

STRATEGI TERAJU EKONOMI ASNAF SDN BHD (TERAS) SEBAGAI PEMANGKIN KEJAYAAN USAHAWAN ASNAF DI SELANGOR

Strategy of Teraju Ekonomi Asnaf Sdn Bhd (TERAS) as a Catalyst for the Successful of Asnaf Entrepreneur in Selangor

Izatul Akmar Ismail^{1*}
Muhammad Nasri Md Hussain²
Abu Bakar Hamed³

^{1,2,3} Pusat Pengajian Perniagaan Islam (IBS), Universiti Utara Malaysia, 06010 Sintok Kedah

*Corresponding author (Email: izatul_akmar@yahoo.com)

Diterima: 21 August 2019, Diproses: 10 October 2019, Diterbitkan: 1 Mac 2020

Abstrak: Institusi zakat memainkan peranan penting bagi memastikan kemiskinan dapat dibasmi. Ini kerana kesan kemiskinan memberi kesan yang negatif kepada individu, masyarakat dan negara. Kemiskinan juga merupakan isu global yang diberikan perhatian. Antara matlamat utama dalam pelaksanaan Matlamat Pembangunan Lestari (SDG) atau Agenda Global adalah untuk membasmi kemiskinan menjelang 2030. Antara inisiatif yang dilaksanakan oleh institusi zakat adalah memberikan bantuan produktif seperti agihan modal perniagaan untuk membantu asnaf keluar dari kemiskinan. Pelbagai strategi dan perancangan mestilah diambil bagi memastikan asnaf dapat berdikari melalui bantuan perniagaan yang diberikan. Oleh itu, objektif kajian ini adalah untuk menghuraikan strategi-strategi yang digunakan oleh Teraju Ekonomi Asnaf Sdn. Bhd (TERAS) dalam memastikan usahawan asnaf berjaya dalam perniagaan dan menjadi pembayar zakat. Kajian ini menggunakan kaedah temu bual terhadap seorang pegawai di TERAS dan tujuh orang ikon usahawan asnaf berjaya di Selangor serta menggunakan kaedah analisis dokumen. Hasil kajian menjelaskan secara terperinci strategi-strategi yang digunakan bagi mencapai objektif untuk membangunkan usahawan asnaf.

Kata Kunci: Kemiskinan, SDG, Usahawan Asnaf, Strategi, zakat

Abstract: Zakat institutions play an important role in ensuring poverty is eradicated. This is because the effects of poverty have a negative effect on individuals, society and country. Poverty is also a global issue. One of the key goals in the implementation of the Sustainable Development Goals (SDGs) or Global Agenda is to eradicate poverty by 2030. Among the initiatives implemented by zakat institutions are to provide productive assistance such as the distribution of business capital to help alleviate poverty. Various strategies and plans must be taken to ensure that recipient can be independent through the business assistance provided. Therefore, the objective of this study is to elaborate on strategies used by Teraju Ekonomi Asnaf Sdn. Bhd (TERAS) in ensuring asnaf entrepreneurs success in business and become zakat payer. This study using interview method against an officer at TERAS and seven successful asnaf entrepreneurs icon in Selangor and document analysis methods. The

results of this study describe in detail the strategies used to achieve the objectives of developing asnaf entrepreneurs.

Keywords: Poverty, SDG, Asnaf Entrepreneur, Strategy, Zakat

LATAR BELAKANG KAJIAN

Kemiskinan menjadi isu utama yang mesti diberi perhatian oleh setiap negara dan masyarakat. Kesan negatif kemiskinan boleh menyebabkan berlakunya jenayah (Tang & Darit, 2015). gangguan terhadap kesihatan mental (Markum, 2009), fenomena gelandangan (Mohamed, 2015: 17), sebab kepada kemunduran dan kehancuran sesuatu bangsa (Mujahidin, 2008; Nawawi, 2019). Kesan kepada individu pula boleh menyebabkan bahaya terhadap aqidah, etika dan akhlak, pemikiran, rumah tangga dan masyarakat sepertimana dihuraikan oleh Dr. Yusuf al-Qardhawi dalam kitabnya *Musykilatul Faqri wa kaifa 'Aalajahal Islam* (Bastoni, 2013: 79-84).

Pelbagai dasar, matlamat dan strategi dilaksanakan sama ada di peringkat global mahupun nasional bagi memastikan kemiskinan dikurangkan dan dibasmi. Strategi pembasmian di peringkat global antaranya dengan pelaksanaan Matlamat Pembangunan Lestari (SDG) atau Agenda Global yang menyasarkan 17 matlamat dengan 169 sasaran menyaksikan bahawa 'no poverty' menjadi antara matlamat utama dalam pelaksanaan SDG ini sehingga tahun 2030 yang mengambilalih Matlamat Pembangunan Millenium yang berakhir pada 2015 (United Nation, t.t).

Salah satu institusi yang memainkan peranan penting dalam pembasmian kemiskinan ialah institusi zakat. Menurut Haron & Rahman (2016), zakat memainkan peranan dalam agihan pendapatan yang adil iaitu mengurangkan jurang pendapatan dengan menyalurkan dana kepada golongan yang memerlukan. Peranan zakat juga bukan sahaja memenuhi sara hidup tetapi bertujuan untuk memperkayakan golongan asnaf fakir dan miskin. Bagi mencapai objektif zakat untuk memperkayakan golongan asnaf, maka agihan zakat produktif diperkenalkan untuk memastikan asnaf-asnaf berdikari dan keluar dari kepompong kemiskinan dalam jangka masa panjang. Bantuan ini diberikan untuk menggalakkan asnaf fakir, miskin dan muallaf menceburi bidang keusahawanan. Matlamatnya adalah untuk membantu asnaf fakir, miskin dan muallaf keluar dari kemiskinan seterusnya menjadi pembayar zakat (Muda, 2014).

Jenis agihan ini terbukti memberi kesan yang positif kepada asnaf-asnaf fakir dan miskin. Ini terbukti dengan hasil dari agihan zakat produktif oleh memberikan perkembangan yang memberansangkan dalam mengeluarkan usahawan asnaf dari status asnaf. Berikut ialah prestasi oleh TERAS:

Jadual 1 : Key Perfomance Index (KPI) dan Jumlah Sebenar Usahawan Asnaf yang telah dikeluarkan dari Status Asnaf Fakir dan Miskin.

TAHUN	KPI (Bilangan Usahawan)	SEBENAR (Bilangan Usahawan)	PRESTASI
2015	150	173	115.3
2016	150	175	116.7
2017	200	180	90.0
JUMLAH	500	528	105.6

Sumber: Laporan Jabatan Audit Negara Malaysia (2018).

Berdasarkan laporan audit di atas di dapati bahawa prestasi sebenar bilangan usahawan asnaf keluar dari status asnaf memberansangkan. Tahun 2015 dan 2016 menunjukkan prestasi melebihi 100 peratus manakala pada 2017 menurun kepada 90 peratus. Hal ini demikian kerana pada tahun tersebut Lembaga Zakat Selangor (LZS) menghentikan sementara bantuan perniagaan untuk memberikan penekanan bantuan lain kepada asnaf fakir dan miskin (Temu bual Informan 8, 2018)

SOROTAN KAJIAN LEPAS

Pengagihan zakat produktif telah diperkenalkan oleh institusi zakat sejak 1980 an lagi. Lembaga Zakat Negeri Kedah (LZNK) adalah antara yang mula-mula memperkenalkan Bantuan Jaya Diri pada tahun 1986. Pelbagai kaedah digunakan bagi memastikan agihan ini memberi manfaat kepada asnaf sama ada berbentuk pinjaman mahupun pemberian modal ataupun peralatan. Konsep usahawan asnaf ini adalah suatu pendekatan yang terbaik bagi institusi zakat dengan kutipan yang rendah (Mahamod, 2011). Walau bagaimanapun, pengagihan zakat produktif mestilah diuruskan dengan baik dan cekap bagi memastikan keberkesanan agihan zakat dalam meningkatkan kualiti hidup asnaf.

Pengagihan zakat produktif mestilah ditadbir secara berkesan oleh institusi zakat. Sekiranya tidak diuruskan dengan baik, maka agihan ini tidak dapat membantu asnaf memperbaiki kehidupan mereka. Ini dapat dilihat berdasarkan bantuan modal yang diperkenalkan oleh Zakat Pulau Pinang (ZPP). Bantuan modal perniagaan bermula pada tahun 2004 tetapi terpaksa dibekukan pada pada tahun 2010. Ini disebabkan oleh hasil semakan yang dibuat mendapati bantuan ini tidak membantu peningkatan ekonomi asnaf, kemajuan perniagaan dan sebagainya. Oleh itu, ZPP telah memperkenalkan semula bentuk bantuan ini pada tahun 2013 dengan penambahbaikan dari sudut pemilihan asnaf secara temuduga (Rahman et.al, 2014).

Begitu juga kajian yang dilaksanakan oleh Muda (2014) ke atas asnaf yang mendapat Bantuan Jaya Diri oleh Lembaga Zakat Negeri Kedah (LZNK). Hasil kajian mendapati 42 dari 180 asnaf telah berjaya keluar dari kemiskinan. Walaupun terdapat pengurangan bilangan asnaf fakir miskin tetapi peningkatan min pendapatan bulanan hanyalah melepasi Pendapatan Garis Kemiskinan (PGK) yang membolehkan mereka terjerumus kembali ke kancuh kemiskinan.

Pelbagai masalah dikenalpasti dalam pelaksanaan bantuan ini sama ada melibatkan diri asnaf ataupun dari institusi zakat. Masalah yang melibatkan diri asnaf ialah bakat usahawan, motivasi, idea perniagaan, sikap. Manakala melibatkan institusi zakat termasuklah kekurangan tenaga kerja, kepakaran dan masalah pemantauan (Ab Rahman, A., Ali Basah, M. Y., Abdullah, M., Nooh, M. N., Mohd Fauzi, A. A., & Abu Bakar, M. F., 2016).

Oleh itu, institusi-institusi zakat mestilah merangka pelbagai strategi bagi memastikan agihan zakat terutamanya berbentuk produktif dapat memberikan kesan yang positif kepada kehidupan asnaf. Oleh itu, objektif utama kajian ini adalah untuk menghuraikan strategi oleh TERAS bagi memastikan bantuan perniagaan yang diberikan dapat mengeluarkan usahawan asnaf dari kemiskinan.

KAEDAH PENYELIDIKAN

Kajian ini berbentuk kajian kualitatif melalui temubual semi berstruktur secara bersemuka. Temubual di jalankan secara berkala iaitu temu bual dengan pegawai TERAS (Informan 8/INF 8) pada bulan Februari 2018 dan temu bual dengan usahawan asnaf berjaya mengambil masa selama lebih kurang 5 bulan (Ogos 2018 sehingga Disember 2018). Setiap temu bual

mengambil masa di antara 1 jam hingga 1 jam setengah bergantung kepada kelapangan masa informan. Berikut merupakan profil ringkas informan-informan:

Jadual 2: Profil Ikon Usahawan Asnaf Selangor.

Profil Informan		INF 1	INF 2	INF 3	INF 4	INF 5	INF 6	INF 7	INF 8
Jantina	Lelaki	x	x	x	x			x	
	Perempuan					x	x		x
Jenis Perniagaan	Makanan	x	x		x				
	Perkhidmatan			x			x	x	
	Peruncitan					x			
Pengiktirafan	Ikon Zakat Kebangsaan	x		x					
	Anugerah Usahawan Cemerlang LZS		x		x	x			
	Anugerah Keluarga Harapan LZS			x		x			
	Ikon Usahawan TERAS						x	x	
	Bantuan Bulanan			x		x	x	x	
Jenis Bantuan	Makanan	x				x		x	
	Perubatan		x				x		
	Persekolahan	x			x	x	x	x	
	Hari raya			x			x	x	
	Rumah					x	x		
	Kenderaan		x		x		x		
	Modal	x	x	x	x	x	x		
	Peralatan	x	x	x		x	x	x	

Sumber : Temubual dengan setiap informan

Selain itu, dokumen-dokumen yang terdapat di laman web TERAS dan jabatan audit juga dianalisis bagi mendapatkan gambaran menyeluruh strategi-strategi yang digunakan oleh LZS dan TERAS dalam membangunkan usahawan asnaf.

DAPATAN KAJIAN STRATEGI TERAS DALAM MEMBANGUNKAN USAHAWAN ASNAF BERJAYA

Penetapan Objektif dan Fokus Utama TERAS

Antara objektif TERAS Sdn. Bhd adalah untuk membangunkan usahawan asnaf dengan memfokuskan peningkatan pendapatan asnaf dan mengeluarkan asnaf dari kemiskinan (TERAS, t.t). TERAS Sdn. Bhd adalah syarikat milik penuh Majlis Agama Islam Selangor (MAIS) yang diaktifkan semula pada tahun 2011 bagi meluaskan peranan LZS dalam melaksanakan Program Pembangunan Ekonomi untuk asnaf fakir dan miskin di Negeri Selangor. Ini diakui oleh Informan 8 yang merupakan pengurus Sektor Pembangunan Usahawan dan berpengalaman lebih 10 tahun dalam pembangunan usahawan asnaf di Selangor:

“Asasnya kita nak keluar tu sebab nak besarkan fungsi usahawan tu sebab tu kita keluar dari lembaga zakat Selangor” (INF 8).

Peranan Sektor-sektor dalam TERAS Sdn. Bhd Terhadap Pembangunan Usahawan Asnaf

Terdapat tiga sektor utama dalam TERAS yang memainkan peranan penting dalam membangunkan usahawan asnaf. Sektor tersebut termasuklah sektor latihan asnaf, sektor pembangunan usahawan dan sektor kewangan (TERAS, t.t). Sektor latihan asnaf berperanan dalam:

1. menyediakan dan mengendali kursus serta latihan keusahawanan asnaf fakir miskin bagi menambah kemahiran kearah meningkatkan pendapatan
2. menyediakan dan mengendali program latihan jahitan kepada asnaf fakir dan miskin
3. membekalkan keperluan kelengkapan pakaian sekolah untuk anak-anak asnaf fakir dan miskin.

Sektor pembangunan usahawan pula berperanan untuk mengeluarkan usahawan asnaf yang berdikari, proaktif dan berkarisma melalui bantuan modal, dan pemantauan berterusan serta meningkatkan jumlah usahawan asnaf yang berdaya maju untuk keluar dari status asnaf fakir miskin. Manakala sektor kewangan pula memastikan pembayaran dilakukan bagi dokumen yang lengkap diterima.

Pengisian kursus-kursus dan Latihan

TERAS melalui sektor latihan asnaf memastikan usahawan asnaf dilengkapi dengan latihan-latihan dan kursus-kursus yang dapat mengembangkan pengetahuan mereka dalam bidang perniagaan. Kursus yang diberikan bukan sahaja merangkumi aspek teori malah kemahiran asas perniagaan dan kemahiran khusus bagi usahawan asnaf.

“Kursus kita kat sini kalau ikutkan kita ada 3 jenis. Pertama kursus yang berhubung dengan teori. Teori ni tulah yang lanjutan usahawan, kursus pemasaran, kursus kewangan. Dia kalau kursus lanjutan usahawan tu dia dah masuk semua sekalilah. Tapi dia ada specialize untuk marketing sahaja, specialize untuk belajar.. Skill apa semua tu keperluan. Ikut keperluan. Kalau kata kuih dia tak berapa bagus sikit kita pegawai akan rekemen la bahagian latihan untuk buat” (INF 8).

“Dia bagi kursus tu macam mana kita nak menjalankan perniagaan, macammana kita nak apa ni kewangan macammana macammana kita nak ni dia ada ajar basic lah..”(INF 3).

“Kursus aaa apa tu aaa kewangan, lepas tu buat frozen, aa dia banyakla kursus dia..., dia ajar kewangan” (INF 4).

“Marketing semua adala..Ha’a, cara mengurus, cara yang bekam, aaa apa IT, kursus jati diri, kursus mekap..Dekat kursus pra modal..tu macam-macam belajar. Dia lebih kepada cara kita nak uruskan kewanganlah”(INF 6).

Kursus berbentuk kerohanian juga diberikan kepada usahawan asnaf untuk meningkatkan jati diri dan keperibadian mereka.

“Dia banyak melibatkan motivasi ah, motivasi diri aaa” (INF 1).

“ Ha, perniagaan. Pastu untuk macammmana nak nak nak cara bimbing kehidupan yang khususnya kepada yang umat Islamlah” (INF 3).

“ Yang bawah zakat Selangor aaa adalah 2 hari 1 malam. Itu yang aa apa nama kursus dia tapi itu dia motivasi, keislaman sikit..ESK bukan ntah apa nama. Yang Indon tu. Islam sikit. Keislaman sikit. Bab ketuhanan. Tak. Dia tak sentuh tentang perniagaan. Sentuh tentang jiwa kita.” (INF 4).

“Kursus jati diri pasal, dia lebih kepada agamalah” (INF 6).

“ Oh yang tu sebab zakat pun dia ada kursus juga mungkin kerohanian ni dia duduk bawah zakat. Bawah pembangunan insan ke macam tu kan..Zakat ni ada kursus-kursus aa ilmiah kursus tafaqquh ibadah ni memang ada buat setiap minggu pergi masjid ada ajar mengaji solat...Kita pun dalam kursus kita, selain kita membantu peserta kita ada selitkan motivasi pastu ada yang mudahnya mencari rezeki yang tu pun ada masukkan juga”(INF 8).

Melaksanakan pemantauan secara berkala yang sistematik

Pemantauan merupakan aspek penting yang dititikberatkan oleh TERAS dalam memastikan bantuan yang diberikan dapat memberikan manfaat sepenuhnya kepada asnaf. Selain mengetahui perkembangan usahawan asnaf, pemantauan juga dapat mengurangkan salah laku penerima bantuan perniagaan. Pemantauan yang dilaksanakan oleh TERAS adalah dengan melantik seorang pegawai untuk satu daerah untuk turun ke lapangan dan menetapkan KPI harian yang mesti di capai oleh setiap pegawai yang bertanggungjawab. Terdapat juga kriteria-kriteria pemantauan yang mesti diikuti oleh pegawai pemantau dan juga usahawan asnaf.

“Pemantauan tu memang start 2012 time saya pegang saya nampak dulu masa dekat zakat saya selalu dapat saya dengarlah orang kata dapat bantuan tapi orang tu jual, saya nampak isu dia sendiri tak de pemantauan. Sebab tu ada team pemantauan bila saya jadi pengurus..So macammmana nak melaksana saya wujudkan pemantauan tu yang tu antara kaedah dan strategi yang kita buatlah..” (INF 8).

“ Pemantauan pun ada kriteria kita kena pantau. Katalah pegawai saya ada 8 orang kena pantau Selangor ada 9 daerah..Yang mana kerja diorang ni isnin sampai khamis turun padang. Aaa so diorang ada KPI harian dia apa yang dia kena capai berapa ramai asnaf yang dia kena turun. Dia turun dia ada satu borang pemantauan yang dia akan nilai asnaf-asnaf tu..”(INF 8)

“Dekat sini sebab kita turun padang terus...Pegawai datang bawa borang pemantauan, asnaf kita datang tu tunjuk SSM kau hidup ke tak, buku tunai hidup ke tak.” (INF 8).

Ini diakui oleh ikon usahawan asnaf yang menjelaskan bahawa pemantauan dilakukan pada setiap bulan bagi melihat perkembangan mereka.

“Semasa lori dulu ada. Daripada start kita dapat tu dia memang pantaulah ..Kita bagi report...Setiap bulan. Bagi report” (INF 4)

“ Diorang pantau. Dia pantau macam , macam masa aa permulaan tu dia pantau kita ada job tak, ada dapat keja tak, kita bergerak tak. Memang kita kena hantar report lah pendapatan bulanan kita berapa berapa berapa. Setiap bulan hah” (INF 6)

Antara piagam pelanggan bagi sektor pembangunan usahawan adalah memastikan bahawa pemantauan dilakukan 3 bulan sekali bagi asnaf yang berpotensi (TERAS, t.t).

Pembangunan Projek-Projek untuk Jangka Masa Panjang

TERAS melalui sektor pembangunan usahawan melaksanakan projek-projek jangka masa panjang bagi asnaf yang tiada perniagaan dan juga bagi asnaf yang mempunyai perniagaan tersendiri. Antara projek yang ditawarkan seperti *MyBidan* dengan kerjasama kepakaran luar, lori dan Pasar Rakyat Asnaf. Projek-projek seperti *MyBidan* berpotensi menjana pendapatan jangka panjang bukan sahaja kepada asnaf tetapi juga kepada TERAS.

“ Kalau untuk dekat sini dekat teras ni kalau saya, saya memang dah plan, tahun ni bulan 3 ni pun saya dah buat paper kita nak ada projek kita sendiri, brand kita sendiri yang mana bukan asnaf saja yang guna brand tu aa maksudnya zakat negeri lain nak guna pakej kita pun boleh. Hijrah Selangor, MARA. Adalah satu produk tak boleh announce lagi produk tu. Katalah produk tu sebelum ni kita lebih ke arah servis sekarang ni kita ada servis mybidan, pernah dengar kan mybidan. Mybidan kita buat dengan mentor skill maksudnya kita attach dengan consultant luar sebab kita tak ada kepakaran lagi nak buat benda tu. So sekarang ni kita aim objektif kita nak tambah pendapatan asnaf nak bagi asnaf keluar asnaf, kita attach tapi untuk long term punya company sekurang-kurangnya brand tu kita wujudkan sendiri, kita lah mentor skill tu, so dengan usahawan Risda ke kamilah develop menggunakan brand kita. Asnaf dapat bantuan peralatan tu tapi agensi lain kena bayarlah. Dalam masa yang sama dia jana pendapatan untuk TERAS sekali” (INF 8).

“ saya lebih mencari peluang peluang servis yang sampai bila-bila selagi robot tak boleh buat manusia boleh buat tu” (INF 8).

Menetapkan matlamat bantuan

Matlamat utama bantuan perniagaan oleh pihak TERAS adalah untuk mengeluarkan asnaf dari status asnaf dan dapat berdikari pada masa hadapan. TERAS telah menetapkan KPI bilangan usahawan yang perlu dikeluarkan dari status asnaf pada setiap tahun bagi memastikan matlamat utama bantuan tercapai.

“Dulu masa saya dekat zakat masa tu saya tak da KPI keluar asnaf lagi..Saya start jadi pengurus baru ada KPI..Kita memang ada KPI. KPI tahun ni (2018) 200 orang..Usahawan asnaf kat kita ni objektifnya untuk bagi mereka berdikari sebenarnya...kita limit kita kat sini sampai berdikari sampai melipasi had kifayah sahaja..” (INF 8).

Hasil temu bual dengan informan ikon usahawan juga mendapati kebanyakan mereka memahami matlamat bantuan diberikan kepada mereka dan berusaha untuk mencapai matlamat tersebut.

“Encik., kalau saya bagi lori ni, encik.. memang nak keluar asnaf. Saya memang kalau dapat harini, harini saya keluar..”(INF 2)

“Dia, saya tengok zakat Selangor ni,dia bila dah bagi modal tu memang dia dah bagi modal tu memang dia harap sangat kita ni berjaya..”(INF3).

“Aaa, duit orang, amanah pada kita. Aku bagi kau duit, kan zakat untuk bangunkan kau punya ekonomi. Itu je. Saya takut itu je...Itu nak cepat-cepat keluar..Memang nak keluar cepat-cepat” (INF 4).

“..Saya, kemungkinan zakat ni dia cuba, dia tengok orang betul-betul nak buat, dia nak keluarkan. Ha, dia nak keluarkan daripada.. Supaya orang lain, boleh bagi orang lain pulak “(INF5).

Memberikan bantuan perniagaan mengikut keperluan usahawan asnaf

Kebanyakan informan ikon usahawan asnaf selain mendapat bantuan modal dan alatan perniagaan, mereka juga menerima pelbagai bantuan lain seperti yang telah diringkaskan dalam Jadual 2. Kebanyakan dari informan ikon usahawan asnaf hanya menerima bantuan hanya dari LZS dan TERAS. Ini kerana LZS dan TERAS memberi bantuan mengikut kepada keperluan seseorang asnaf.

“Ya bagi ikut keperluan...Kalau dia minta peti ais besar sikit kita akan tanya kenapa besar tu je peti ais dia tambah pengeluaran dia semua tu kita kena kaji. Kat mana source maksudnya kat mana dia amek dari supplier mana sebab itu memang sebab saya pernah jadi panel untuk modal Selangor diorang panggil untuk kan Selangor pun ada bantuan kan saya pernah juga jadi panel dia dia nampak dekat sini memang lagi strict” (INF 8).

Membantu pemasaran usahawan asnaf

Pemasaran merupakan aspek penting dalam perniagaan bagi membolehkan pelanggan mengetahui maklumat berkenaan produk dan perkhidmatan dan mendapatkannya. Selain kursus pemasaran yang diberikan kepada usahawan asnaf, LZS dan TERAS juga membantu usahawan dalam memperkenalkan produk dan perkhidmatan mereka.

“Pelbagai sudut. Cara macammama nak buat marketing. Dulu dia tolong buat marketing kat saya (INF 1)”.

“Kalau ada orang nak beli kerusi rodalah. Mana saya tu dia tolong tu dari segi market pun dia tolong. Makna kalau ada permohonan asnaf-asnaf yang lain untuk nak mendapatkan kerusi roda ke tongkat ke apa-apa sahajalah untuk alat bantuan kan, dia suruh cari azmi rehab. Makna dia suruh cari sayalah, jadi di situ secara tak langsung dia tolong dari segi market” (INF 3).

“Pernah pusat zakat pernah orderlah dengan kita, pusat zakat.. Ni ha pusat zakat amek tender kami buat bahun sup utara” (INF 5).

Memotivasikan usahawan asnaf

Aspek motivasi juga ditekankan kepada asnaf bagi menaikkan semangat dan keyakinan mereka menghadapi ujian dan mengekalkan perniagaan mereka. Motivasi ini diberikan sama ada dari program yang dilaksanakan, melalui kursus-kursus yang dijalankan ataupun melalui hubungan baik usahawan asnaf dengan pegawai di LZS mahupun TERAS.

“ Sebab tu kita sebelum diorang ni keluar asnaf kita ada juga program yang kita namakan TUAS, transformasi usahawan asnaf yang mana dalam program TUAS ni kita akan kumpulkan usahawan yang dah keluar tahun lepas, usahawan yang bakal keluar tahun ni kita panggil juga agensi-agensi macam hijrah Selangor, MARA, SSM, agensi yang boleh bagi bantuan pada mereka ni so dalam tu kita akan kenalkan mereka satu kita nak appreciate mereka yang dah keluar ni lah supaya bagi semangat kepada yang bakal nak keluar ni...” (INF 8).

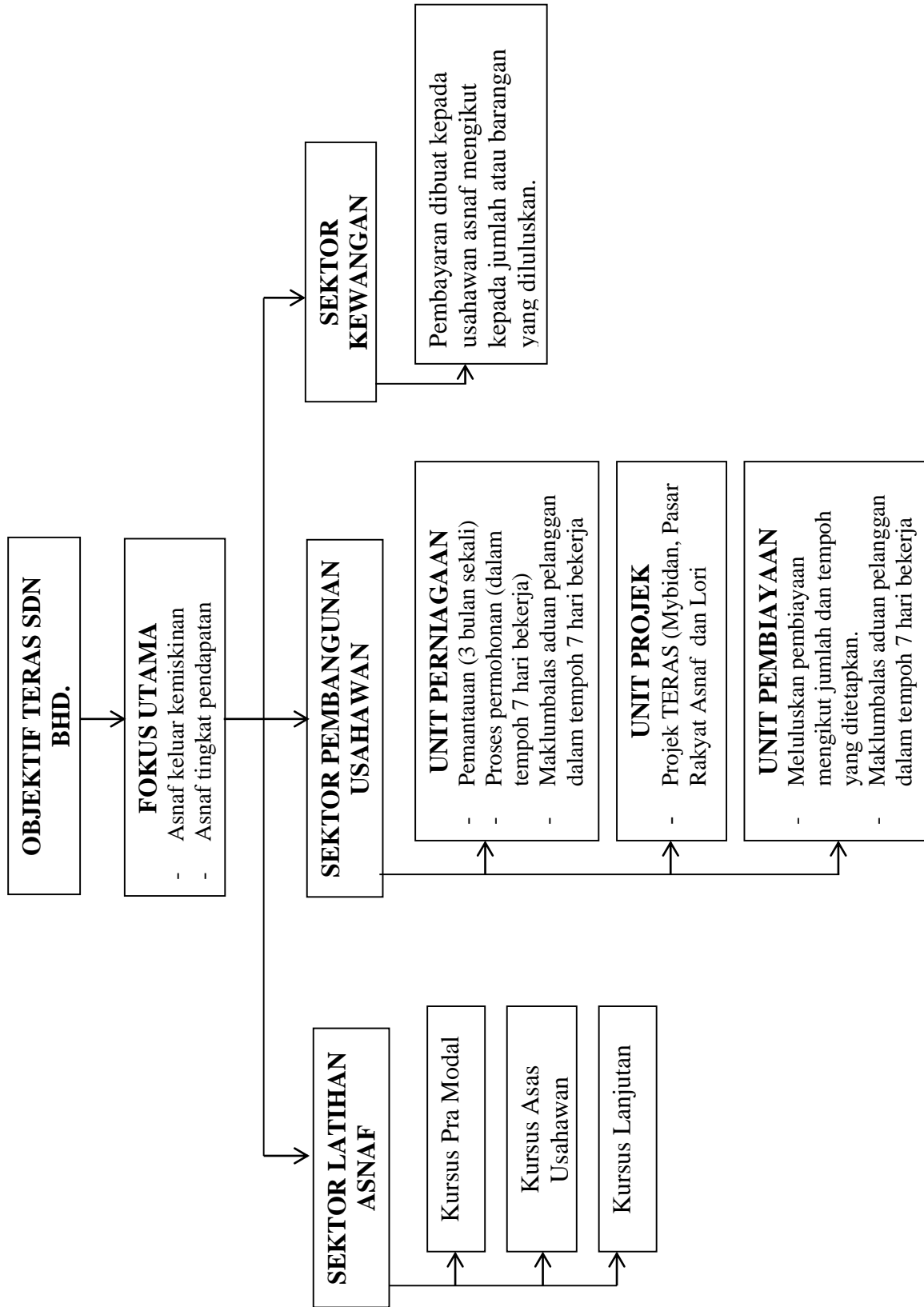
“..Tapi lembaga zakat, abang, abang bersyukur lah, abang cakap terus teranglah abang berterima kasih banyak kepada Lembaga Zakat Selangor, pada MAIS dia banyak supportlah... Diorang bimbing supaya kita naik semangat lagi baiklah..” (INF 2).

“Pastu banyak kita tak tahu rupanya zakat ni dia bagi contoh dekat orang lain asnaf-asnaf lain datang la sini tengok macammna orang buat..” (INF 5).

“ Zakatlah..Dia dia banyak dia bagi saya jalan. Lepas tu dia bagi talk, dia bagi ilmu, dia bagi semangat daripada dia punya, daripada dia punya cakap, dia punya kursus-kursus tu kan. Naikkan motivasi.” (INF 6)

“ Itu kalau Selangor nya saya tengok okla. Dia makna dia ada bimbingan, lepas tu dia ada perhatian lepas tu pulak dia ada, dia ada sokongan..Jadi kalau kita ada masalah kita boleh pergi rujuk pada dia balik. Saya ada masalah ni ni ni macam-macam citer jadi dia bagi bimbingan balikhlah” (INF 3).

Berikut merupakan strategi-strategi yang digunakan oleh TERAS dalam usaha untuk memastikan usahawan asnaf dapat dibangunkan dan seterusnya mengeluarkan mereka dari status asnaf:



Sumber: Laman Web TERAS Sdn. Bhd.

KESIMPULAN DAN CADANGAN

Kajian mendapati bahawa zakat memainkan peranan penting dalam membantu asnaf memperbaiki taraf ekonomi mereka. Strategi-strategi yang proaktif mestilah dilaksanakan bagi memastikan bantuan yang diberikan mencapai matlamat pembasmian kemiskinan. Antara strategi yang telah dilaksanakan oleh TERAS ialah penetapan objektif dan fokus utama untuk membangunkan usahawan asnaf, peranan sektor-sektor dalam TERAS Sdn. Bhd terhadap pembangunan usahawan asnaf, pengisian kursus-kursus dan latihan, pembangunan projek-projek untuk jangka masa panjang, menetapkan matlamat bantuan, memberikan bantuan perniagaan mengikut keperluan usahawan asnaf, , membantu aspek pemasaran usahawan asnaf dan memotivasikan usahawan asnaf.

Kajian ini melibatkan strategi yang digunakan oleh TERAS dalam memperkasakan bantuan perniagaan yang diberikan kepada asnaf. Oleh itu, satu kajian menyeluruh strategi-strategi pemerksaan usahawan asnaf di institusi-institusi zakat di Malaysia perlulah dilaksanakan agar dapat diharmonikan dan dibina satu garis panduan umum yang boleh digunapakai bukan sahaja oleh institusi-institusi zakat di Malaysia malah menjadi contoh di negara-negara lain.

BIBLIOGRAFI

- Ab Rahman, A., Ali Basah, M. Y., Abdullah, M., Nooh, M. N., Mohd Fauzi, A. A., & Abu Bakar, M. F. (2016). Program Usahawan Bagi Memperkasakan Ekonomi Golongan Asnaf-Pemantauan Dari Aplikasi MyEma. *Pengurusan, Jurnal Fatwa, Penyelidikan*, 7, 29-38.
- Bastoni, H. A. (2012). *Beginilah Rasulullah Berbisnis*. Jundi Resources.
- Haron, M.S & Rahman, R., (2016). Pengagihan Zakat Dalam Konteks Kesejahteraan Masyarakat Islam: Satu Tinjauan Berasaskan Maqasid Al-Syariah. *Labuan E-Journal of Muamalat and Society*, 10, 129–140.
- Jabatan Audit Negara Malaysia (2018). Laporan Ketua Audit Negara Tahun 2017 : Pengurusan Aktiviti Jabatan/ Agensi dan Pengurusan Syarikat Kerajaan Negeri Selangor, Siri 2. Dipetik 30 April 2019 dari <https://www.audit.gov.my/index.php/ms/laporan/negeri-2>.
- Lebar, O. (2015). *Penyelidikan Kualitatif: Pengenalan kepada Teori dan Metode*. Penerbit Universiti Pendidikan Sultan Idris.
- Mahamod, L.H., (2011). *Alleviation of Rural Poverty in Malaysia: the Role of Zakat, A Case Study*. The University of Edinburgh.
- Markum, M. E. (2009). Pengentasan Kemiskinan dan Pendekatan Psikologi Sosial. *Psikobuana*, 1(1), 1–12.
- Mohamed, R., (2015). *Gelandangan Antara Tret Personaliti dan Religiositi*. Kuala Lumpur: Institut Terjemahan dan Buku Malaysia Berhad.
- Mujahidin, A. (2008). Pengentasan Kemiskinan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Al-*, 7(1), 168–185.
- Muda, N. S. (2014). *Keberkesanan Agihan Zakat Kepada Asnaf Fakir Dan Miskin : Kajian Kes Bantuan Jayadiri, Jabatan Zakat Negeri Kedah*. Universiti Sains Malaysia.
- Nawawi, H. (2019). Pengangguran Dan Kemiskinan Perspektif Ekonomi Islam. *qolamuna: Jurnal studi islam*, 4(2), 311-328.

- Rahman, A.A., Basah, M.Y.A, Abdullah, M., Nooh, M.N., & Fauzi. A.A.M (2014). Keberkesanan Program Usahawan Asnaf Oleh Institusi Zakat Dalam Menginterpretasikan Keharmonian Ummah. *International Conference on Arabic Studies and Islamic Civilization*, 500–509.
- Rahman, R. A., & Ahmad, S. (2011). Strategi Pembangunan Keusahawanan Asnaf Fakir dan Miskin melalui Agihan Bantuan Modal Zakat. *Jurnal Pengurusan*, 33, 37–44.
- Tang, C. F., & Darit, S. M. (2015). Penentu Makroekonomi Kadar Jenayah di Malaysia. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 49(2), 53-60.
- Temu bual dengan Informan 1 pada 10 Ogos 2018 di Kantin Sekolah Bukit Beruntung.
- Temu bual dengan Informan 2 pada 18 Ogos 2018 di Kedai Makan berhadapan McD Damansara.
- Temu bual dengan Informan 3 pada 17 Ogos 2018 di Pasar Taman Datuk Harun.
- Temu bual dengan Informan 4 pada 16 Ogos 2018 di Dataran Armcorp Mall.
- Temu bual dengan Informan 5 pada 25 Ogos 2018 di kedai runcit Batu 23, Sungai Nibong, Sabak Bernam.
- Temu bual dengan Informan 6 pada 8 November 2018 di Telok Panglima Garang.
- Temu bual dengan Informan 7 pada 1 Disember 2018 di Pangsapuri Rista Villa.
- Temu bual dengan Informan 8 pada 12 Februari 2018 di pejabat TERAS Sdn. Bhd.
- TERAS (t.t). Maklumat Teraju Ekonomi Asnaf Sdn. Bhd. Dipetik dari <https://myteras.com/home-elementor/> pada 15 Ogos 2019.
- United Nation (t.t). Sustainable Development Goals. Dipetik 30 April 2019 dari <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>