

*Alhamdulillah la..bayar balik ni macam mana pun akak akan utamakan dulu.
Walaupun akak bayar minggu-minggu, akak akan bayar untuk sebulan. Maknanya
kalau RM120, kalau 4minggu, akak kena sedia duit tu dalam RM500 untuk tu-
K.TERG2*

Strategi oleh pihak pengurusan AIM

Kajian ini juga memperolehi maklumat daripada pegawai AIM tentang jalan penyelesaian ke atas para peserta yang mengalami masalah bayaran balik pembiayaan. Pihak AIM telah menyenaraikan enam strategi yang boleh dilaksanakan untuk penyelesaian isu bayaran balik dalam kalangan peserta AIM iaitu (i) Perbincangan bersama antara AIM dengan sahabat tertunggak bayaran ansuran, (ii) Perbincangan bersama antara AIM/Sahabat dengan keluarga Sahabat tertunggak bayaran, (iii) Perbincangan antara Sahabat dgn Sahabat tertunggak, (iv) Penjadualan semula pembiayaan (PJS), (v) Memberi tempoh tangguh bayar antara 6 hingga 12 bulan dan (vi) Bantuan sukarela bayar balik dari Sahabat Pusat.

KESESUAIAN AGIHAN ZAKAT AL-GHARIMIN DALAM PENYELESAIAN HUTANG PESERTA AIM

Bahagian ini akan membincangkan tentang kesesuaian agihan zakat *al-gharimin* dalam menyelesaikan masalah bayaran balik hutang dalam kalangan peserta AIM. Pandangan ketiga-tiga informan temu bual dapat dirumuskan seperti berikut.

Pandangan Panel Syariah Zakat

Berdasarkan temu bual dengan panel syariah zakat, secara umumnya pusat zakat berperanan untuk mengutip zakat dan mengagihkan hasil kutipan zakat tersebut kepada yang individu layak atau dipanggil sebagai asnaf zakat. Asnaf *gharimin* merupakan salah satu dari lapan asnaf zakat. Hal ini dinyatakan oleh pegawai syariah yang ditemu bual seperti berikut.

Zakat berperanan untuk membantu asnaf al-gharimin kerana ia salah satu antara lapan asnaf yang berhak terima zakat. Peranan zakat ni melepaskan asnaf gharimin dari tanggungan hutang.-PS

Dalam hal yang demikian, peserta AIM yang menghadapi masalah dalam membayar balik hutang pembiayaan adalah layak menerima bantuan zakat di bawah asnaf *al-gharimin* sekiranya mereka berhutang untuk tujuan *daruriyyah*. Berikut merupakan pandangan panel syariah berkaitan definisi asnaf *al-gharimin*.

Al-gharimin dari segi bahasanya adalah orang yg berhutang. Dari segi istilahnya, ada beberapa perbezaan pandangan lah dalam ulama. Bagi Imam Malik, Shafie dan Ahmad, mereka mengatakan bahawa orang yang menanggung hutang di mana hutangnya itu untuk perkara asas atau perkara daruriyyah bagi diri dan tanggungannya. Jadi dia berhutang dia tidak mampu membayar hutang dan dia tidak memiliki harta lebihan.-PS

Bagi Imam Mujahid, orang yang gharimin itu orang yang berhutang kerana untuk kegunaan dirinya atau kerana dia ditimpa oleh musibah seperti banjir, hartanya terbakar dan sebagainya dan dia tidak memiliki harta lagi.-PS

Yusuf al Qardawi, ulama kontemporari mendefinisikan gharimin itu lebih luas. Termasuk bukan sahaja orang yang berhutang untuk kemaslahatan diri tapi juga untuk kemaslahatan umat seperti nak bangunan sekolah, hospital, asrama anak yatim, prasarana utk kegunaan umum jadi mereka ini juga berhak terima zakat.-PS

Pandangan Ahli Akademik

Ahli akademik yang ditemu bual memberikan pandangan bahawa sekiranya pemohon adalah layak untuk mendapat bantuan zakat berdasarkan tafsiran asnaf *al-gharimin*, peruntukan tersebut sepatutnya diberikan kepada mereka. Pandangan tersebut dalam dilihat seperti mana pernyataan berikut.

Membela dan memberi peruntukan yang sewajarnya bagi pemohon yang layak.-PA

Ahli akademik juga turut menyatakan pandangan mengenai definisi asnaf *al-gharimin* menurut ulama silam dan kontemporari seperti berikut.

Berhutang untuk memenuhi keperluan asas hidup (daruriyyat). Membeli makanan; menampung kos perubatan; menampung kos pendidikan; mendapat kediaman yang sesuai dengan isirumah dan kos untuk beli pakaian dan menampung kos pengangkutan.-PA

Terdapat syarat-syarat atau ciri-ciri tertentu yang melayakkan individu mendapat bantuan zakat dengan sebab berhutang. Hasil analisis kajian menunjukkan antara syaratnya adalah individu itu

mesti seorang beragama Islam, berakal, hutang demi keperluan asas dan perbelanjaan yang halal, diisytiharkan muflis, yang mana dalam masa yang sama tidak mempunyai harta.

Pandangan Peserta AIM

Salah satu soalan yang diajukan kepada peserta AIM ialah “Apakah kegunaan wang zakat yang diperolehi?” Berdasarkan temu bual dengan peserta AIM, wang zakat digunakan atau dibelanjakan bagi lima tujuan utama yang masing-masing merupakan keperluan kehidupan (*daruriyyah*). Antaranya termasuklah kegunaan untuk perbelanjaan anak (JERL1), perbelanjaan sara hidup (K.TERG1), perbelanjaan hari raya (T11), bayar hutang (T12) dan kos menjalankan perniagaan (JERL3). Hal ini dinyatakan oleh peserta dalam temu bual seperti berikut. Penemuan analisis yang menyatakan penggunaan wang zakat untuk membayar hutang dalam kalangan peserta AIM telah memenuhi objektif kedua dalam kajian ini. Hal ini dinyatakan oleh peserta T12.

Duit zakat hanya guna untuk anak ja, makan keluarga, susu, pampers bulan-bulan pun dekat RM300 tu pun tak cukup sebab dia dah besaq. -JERL1

Guna belanja makan-K.TERG1

Tak...kita ambil duit zakat la juga untuk bayarkan..campur-campur untuk kegunaan dan bayar hutang..-T12

Untuk belanja raya la..macam-macam..RM200 pun tak cukup...-T11

Dalam memenuhi kehendak objektif bagi mengenal pasti kesesuaian zakat dalam menyelesaikan masalah hutang dalam kalangan peserta AIM, penyelidik juga mendapatkan pandangan peserta AIM tentang kenyataan tersebut. Hasil analisis menunjukkan terdapat peserta yang bersetuju dengan kenyataan zakat boleh membantu bagi meringankan beban membayar hutang. Hal ini dinyatakan oleh peserta AIM K.TERG2 dan T11 seperti dalam temubual. Hasil analisis juga menunjukkan sumbangan zakat bukan sahaja dapat membantu peserta dalam membiayai komitmen perbelanjaan harian, tetapi dapat juga membantu peserta menambah produktiviti perniagaan yang seterusnya meningkatkan hasil pendapatan mereka juga. Ini dibuktikan dengan pernyataan oleh peserta AIM MEL2, JER1 dan MERU2. Kebanyakan peserta menyatakan bahawa bantuan zakat dapat meringankan beban kos sara hidup mereka. Hal ini selari dengan tujuan pemberian zakat.

Bagi akak, memang akak setuju la kalau zakat ni untuk selesaikan masalah hutang ni.-K.TERG2

Boleh..kalau kita dah tak ada dah..ada orang bagi duit zakat kita bayar jelah kan..bagi makcik boleh..-T11

KESIMPULAN

Secara ringkasnya, pembiayaan mikro dalam kalangan peserta AIM merupakan satu bentuk hutang Islam yang wajib dijelaskan bayaran balik mengikut tempoh yang telah ditetapkan oleh pihak pengurusan AIM. Lebih-lebih lagi, kontrak *murabahah komoditi* yang diaplikasikan oleh pihak AIM merupakan satu bentuk akad pembiayaan Islam. Justeru, pembayaran balik pembiayaan dalam kalangan peserta AIM juga seharusnya mematuhi kehendak syarak. Sekiranya peserta AIM mengalami masalah dalam bayaran balik pembiayaan, peserta masih boleh berbincang dengan pihak AIM untuk menjadualkan semula ansuran bayaran balik pembiayaan tersebut. Sekiranya masih gagal berbuat demikian, peserta AIM perlulah memaklumkan kepada pihak AIM dengan kadar segera. Peserta AIM yang benar-benar mengalami kesempitan wang untuk menjelaskan hutang atas sebab *daruriyyah* boleh menghubungi pihak institusi zakat negeri untuk memohon bantuan zakat asnaf *al-gharimin*. Ini bermaksud peserta AIM yang tidak mampu membayar balik hutang boleh dikategorikan sebagai asnaf *al-gharimin* dan layak memohon bantuan daripada pihak institusi zakat negeri.

PENGHARGAAN

Penulis mengucapkan setinggi-tinggi penghargaan kepada Kementerian Pendidikan Malaysia (DP KPM)-FRGS (Kod s/o: 13026) di atas penawaran Dana Geran untuk penyelidikan ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah menyumbang kepada kejayaan menyempurnakan penyelidikan FRGS ini.

RUJUKAN

- Abdullah al-Mamun *et al.* (2011). "Empirical Investigation on Repayment Performance of Amanah Ikhtiar Malaysia's Hardcore Poor Clients" dlm. *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 7, hal. 125-133.
- AIM (Amanah Ikhtiar Malaysia) (2006). "Dua Dekad IKHTIAR Menjunjung Amanah" dlm. *Jurnal IKHTIAR*, Edisi Khas AIM 20 Tahun, Januari-Mac 2006, hal. 1-42.
- Al-Quran, Mushaf Malaysia dan Terjemahan* (2006). Shah Alam: Yayasan Restu.
- Azlan Khalili Shamsuddin (1995). *Riba: Alternatifnya Dalam Sistem Bank Islam*. Kuala Lumpur : Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Chan, S.H (2005). "An Explonatory Study of Using Micro-Credit to Encourage the Setting up of Small Businesses in the Rural Sector of Malaysia" dlm. *Asian Business & Management*. Vol 4. Iss. 4, hal. 455.
- Gibbons, D.S dan Sukor Kasim (1990). *Banking on The Rural Poor*. Penang: Center for Policy Research, Universiti Sains Malaysia.
- Md. Shahid Hassan (1996). *The Role of Amanah Ikhtiar Malaysia in Rural Poverty Alleviation: A Study in Sabak Bernam District, Selangor*. Tesis Sarjana Ekonomi yang diserahkan kepada Fakulti Ekonomi dan Perniagaan. Universiti Kebangsaan Malaysia. Tidak diterbitkan.
- Muhammad Yunus (1984). *On Reaching The Poor*. Dhaka: Grameen Bank.
- Muhammad Yunus (2003). *Banker To The Poor: Micro Lending and The Battle Against World Poverty*. New York: Public Affairs.

- Muhammad Yunus. (2007). *Banker To The Poor : Micro-Lending and The Battle Against World Poverty*. New York: Public Affairs.
- Muhammad Yunus (2007). *Creating a World Without Poverty : Social Business and The Future of Capitalism*. New York: Public Affairs.
- Mustofa Al-Khin, Dr. Mustofa Al-Bugho & Ali Asy-Syarbaji. (2004). “Fiqh Mazhab Syafie.” *Terjemahan Ust. Solehan bin Ayub*. Shah Alam: Pustaka Salam Sdn. Bhd.
- Neuman, W.L. (2006). *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches* (6th Edition). New York: Pearson Education Inc.
- Noraini Idris (2010). *Penyelidikan dalam Pendidikan*. Kuala Lumpur: Mc Graw Hill.
- Norhaizah Nawai & Mohd Noor Mohd Shariff (2010). “Determinants of Repayment Performance in Microcredit Programs: A Review of Literature” dlm. *International Journal of Business and Social Science*, Vol. 1. No. 2. Hal. 152-160.
- Norhaizah Nawai & Mohd Noor Mohd Shariff (2011). “The Importance of Micro Financing to the Microenterprises Development in Malaysia’s Experience” dlm. *Asian Social Science*, Vol. 7. Hal. 226-238.
- Osman Sabran (2000). *Urusniaga Al-Bai’ Bithaman Ajil Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*. Skudai: Penerbit Universiti Teknologi Malaysia.
- Osman Sabran (2001). *Urusniaga al-Qard al Hasan Dalam Mekanisme Pembiayaan Tanpa Riba*. Skudai: Penerbit Universiti Teknologi Malaysia.
- Wahbah al-Zuhaili (1995). *Fiqh dan Perundangan Islam*. Terjemahan Md Akhir Haji Yaacob et al. Jilid IV. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Wahbah al-Zuhaili (1996). *Fiqh dan Perundangan Islam*. Terjemahan Md Akhir Haji Yaacob et al. Jilid IV. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Yusuf al-Qardhawi (2007). *Halal dan Haram Menurut Perspektif Islam*. Terj. Abu Jabir Muhammad Pattani: Bin Halani Press.