

PENGUKUHAN PENGAKSESAN KEWANGAN PERUSAHAAN MIKRO MELALUI KERANGKA PENDANAAN AWAM ISLAMIK: SATU KAJIAN KES DI NEGERI TERENGGANU

Strengthening Financial Access for Micro-Enterprises through an Islamic Crowdfunding Framework: A Case Study in Terengganu

Mohamed Asmy Mohd Thas Thaker^{1a*}

Department of Economics, Kulliyah of Economics and Management Sciences,
International Islamic University Malaysia, 50728 Kuala Lumpur, MALAYSIA
E-mail: asmy@iium.edu.my

*Corresponding Author: asmy@iium.edu.my

Received: 21 May 2025

Accepted: 2 September 2025

Published: 30 September 2025

DOI: <https://doi.org/10.33102/jfatwa.vol.30no3.702>

Abstrak	Abstract
Perusahaan mikro memainkan peranan penting sebagai tunjang pertumbuhan ekonomi di negeri Terengganu. Walaupun peranan perusahaan mikro adalah signifikan dalam menjana pertumbuhan ekonomi yang positif, kajian empirikal di Terengganu menunjukkan bahawa sektor ini menghadapi cabaran dalam mengakses sumber kewangan luaran bagi kelangsungan operasi mereka. Sehubungan itu, wujud keperluan untuk mekanisme pembiayaan alternatif yang lebih inovatif bagi meningkatkan akses perusahaan mikro terhadap sumber kewangan luaran. Oleh itu, kajian ini mengenalpasti cabaran-cabaran kewangan luaran oleh perusahaan mikro, mencadangkan penggunaan pendanaan awam Islamik sebagai sumber kewangan yang lestari dan menilai tahap kesediaan perusahaan mikro terhadap model yang dicadangkan. Dapatan kajian mendapati bahawa perusahaan mikro	Micro-enterprises play an important role as the backbone of economic growth in Terengganu. Although their contribution to positive economic development is significant, empirical studies show that this sector faces challenges in accessing external financing to sustain their operations. Consequently, there is a need for an innovative alternative financing mechanisms to improve micro-enterprises' access to external capital. This study examines the external financial challenges encountered by micro-enterprises, proposes Islamic crowdfunding as a sustainable source of financing, and assesses the readiness of micro-enterprises towards the proposed model. The findings indicate that micro-enterprises face various financial constraints, including high interest rates, stringent documentation requirements, demanding collateral conditions, insufficient financing amounts, lengthy loan durations, and the inherent nature of their businesses.

menghadapi pelbagai cabaran kewangan termasuklah kadar faedah yang tinggi, keperluan dokumentasi yang ketat, syarat kolateral yang ketat, jumlah pembiayaan yang tidak mencukupi, tempoh pinjaman yang panjang, serta sifat perniagaan itu sendiri. Tambahan juga, dapatan kajian menunjukkan tahap kesediaan yang positif dalam kalangan perusahaan mikro, dengan kecenderungan yang lebih tinggi terhadap pendanaan awam Islamik berkonsepkan derma dan ganjaran. Selain itu, hasil kajian juga mendapati bahawa sekiranya pendanaan awam Islamik mampu merangsang aktiviti ekonomi setempat serta menyokong penyediaan modal perniagaan, ia akan memberi kesan yang signifikan terhadap tahap kesediaan perusahaan mikro untuk menggunakannya. Secara langsung, hasil kajian ini dapat membantu kerajaan negeri Terengganu dalam merangka strategi pembiayaan yang lebih lestari dan berdaya maju bagi menyokong perusahaan mikro dalam mendapatkan sumber kewangan luaran. Selain itu, kajian ini turut berpotensi menjadikan Terengganu sebagai negeri perintis dalam memperkasakan perusahaan mikro melalui pendekatan pendanaan awam Islamik. Kata kunci: Perusahaan mikro; Sumber kewangan; Pengaksesan kewangan; Pendanaan awam Islamik; Sumber kewangan alternatif	The findings reveal a generally positive level of readiness among micro-enterprises, with a stronger preference for donation- and reward-based Islamic crowdfunding models. Moreover, the results indicate that if Islamic crowdfunding can stimulate local economic activity and support the provision of business capital, it will significantly enhance micro-enterprises' willingness to adopt it. In turn, these insights can help the Terengganu state government craft more sustainable and viable financing strategies to support micro-enterprises in securing external funds. The study also positions Terengganu to become a pioneering state in empowering micro-enterprises through an Islamic crowdfunding approach. Keywords: Alternative Financing, Islamic Crowdfunding, Micro Enterprises
---	--

1. PENGENALAN

Perusahaan mikro berperanan penting dalam meningkatkan pengeluaran negara, mewujudkan peluang pekerjaan, menggalakkan integrasi antara firma, menjana eksport, serta menyokong proses pengeluaran bagi industri berskala sederhana dan besar (Loganathan et al., 2004). Antara peranan utama perusahaan mikro yang telah dikenal pasti termasuk menjadi pemangkin persaingan, menawarkan pelbagai pilihan produk kepada pengguna, berfungsi sebagai platform awal sebelum memasuki pasaran industri, menjadi sumber inovasi dan kreativiti, serta menyediakan peluang kerjaya kepada

tenaga kerja yang paling produktif. Kepentingan perusahaan mikro ini jelas terbukti apabila sektor ini merangkumi 78% daripada keseluruhan perniagaan dan menyumbang lebih 50% kepada jumlah guna tenaga negara. Malah, perusahaan mikro juga telah membantu menyumbang kepada peningkatan KDNK Malaysia, daripada 28.1% pada tahun 2003 kepada 31.9% pada tahun 2010, dan seterusnya meningkat kepada 39.1% pada tahun 2023 (Laporan Tahunan, 2023). Seajar dengan kepentingan ini, kerajaan turut berusaha memperkasakan perusahaan mikro bagi memperkukuh dan memajukan sektor Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) (Laporan Tahunan, 2023). Secara umumnya, perusahaan mikro memerlukan akses kepada sumber kewangan dalam pelbagai peringkat operasi, termasuk (a) permulaan perniagaan, (b) pengembangan operasi, dan (c) pembesaran firma. Bagi menyokong keperluan ini, pelbagai usaha, program, dan dasar telah diperkenalkan untuk membantu perusahaan mikro mendapatkan sumber pembiayaan yang diperlukan.

Namun begitu, perusahaan mikro sering menghadapi kesukaran yang ketara dalam pengaksesan sumber kewangan khususnya sumber kewangan luaran (Thaker 2018; Salmah & Siti Rahayu, 2021; Mohd Idris, 2024). Kesukaran ini pastinya akan membantutkan perkembangan dan daya saing perusahaan mikro di Terengganu, secara khususnya (Zakaria et al. 2022; Nor et al. 2024; Yahaya, 2014). Untuk membantu sumbangan perusahaan mikro dalam perkembangan ekonomi negara termasuk di negeri Terengganu secara khususnya, pengaksesan sumber kewangan terutamanya sumber kewangan luaran telah disediakan bagi membantu meningkatkan perniagaan mereka oleh semua pihak sama ada swasta atau kerajaan. Sebagai contohnya, SMECorp, Yayasan Pembangunan Usahawan (YPU) Terengganu, SME Bank, MARA, TEKUN, AIM dan sebagainya telah menyediakan skim bantuan kewangan untuk semua jenis perniagaan termasuk perusahaan mikro. Usaha-usaha ini telah dilakukan agar perusahaan mikro dapat mengakses perkhidmatan kewangan yang disediakan dan sekaligus membantu pertumbuhan ekonomi menjadi mampan dan saksama sesuai dengan objektif pemberiannya. Melalui pengaksesan kewangan yang kukuh dan mampan, ianya dapat membantu pengusaha perusahaan mikro di peringkat operasi iaitu (a) permulaan operasi, (b) pengembangan operasi dan (c) pembesaran firma.

Namun, disebalik perkembangan pesat tersebut terdapat permasalahan utama yang dikenal pasti berhubung pengaksesan sumber kewangan luaran. Masalah pengaksesan kewangan menjadikan pengusaha perusahaan mikro di negeri Terengganu masih lagi kurang kemampuan untuk bersaing (Ramli, 2017) berikutan kemampuan yang terhad dalam persaingan (Mohammad & Mahmood, 2014; Yahaya, 2014; Zakaria et al. 2022; Nor et al. 2024; Yahaya, 2014) yang menatijahkan kegagalan untuk berkembang maju dalam sektor

perniagaan. Tambahan pula, masalah ini juga membantutkan beberapa peringkat operasi perusahaan mikro iaitu (a) permulaan operasi, (b) pengembangan operasi dan (c) pembesaran firma. Sebahagian besar kajian lepas hanya menekankan isu yang berkaitan dengan akses kepada sumber kewangan luaran tanpa mengemukakan cadangan penyelesaian. Persoalannya ialah sejauh manakah masalah pengaksesan sumber kewangan luaran menjadi punca utama dikalangan pengusaha perusahaan mikro dan apakah jalan penyelesaiannya.

Justeru itu, kajian ini bertujuan mengenal pasti tahap kekangan ataupun halangan dalam pengaksesan sumber kewangan luaran dikalangan perusahaan mikro di Terengganu dan mencadangkan sumber kewangan yang lestari dengan menggunakan kerangka pendanaan awam Islamik. Kajian ini mengintegrasikan pendanaan awam Islamik dengan perusahaan mikro bagi menangani kekangan ataupun halangan dalam pengaksesan sumber kewangan. Melalui pencadangan kerangka tersebut, ianya akan menjadi sumber kewangan alternatif kepada perusahaan mikro di Terengganu dan menjadikan perniagaan mereka yang mampan, lestari dan berdaya saing. Melalui kajian ini juga, ianya dapat menjadikan negeri Terengganu sebagai negeri pemacu dalam membantu perusahaan mikro dengan menggunakan pendanaan awam Islamik.

2. KAJIAN LITERATUR

2.1 Definisi Perusahaan Mikro di Malaysia

Di Malaysia, perusahaan mikro didefinisikan sebagai pertubuhan yang kurang dari lima pekerja atau kurang dari RM300,000 perolehan tahunan untuk semua sektor-sektor seperti pembuatan, perkhidmatan, pertanian, dan lain-lain sektor. Disini dua kriteria utama iaitu jumlah pekerja sepenuh masa atau perolehan tahunan digunakan bagi tujuan pendefinisian PKS di Malaysia. Sekiranya salah satu kriteria perusahaan mikro melebihi syarat dari segi jumlah pekerja atau perolehan tahunan, maka kriteria yang terendah akan diberikan keutamaan.

2.2 Peranan Perusahaan Mikro

Perusahaan mikro di Malaysia merangkumi 75.1 peratus daripada jumlah PKS di Malaysia diikuti oleh perusahaan kecil (22.7%) dan sederhana (2.1%) (Economic:Cencus: Profile of SMEs, 2023). Di samping itu, sebahagian besar iaitu 79 % sektor perkhidmatan adalah diwakili oleh perusahaan mikro. Sektor pembuatan dan pertanian juga menunjukkan corak yang sama dimana

perusahaan mikro menjadi dominan dalam sektor tersebut. Perusahaan mikro di sektor-sektor tersebut merangkumi lebih dari separuh, dengan masing-masing 52.8 peratus dan 46.1 peratus. Dalam sektor pembinaan pula, perusahaan mikro membentuk sekitar 56.8 peratus (Economic Census: Profile of SMEs, 2023). Sementara itu, perusahaan mikro juga menyumbang dari segi nilai output kasar (value of gross output) sebanyak RM1.3 trillion dan nilai ditambah (value added), sebanyak RM578.8 billion. Dari segi penyediaan pekerjaan, perusahaan mikro menggunakan kira-kira 2 juta tenaga pekerja.

2.3 Masalah Pengaksesan Kewangan Dikalangan Perusahaan Mikro

Pengaksesan sumber kewangan yang efisien menjadi pemangkin kepada kelestarian bagi semua jenis perniagaan termasuk perusahaan mikro. Walaupun sumber kewangan perniagaan dilihat menjadi agen penting kepada prestasi perniagaan, namun ianya menjadi masalah berterusan. Sebagai contohnya, dalam hal kewangan ini perusahaan mikro sering menghadapi masalah bagi mendapatkan bantuan pinjaman daripada institusi pembiayaan khususnya bank-bank komersial. Bagi mengkaji permasalahan pengaksesan kewangan dikalangan perusahaan mikro, terdapat pelbagai kajian yang telah dilaksanakan. Kajian-kajian tersebut telah merungkakan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan mikro dalam mengakses kewangan.

Krishan dan Rani (2024) menyatakan bahawa antara halangan utama yang dihadapi oleh perusahaan mikro dalam mengakses pembiayaan ialah prosedur yang kompleks dan memakan masa, syarat kelayakan yang ketat, dan kos pembiayaan yang tinggi. Seterusnya, syarikat pemula (startups) berasaskan perusahaan mikro juga mendapati pembiayaan bank sukar diperoleh disebabkan oleh beberapa faktor, antaranya peringkat kematangan perniagaan yang masih rendah, keperluan menyediakan kolateral atau penjamin, serta maklumat kewangan yang tidak mencukupi.

Sementara itu, Nor et al. (2024) telah menjalankan kajian berbentuk analisis dokumen bagi mengenal pasti cabaran yang dihadapi oleh perusahaan kecil Bumiputera di Malaysia. Antara cabaran utama yang dikenal pasti ialah kesukaran memperoleh sumber kewangan, yang dipengaruhi oleh faktor kolateral serta kesukaran mendapatkan kelulusan pinjaman. Kebanyakan usahawan tidak berupaya menyediakan kolateral yang mencukupi, menyebabkan sebahagian mereka lebih cenderung mendapatkan bantuan daripada pemberi pinjaman tidak berlesen seperti "Ah Long". Di samping itu, proses kelulusan pinjaman turut terhalang disebabkan ketiadaan penjamin yang layak dan nilai kolateral yang tidak sepadan dengan jumlah pinjaman yang dipohon.

Zakaria et al. (2022) telah melakukan kajian yang melibatkan 20 usahawan mikro makanan di Daerah Dungun, Terengganu. Berdasarkan hasil dapatan kajian, didapati bahawa sebahagian daripada mereka berdepan dengan masalah kewangan seperti bebanan akses kewangan luaran disebabkan kekurangan pengetahuan dan kemahiran. Kekangan modal juga menghalang mereka daripada mengembangkan perniagaan usahawan mikro serta pengeluarannya.

Azmi (2022) meneliti halangan asas terhadap pertumbuhan perusahaan kecil di Terengganu, Malaysia. Kajian menunjukkan bahawa lebih 98% PKS di negeri tersebut tidak berkembang ke tahap sebuah perusahaan kecil yang lebih besar, malah kebanyakannya kekal statik tanpa mencapai pertumbuhan yang signifikan. Hasil kajian mengenal pasti bahawa pertumbuhan PKS banyak dipengaruhi oleh isu kekangan kewangan. Antara faktor utama yang mengekang akses kewangan ialah sikap institusi perbankan yang lebih ketat dalam meluluskan pinjaman kerana beranggapan bahawa PKS tidak berupaya membayar balik pinjaman. Selain itu, bank turut mengenakan kadar faedah yang lebih tinggi serta mewajibkan kolateral dan jaminan pinjaman yang besar (Stiglitz & Weiss, 1981).

Ambad et al. (2020) telah meneliti halangan terhadap pertumbuhan perniagaan dalam kalangan perusahaan mikro di Sabah. Hasil kajian menunjukkan bahawa antara cabaran kewangan utama yang dihadapi oleh perusahaan mikro ialah kekurangan modal kerja, kelemahan pengetahuan dalam pengurusan sumber kewangan, serta kurangnya kesedaran terhadap bantuan kewangan yang disediakan oleh kerajaan.

Menurut Wahab et al., (2019) menyatakan bahawa cabaran yang paling hebat bagi perusahaan mikro adalah akses kepada pembiayaan. Keadaan ini berlaku kerana perusahaan mikro mempunyai kedudukan kredit yang lemah, rekod akaun pembiayaan yang kurang baik atau model perniagaan yang tidak berdaya maju. Pihak pembiayaan kewangan seperti bank dan agensi-agensi pembangunan usahawan mempunyai prosedur operasi mereka sendiri. Kebanyakan perusahaan mikro tidak mempunyai rekod kewangan yang lengkap, gagal menyediakan pelan perniagaan yang meyakinkan dan juga tidak mempunyai cagarannya sebagaimana yang dikehendaki oleh pihak institusi kewangan ini.

Tan Xue Ying (2019) dalam penulisannya diakhbar *The Edge Market*, merungkaikan bahawa pengaksesan kewangan daripada sumber luaran dikalangan perusahaan mikro adalah sangat terhad. Keterhadaan ini adalah disebabkan faktor-faktor seperti isu pembayaran balik, cagarannya tidak mencukupi, ketegaran proses permohonan kewangan, dan aktiviti perniagaan

yang dianggap berisiko.

Usop et al. (2018) telah mengkaji penentu daya saing perusahaan mikro bumiputera di negeri Terengganu menerusi pandangan pakar. Melalui hasil kajian, mereka mendapati bahawa salah satu faktor yang dominan dalam mempengaruhi kejayaan usahawan Bumiputera di negeri tersebut adalah faktor pengaksesan kewangan melibatkan bantuan pinjaman daripada institusi kewangan formal seperti bank dan agensi. Tetapi kriteria-kriteria yang ketat seperti cagaran, kadar bunga yang tinggi, proses dokumentasi yang rumit dan rekod kewangan menjadi penyebab utama dalam membantutkan perkembangan daya saing pengusaha-pengusaha perusahaan mikro.

Aziz (2007) menyatakan bahawa terdapat 5 sebab utama mengapa pengusaha perusahaan mikro gagal memperolehi pinjaman iaitu: 1. prestasi perniagaan perusahaan mikro yang sentiasa turun naik dan tidak konsisten; 2. kemahiran dan pengalaman yang tidak mencukupi dalam bidang perniagaan yang diceburi; 3. tidak mempunyai pengetahuan dalam prosedur memohon pinjaman; 4. cagaran yang diperlukan oleh bank tidak mencukupi; dan 5. Bank komersial mengenakan kriteria penilaian yang lebih ketat kepada perusahaan mikro. Kriteria ketat yang dikenakan ke atas perusahaan mikro menyukarkan mereka untuk mendapatkan pinjaman sedangkan keperluan kepada sumber kewangan untuk memajukan perniagaan amat penting.

Lee (2003) juga mengutarakan pandangan dimana usahawan perusahaan mikro menghadapi kesukaran untuk mengemukakan cagaran, skel pengeluaran yang kecil, sistem pengurusan kewangan yang lemah dan kepercayaan bank yang rendah terhadap prestasi mereka. Menurut Talib et al., (2012), kajian keatas dua kampung di bawah program Gerakan Daya Wawasan di Koridor Ekonomi Wilayah Utara (NCER) telah dilakukan secara kajian soal selidik dan temu bual. Hasil kajian mereka mendapati bahawa kekurangan dan pengaksesan modal kewangan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penyertaan penduduk terhadap aktiviti keusahawanan.

Akhir dan Ismail (2015) telah mengenalpasti permasalahan yang dihadapi oleh pengusaha perusahaan mikro dalam industri batik di negeri Terengganu. Berdasarkan hasil kajian mereka, sebahagian pengusaha berpendapat bahawa proses pinjaman adalah sukar disebabkan beberapa faktor seperti keperluan dokumen bertulis seperti kertas kerja dan laporan kira-kira akaun, memerlukan cagaran yang sesuai dengan nilai pinjaman, kadar bayaran balik yang tinggi, dan memerlukan nilai tabungan tertentu dan penyata bank.

Daripada perbincangan literatur diatas menunjukkan betapa ketarnya masalah pengaksesan kewangan dikalangan pengusaha-pengusaha

perusahaan mikro termasuk di negeri Terengganu. Dalam hal ini, isu berkaitan cagaran, kadar bayaran balik yang tinggi, dokumentasi, kertas kerja dan laporan kewangan sedia ada adalah faktor-faktor yang menjadi dominan dalam menghalang mereka daripada mengakses sumber kewangan luaran. Walaupun tinjauan literatur yang sedia ada telah mengetengahkan isu-isu berkaitan pengaksesan kewangan dikalangan perusahaan mikro khususnya di Terengganu, namun wujud persoalan iaitu sejauh manakah perusahaan mikro harus menghadapi cabaran tersebut dan apakah jalan penyelesaiannya. Tinjauan literatur yang sedia ada gagal mencadangkan ataupun mengutarakan jalan penyelesaiannya secara lebih khusus lagi bagi membantu perusahaan mikro tersebut.

Kajian ini adalah bertujuan untuk mencadangkan sumber kewangan yang lestari dengan menggunakan kerangka pendanaan awam Islamik atau lebih dikenali sebagai Islamic crowdfunding framework. Kajian ini akan mengintegrasikan pendanaan awam Islamik dengan perusahaan mikro dalam menangani kekangan ataupun halangan dalam pengaksesan sumber kewangan.

2.4 Definisi Dan Konsep Pendanaan Awam

Dengan kemajuan teknologi Internet dan kuasa tular melalui media sosial, konsep pendanaan awam kini semakin berkembang. Selain bertujuan kebajikan, pendanaan awam juga digunakan untuk mendapatkan modal perniagaan dengan cara yang lebih inovatif. Platform pendanaan awam muncul sebagai kaedah alternatif bagi mengumpulkan modal untuk memenuhi keperluan sesuatu projek atau usaha khususnya daripada segi kewangan dan sokongan moral amnya (Agrawal et al. 2014; Bruton et al. 2014; Cumming e tal. 2019).

Pendanaan awam ditafsirkan oleh Belleflamme et al. (2014) sebagai pengumpulan dana secara panggilan terbuka, pada dasarnya melalui Internet, bagi memenuhi keperluan kewangan, dalam bentuk derma atau sebagai pertukaran dengan ganjaran berbentuk wang atau bukan wang, untuk menyokong inisiatif yang mempunyai tujuan tertentu. Manakala Mollick (2014) menakrifkan pendanaan awam sebagai pengumpulan dana yang agak kecil daripada sebilangan besar individu melalui Internet bagi memenuhi keperluan kewangan sebagai menyokong usaha individu dan kumpulan keusahawanan untuk aktiviti atau projek yang berteraskan budaya, sosial dan keuntungan, tanpa melalui pengantara kewangan yang formal.

2.5 Pendanaan Awam Islamik (Islamic Crowdfunding)

Asas pendanaan awam Islamik adalah kewangan Islam dan ianya perlu mencapai jalan yang matang dan berkembang sebagai sumber kewangan alternatif bagi umat Islam sejagat. Kewangan Islam adalah bersandarkan pada konsep Shariah yang mementingkan elemen keadilan dan kepentingan awam untuk menyokong ekonomi yang mampan (Saiti, Musito dan Yucel, 2019; Thaker et al., 2020; Achsien & Purnamasari, 2016; Marzban et al., 2014). Seperti yang telah dinyatakan di bahagian sebelumnya, pendanaan awam membolehkan individu mengumpulkan sumber kewangan melalui kerjasama kolektif bagi tujuan projek, atau perniagaan mereka. Ini juga sejajar dengan kehendak Maqasid Al Shariah, dimana sumber lebih dari satu pihak harus disalurkan ke pihak yang mengalami defisit ataupun kekurangan. Melalui cara ini, ianya dapat memastikan sumber kekayaan disebar dengan secara adil dan saksama.

Walau bagaimanapun, terdapat perbezaan antara pendanaan awam konvensional dan pendanaan awam Islamik dari segi konsep pematuhan dan struktur (Karim, 2016). Pematuhan bermaksud pendanaan awam Islamik mesti dilaburkan ke dalam produk/projek yang halal, berkongsi risiko pelaburan, tanpa faedah/kadar bunga, dan kewujudan lembaga/panel Shariah untuk memastikan pematuhan platform Shariah (Alonso, 2015; Karim, 2016; Nivoix dan Ouchrif, 2016). Dari segi strukturnya, pendanaan awam Islamik menawarkan instrumen pembiayaan yang beretika dan bertanggungjawab seperti Qard Hasan, Musyarakah dan Mudharabah (Nivoix dan Ouchrif 2016; Biancone et al., 2019).

Dengan penubuhan lembaga/panel Shariah, ianya dapat memastikan platform membiayai projek yang memenuhi prinsip Syarak. Tetapi, penubuhan lembaga/panel Shariah membuka perdebatan baru dalam industri kerana ia melibatkan kos yang tinggi bagi sesebuah platform pendanaan awam (Biancone et al., 2019; Nivoix dan Ouchrif, 2018). Di negara seperti Indonesia, kos penubuhan lembaga/panel Shariah dibiayai oleh kerajaan pusat bagi menyokong kepesatan firma-firma berasaskan teknologi (fintech). Di samping itu, kebanyakan pemilik platform pendanaan awam Islamik tidak memiliki lembaga/panel Shariah tetapi menyatakan bahawa platform mereka sebagai "mesra Shariah" dan bukannya "pematuhan Shariah" (Nivoix dan Ouchrif, 2018). Pemilik platform pendanaan awam Islamik tersebut memiliki dan menyediakan penyaringan Shariah dan formaliti undang-undang secara tersendiri untuk memastikan projek itu mematuhi prinsip-prinsip Islam. Sebaliknya, Wahjono et al., (2017) menyatakan bahawa lembaga Shariah diperlukan bagi menyaring projek dan bertindak sebagai institusi jaminan bagi elemen yang melibatkan perkara mahupun aktiviti halal.

2.6 Kerangka Pendanaan Awam Islamik

Melalui kajian lepas dan analisis terperinci terhadap konsep dan aplikasi pendanaan awam dan pendanaan awam Islamik, sebuah kerangka pendanaan awam Islamik dirumuskan dengan melibatkan tiga fasa seperti berikut: (i) fasa pra-pendanaan, (ii) fasa sedang pendanaan dan (iii) fasa pasca-pendanaan. Rajah 1 dan Rajah 2 di bawah memaparkan cadangan kerangka pendanaan awam Islamik yang melibatkan tiga fasa tersebut dengan modus operandi yang terperinci.

2.7 Modus Operandi Kerangka Pendanaan Awam Islamik

Pengusaha perusahaan mikro yang ingin mendapatkan dana bagi tujuan perniagaan mereka akan membina hubungan dengan platform pendanaan awam Islamik berteraskan kontrak Wakalah (perwakilan). Ini adalah kerana platform tersebut bakal memainkan peranan sebagai ejen atau orang tengah bagi pengusaha tersebut dalam aktiviti-aktiviti pendanaan. Platform pendanaan awam Islamik ini akan disediakan dan diuruskan oleh pihak YPU ataupun pihak yang dilantik oleh kerajaan negeri Terengganu.

Selepas selesai proses pendaftaran dengan platform tersebut, pengusaha mikro tersebut akan menjalani sebuah proses penilaian yang juga merupakan praktis yang standard dalam industri pendanaan awam. Penilaian tersebut bakal melibatkan (i) proses saringan, (ii) pematuhan piawaian dan (iii) pematuhan Syariah. Didalam kerangka yang dicadangkan tersebut, proses penilaian pematuhan Syariah yang diusulkan akan diuruskan oleh dua pihak, iaitu pihak platform pendanaan awam Islamik dan penasihat Syariah bebas. Ini adalah bagi memastikan aktiviti perusahaan mikro adalah selari dengan kehendak Syariah dan sejajar dengan praktis terkini. Jika proses penilaian diluluskan, ia akan dilanjutkan ke fasa penjanaan dana (2A dalam Rajah 1). Sekiranya tidak, kesemua aktiviti penjanaan dana tersebut akan dihentikan (2B). Dalam fasa kelulusan ini, pengusaha mikro tersebut boleh memilih jenis pendanaan awam Islamik yang dicadangkan dalam kerangka ini. Jenis-jenis pendanaan awam Islamik yang dicadangkan dan boleh dipilih adalah seperti derma (donation), ganjaran (reward), pinjaman antara rakan setara (P2P) dan ekuiti (equity). Pendanaan berbentuk derma melibatkan sumbangan daripada penyokong tanpa mengharapkan sebarang pulangan kewangan. Kaedah ini lazim digunakan untuk tujuan kebajikan, sosial, atau pembangunan masyarakat selaras dengan prinsip sedekah dalam Islam. Manakala, pendanaan berbentuk ganjaran melibatkan penyumbang diberikan bentuk penghargaan bukan kewangan sebagai balasan, contohnya hadiah, produk, atau perkhidmatan. Model ini sesuai digunakan dalam projek yang ingin menggalakkan penglibatan masyarakat melalui bentuk penghargaan. Pendanaan pinjaman

antara rakan setara membolehkan individu memberikan pinjaman secara terus kepada usahawan atau projek tertentu tanpa melalui institusi kewangan tradisional. Bagi pendanaan berbentuk ekuiti, ianya melibatkan pelabur yang menyumbang modal dengan balasan pegangan saham atau perkongsian keuntungan dalam perniagaan. Model ini menekankan prinsip perkongsian risiko selari dengan kontrak Syariah. Bagi setiap jenis pendanaan awam tersebut, terdapat butiran terperinci yang memerlukan penjelasan dan ketelusan. Sebagai contoh, maklumat mengenai jenis ganjaran, kos dan keuntungan perlu didedahkan secara terperinci dan jelas oleh pengusaha mikro dan pihak platform.

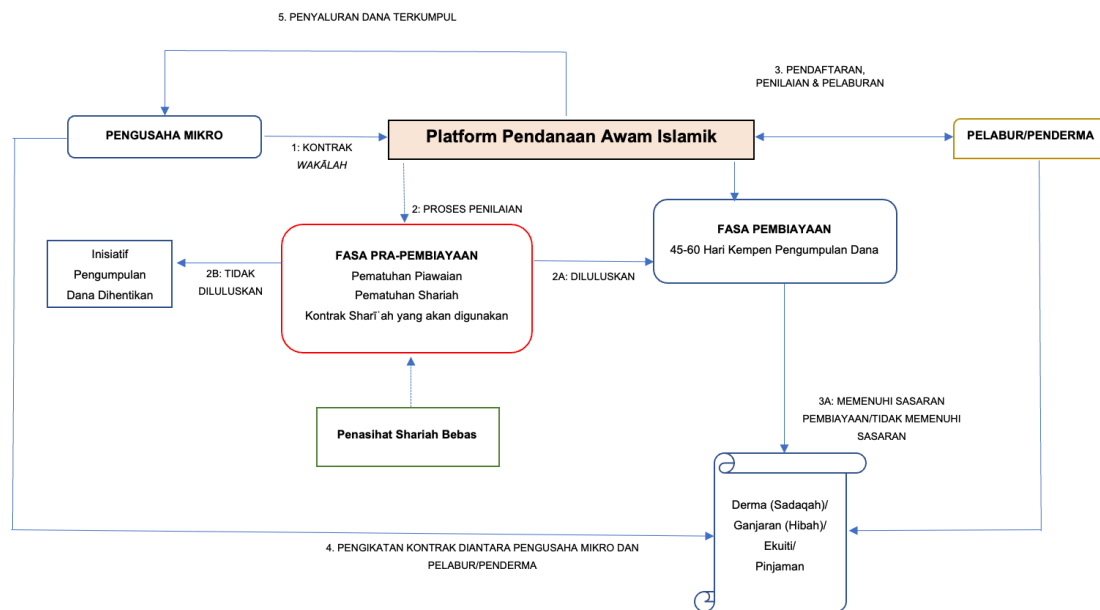
Sejurus selepas projek-projek tersebut sudah tersedia dalam platform pendanaan awam Islamik tersebut, golongan pelabur/penderma boleh mula mendaftarkan diri mereka dan menilai projek-projek perniagaan ini bagi tujuan pelaburan. Dalam peringkat ini, maklumat mengenai ganjaran, pegangan ekuiti, potensi pulangan dan risiko, strategi penamatan pelaburan dan maklumat -maklumat yang lain perlu dinyatakan lebih jelas. Proses kempen penjanaan dan pengemaskinian pelaburan yang disediakan oleh platform ini akan memakan masa diantara 45 hari hingga 60 hari. Sepanjang tempoh kempen ini, pengusaha mikro dan platform tersebut perlu mengemaskinkan maklumat mengenai jumlah dana yang berjaya dikumpulkan dan bilangan hari yang masih tinggal bagi tujuan pelaburan. Selain itu, mesyuarat secara bersemuka juga boleh dilakukan bersama para pelabur/penderma. Apabila projek-projek perniagaan memenuhi kehendak para pelabur/penderma, mereka boleh melabur/menderma dana melalui platform tersebut yang kebiasaannya dijalankan dalam bentuk pembayaran secara talian.

Jumlah dana yang berjaya dikumpulkan akan diserahkan kepada pemilik kempen (pengusaha mikro) berkenaan berdasarkan mekanisme yang telah ditetapkan sama ada 'pembiayaan semua atau tiada langsung' (all or nothing) dan 'perolehi kesemuanya' (keep it all) (3A). Mekanisme 'pembiayaan semua atau tiada langsung' memerlukan pemilik kempen mencapai 100% daripada sasaran pembiayaannya dalam jangka masa yang ditetapkan, jika tidak, dana yang dikumpulkan akan dikembalikan kepada pelabur/penderma. Manakala, mekanisme 'perolehi kesemuanya' membolehkan pemilik kempen mendapat setakat mana sumbangan yang diperolehi walaupun tidak mencapai 100% dana yang disasarkan.

Setelah selesai aktiviti berkempen dan penjanaan dana (3A), pihak platform, pengusaha mikro dan pelabur/penderma perlu menyelesaikan secara terperinci mengenai hal-hal yang berkaitan dengan dokumentasi, tanggungjawab dan undang-undang (4).

Dana-dana yang dikumpulkan akan dipindahkan dari platform pendanaan awam Islamik kepada para usahawan mikro tersebut, selepas mengambil kira penolakan kos-kos bayaran yang berkaitan (5).

Rajah 2 menunjukkan hubungan diantara pengusaha mikro dan pelabur/penderma akan berterusan dalam pasca pembiayaan. Pasca pembiayaan dilakukan dalam platform tersebut dan ianya melibatkan pengemaskinian data, laporan berkala, pembentangan, kemajuan perniagaan dan penggunaan dana.



Rajah 1. Kerangka Pendanaan Islamik Yang Dicadangkan – (i) Pra-Pembiayaan dan (ii) Semasa Pembiayaan.



Rajah 2. Kerangka Pendanaan Islamik Yang Dicadangkan – Pasca Pembiayaan.

3. METODOLOGI

3.1 Pengumpulan Data Dan Metodologi

Bagi objektif pertama, kajian ini memberi tumpuan kepada perusahaan mikro yang terdapat di daerah Kuala Terengganu, Setiu, Besut dan Kemaman. Pemilihan daerah-daerah tersebut adalah berdasarkan jumlah populasi perusahaan mikro yang paling tinggi. Pengiraan sampel atau sasaran responden (n) adalah mengikut piawaian statistik dengan menggunakan formula Yamani (1967) di mana ia mengambil kira keseluruhan populasi responden (N) dan tahap ketepatan statistik (e) seperti berikut:

$$n = N / 1 + N(e)^2$$

di mana;

n = sampel atau sasaran responden (perusahaan mikro)

N = populasi responden

e = 0.05 atau 5 peratus kesilapan pensampelan dengan 95 peratus tahap keyakinan

Jumlah populasi (N) perusahaan mikro di negeri Terengganu adalah sebanyak 26,225. Dengan menggunakan formula di atas, sampel sebenar (n) atau sasaran responden adalah seramai 393 perusahaan mikro. Oleh itu, dengan mengaplikasikan kiraan tersebut dan mengelakkan ketidakcukupan data dan maklumat, sejumlah 400 pengusaha perusahaan mikro telah dipilih, yang mewakili daerah-daerah tersebut dari sektor-sektor yang terlibat dan diberikan borang soal selidik. Kriteria berikut telah diwujudkan dan dikenalpasti melalui pemilihan responden kajian iaitu semua usahawan adalah beragama Islam dan semua usahawan menjalankan perniagaan dalam industri dominan sahaja iaitu industri perkhidmatan, dan pertanian. Kriteria untuk pemilihan responden kajian ini telah diadakan untuk memastikan bahawa sampel kajian yang kolektif dapat bertindak balas dengan instrumen kajian secara lengkap dan tepat. Daripada 400 sampel, hanya 269 sampel yang digunakan setelah pasca saringan data.

Manakala, bagi objektif kedua yang melibatkan pembangunan kerangka pendanaan awam Islamik, kajian ini menggunakan pendekatan analisis kandungan (content analysis). Melalui pendekatan ini, satu tinjauan menyeluruh terhadap literatur sedia ada berkaitan isu pembiayaan yang dihadapi oleh perusahaan mikro, serta kajian mengenai pendanaan awam telah dilaksanakan. Berdasarkan dapatan tersebut, pendanaan awam Islamik dicadangkan di dalam kajian ini sebagai satu mekanisme pembiayaan alternatif yang berdaya maju bagi menyokong aktiviti perusahaan mikro di Terengganu.

4. HASIL DAPATAN DAN PERBINCANGAN

4.1 *Taburan Responden Mengenai Profil Usahawan*

Seperti yang ditunjukkan di Jadual 1, taburan sampel di kawasan kajian lapang di negeri Terengganu adalah hampir seimbang iaitu seramai 101 orang (37.5%) responden kajian adalah terdiri daripada lelaki dan 168 orang (62.5%) responden adalah perempuan. Ini menunjukkan bilangan usahawan dari kalangan perempuan lebih ramai berbanding usahawan dari kalangan lelaki dan hasil dapatan ini juga konsisten dengan persekitaran perniagaan yang didominasi oleh golongan wanita termasuk di negeri Terengganu.

Dari sudut umur, majoriti responden yang dikaji ($n=138$ atau 51.3%) ialah berumur dalam lingkungan 20-30 tahun, diikuti oleh mereka yang berumur antara lingkungan 31-40 tahun ($n=66$ atau 24.5%), lingkungan 41-50 tahun ($n=35$ atau 13%) dan akhir sekali lingkungan umur 50 tahun ke atas ($n=30$ atau 11.2%) sebagai golongan umur yang terkecil. Ini jelas menunjukkan bahawa kebanyakan perusahaan mikro diusahakan oleh golongan pekerja yang aktif dan muda. Kumpulan ini terlibat secara aktif dalam aktiviti perniagaan bagi tujuan meningkatkan pendapatan dan taraf hidup mereka.

Mengikut taraf perkahwinan pula, majoritinya adalah sudah berkahwin ($n=138$ atau 51.3%), diikuti dengan bujang ($n=121$ atau 45%) dan selebihnya ialah berstatus sudah bercerai ($n=5$ atau 1.9%) dan kematian pasangan ($n=5$ atau 1.9%). Disini, ianya menunjukkan bahawa bagi golongan yang telah berkahwin, sifat bertanggungjawab dan sokongan daripada keluarga serta suami dan isteri amat penting dalam memastikan perjalanan sesebuah perniagaan itu lancar berbanding ianya di uruskan secara bersendirian.

Pengkaji juga melihat kepada taraf pendidikan responden. Tidak seperti kebanyakan penemuan penyelidikan dalam bidang ini yang mendapati majoriti responden adalah berkelulusan SPM dan ke bawah iaitu PMR/SRP, UPSR dan sekolah rendah. Namun penemuan dalam kajian ini mendapati kebanyakan usahawan memperolehi pendidikan sehingga SPM dan Ijazah Pertama. Ini dapat dilihat pada Jadual 1 dimana responden yang mendapat pendidikan sehingga SPM adalah sejumlah 108 orang (40.1%) diikuti responden yang berkelulusan sehingga Ijazah Sarjana Muda sejumlah 61 orang (22.7%) dan Ijazah Sarjana (Master/PhD) sejumlah 5 orang (1.9%). Taburan ini menunjukkan bahawa golongan berpendidikan amat berminat dalam aktiviti keusahawanan.

Mengikut kategori bilangan ahli keluarga pula, lebih separuh (66.2%) atau 178 responden daripada jumlah 269 responden ini mempunyai lebih dari 5

bilangan ahli keluarga, 79 responden (29.4%) mempunyai seramai 3 ke 4 orang ahli keluarga dan hanya 12 responden (4.4%) mempunyai seramai 1 ke 2 ahli keluarga sahaja. Ini menunjukkan bahawa jumlah tanggungan dikalangan pengusaha perusahaan mikro amat tinggi dan memerlukan kesinambungan hidup melalui aktiviti perniagaan.

Jadual 1: Taburan Individu Usahawan Mengikut Demografi

		n	%
Jantina	Lelaki	101	37.5
	Perempuan	168	62.5
Umur	20-30	138	51.3
	31-40	66	24.5
	41-50	35	13
	50 ke atas	30	11.2
Taraf Perkahwinan	Bujang	121	45
	Berkahwin	138	51.3
	Berceraai	5	1.9
	Kematian pasangan	5	1.9
Taraf Pendidikan	Tiada pengajian secara formal	3	1.1
	Sekolah Rendah (UPSR)	2	0.7
	Sekolah Menengah	108	40.1
	Diploma/Pra-Universiti/STPM/STAM/Sijil	90	33.5
	Ijazah Sarjana Muda	61	22.7
	Ijazah Sarjana (Master/PhD)	5	1.9
Ahli Keluarga	1-2 orang	12	4.4
	3-4 orang	79	29.4
	5 ke atas	178	66.2

4.2 Taburan Responden Mengenai Profil Perniagaan

Bahagian ini menunjukkan taburan responden mengikut profil perniagaan mereka. Jadual 2 menunjukkan bahawa kebanyakan responden (n=78 atau 29%) telah memulakan perniagaan dalam lingkungan 1 tahun ke 3 tahun diikuti oleh tempoh 4 tahun ke 6 tahun (n=60 atau 22.4%) dan kurang dari satu tahun (n=58 atau 21.6%). Ini menunjukkan yang banyak (72.9%) daripada perniagaan yang dijalankan ketika ini adalah masih di peringkat awal perniagaan dan diklasifikasikan sebagai perniagaan pemula (start-up) dan baru. Selebihnya adalah yang telah memulakan perniagaan lebih daripada 6 tahun seperti dari lingkungan 7 tahun ke 9 tahun (n=20 atau 7.4%) dan lebih daripada 9 tahun (n=53 atau 19.7%).

Analisis kajian juga mendapati sebahagian besar responden terlibat dalam sektor perkhidmatan iaitu sejumlah 253 orang (94.1%), diikuti sektor pertanian

sejumlah 15 orang (5.6%), serta sektor pembinaan sebanyak 1 orang (0.4%). Daripada Jadual 2 juga, dapat dilihat bahawa majoriti daripada responden mempunyai pulangan tahunan yang rendah iaitu di bawah RM30,000 dengan responden seramai 184 orang (68.4%) dan diantara lingkungan RM30,001 ke RM60,000 setahun dengan bilangan responden sebanyak 52 orang (19.3%). Bagi lingkungan pulangan tahunan paling tinggi iaitu sebanyak RM150,001 ke RM300,000, hanya 12 responden (4.5%) yang menikmati pulangan sedemikian. Selebihnya, sebanyak 13 responden (4.8%) menikmati pulangan tahunan diantara RM60,001 ke RM90,000 dan 8 responden (3%) lagi meraih pulangan tahunan sebanyak RM90,001 ke RM150,000. Analisis ini menunjukkan corak pulangan tahunan yang konsisten dengan definisi perusahaan mikro di Malaysia secara amnya, dimana perusahaan mikro diklasifikasikan sebagai entiti yang memperolehi perolehan jualan kurang daripada RM300,000 ataupun kurang daripada 5 pekerja sepenuh masa.

Berdasarkan bilangan pekerja semasa, majoriti responden (n=243 atau 90.3%) mengatakan mereka hanya mempunyai kurang dari 5 pekerja dan selebihnya (n=26 atau 9.7%) responden menyatakan mereka mempunyai lebih daripada 5 pekerja. Ini menunjukkan bahawa kebanyakan pengusaha beroperasi dalam skala yang kecil. Sebilangan besar responden menggunakan wang simpanan sendiri untuk memulakan perniagaan iaitu sejumlah 220 orang (81.8%) berbanding responden yang mendapatkan pinjaman daripada keluarga iaitu sejumlah 68 orang (25.3%). Bank komersial pula menjadi pilihan bagi sebanyak 6.7% responden (n=18), diikuti oleh pinjaman kerajaan dengan 5.2% responden (n=14) dan akhir sekali melalui pinjaman mikro kredit sebagai pilihan tersedikit sebanyak 1.1% responden (n=3).

Jadual 2. Taburan Individu Usahawan Mengikut Profil Perniagaan

		n	%
Mula Berniaga	kurang dari satu tahun	58	21.6
	1-3 Tahun	78	29
	4-6 Tahun	60	22.3
	7-9 Tahun	20	7.4
	> 9 Tahun	53	19.7
Jenis Industri	Perkhidmatan	253	94.1
	Pertanian	15	5.6
	Pembinaan	1	0.4
Pulangan Tahunan	bawah RM30,000	184	68.4
	RM30,001- RM60,000	52	19.3
	RM60,001- RM90,000	13	4.8
	RM90,001- RM150,000	8	3.0
	RM150,001- RM300,000	12	4.5
Bilangan Pekerja Semasa	Bawah 5 orang	243	90.3

	5 orang ke atas	26	9.7
Sumber Modal Permulaan	Simpanan sendiri	220	81.8
	Saudara-mara/kawan-kawan/ahli keluarga	68	25.3
	Bank komersial	18	6.7
	Pinjaman kerajaan	14	5.2
	Mikro kredit	3	1.1

4.3 Taburan Responden Mengenai Status Permohonan Pinjaman Dan Tujuannya

Jadual 3 menunjukkan bahawa seramai 58 responden (21.6%) telah memilih pilihan "Ya" bagi permohonan pinjaman daripada sumber kewangan luaran dalam tempoh 6 bulan hingga 1 tahun. Manakala, majoriti responden, iaitu 211 orang (78.4%), menyatakan "Tidak," menandakan mereka tidak memohon sebarang pinjaman dalam tempoh tersebut.

Daripada jumlah responden yang memilih "Ya," sebanyak 26 orang (44.8%) membuat pinjaman bagi tujuan pengembangan perniagaan. Selain itu, 18 responden (31%) mengakui mengambil pinjaman untuk pembelian aset, manakala 38 responden (65.5%) memohon pinjaman bagi tujuan modal pusingan. Sementara itu, hanya 3 responden (5.2%) membuat pinjaman untuk tujuan pindahan lokasi.

Dengan kata lain, majoriti responden yang memohon pinjaman berbuat demikian bagi tujuan pengembangan perniagaan. Dalam konteks perusahaan kecil, pengembangan perniagaan merangkumi pembesaran operasi, penambahan produk, serta pembukaan cawangan baharu. Bagi memastikan pengembangan yang berkesan, sumber kewangan yang mencukupi adalah amat diperlukan. Dapatan kajian ini turut menyokong keperluan tersebut, menunjukkan bahawa akses kepada pembiayaan luaran memainkan peranan penting dalam menyokong pertumbuhan perusahaan kecil.

Jadual 3. Jadual Silang Memohon Pinjaman dan Tujuan memohon Pinjaman

	Pengembangan Perniagaan		Pembelian Aset		Modal Pusingan		Pindahan Lokasi	
	Tidak n(%)	Ya n(%)	Tidak n(%)	Ya n(%)	Tidak n(%)	Ya n(%)	Tidak n(%)	Ya n(%)
Memohon pinjaman dalam tempoh 6 bulan – 1 tahun	211 (100)	0 (0)	211 (100)	0 (0)	211 (100)	0 (0)	211 (100)	0 (0)
Jumlah	211		211		211		211	
	32 (55.2)	26 (44.8)	40 (69)	18 (31)	20 (34.5)	38 (65.5)	55 (94.8)	3 (5.2)
Jumlah	58		58		58		58	

4.4 Taburan Responden Mengikut Masalah Pengaksesan Kewangan Semasa Memohon Sumber Kewangan Luaran

Jadual 4 sebelum ini telah menunjukkan bahawa sebanyak 21.6% telah memohon pinjaman dalam tempoh 6 bulan – 1 tahun dari sumber kewangan luaran. Oleh itu, bagi mengetahui masalah dalam proses permohonan tersebut, bahagian ini telah mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi semasa memohon pinjaman kewangan. Kesemua 58 responden ditanyakan mengenai masalah-masalah yang dihadapi semasa memohon pinjaman kewangan (sila rujuk Jadual 2).

Hasil analisis kajian ini mendapati bahawa majoriti dikalangan pengusaha menghadapi masalah dari segi ciri-ciri perniagaan yang dimiliki yang bersaiz kecil (n=29 atau 10.8%) dan diikuti kadar faedah yang tinggi, 27 responden (10%). Kedua-dua masalah tersebut dianggap sebagai dua masalah utama yang dihadapi semasa memohon pinjaman. Manakala, 26 responden (9.7%) juga memilih pilihan 'Ya' bagi faktor masalah tempoh keputusan permohonan yang lama diikuti syarat dokumentasi yang ketat (n=23 responden atau 8.6%) dan 22 responden (8.2%) pula menyatakan masalah jumlah pinjaman yang tidak mencukupi. Syarat cagaran yang ketat juga telah menjadi masalah kepada 20 responden (7.4%) semasa memohon pinjaman dari sumber luaran. Hasil kajian ini seiring dengan penemuan Nor et al. (2024) serta Thaker et al. (2020).

Jadual 4. Masalah Semasa Memohon Pinjaman

	Ya	
Kadar Faedah/bunga yang tinggi	n	27
	%	10
Jumlah pinjaman yang tidak mencukupi	n	22
	%	8.2
Tempoh keputusan permohonan yang lama	n	26
	%	9.7
Syarat cagaran yang ketat	n	20
	%	7.4
Syarat dokumentasi yang ketat	n	23
	%	8.6
Ciri-ciri perniagaan yang dimiliki (bersaiz kecil)	n	29
	%	10.8

4.5 Taburan Responden Mengenai Masalah Pengaksesan Kewangan Luaran Secara Keseluruhan

Jadual 5 menunjukkan dimana responden juga ditanya mengenai masalah-masalah yang disenaraikan dimana ianya dapat mempengaruhi permohonan pinjaman kewangan secara keseluruhan. Hasil dapatan

menunjukkan bahawa masalah yang menjadi pilihan tertinggi oleh responden ialah kadar faedah ataupun kadar bunga oleh institusi yang berkaitan (n=211 responden atau 78.4%). Ini bermaksud, kadar faedah ataupun kadar bunga yang dikenakan menjadi tonggak utama dalam mempengaruhi para usahawan mikro dalam memohon pinjaman kewangan.

Manakala, sejumlah 177 responden (65.8%) pula memilih masalah tempoh masa permohonan diikuti oleh sejumlah 174 responden (64.7%) yang memilih masalah jumlah pinjaman. Sementara itu, masalah yang lain seperti ciri-ciri perniagaan (n=168 responden atau 62.5%), faktor cagaran (n=159 responden (59.1%) dan dokumentasi (n=157 responden atau 58.4%) juga menjadi pilihan dikalangan para pengusaha perusahaan mikro.

Jadual 5. Faktor-Faktor Mempengaruhi Permohonan Pinjaman Kewangan Secara Keseluruhan

		Ya	Tidak
Kadar Faedah/bunga	N	211	58
	%	78.4	21.6
Jumlah pinjaman	N	174	95
	%	64.7	35.3
Tempoh masa permohonan	N	177	92
	%	65.8	34.2
Cagaran	N	159	110
	%	59.1	40.9
Dokumentasi	N	157	112
	%	58.4	41.6
Ciri-ciri perniagaan	N	168	101
	%	62.5	37.5

4.6 Taburan Responden Mengenai Tahap Kesediaan Untuk Menggunakan Kerangka Pendanaan Awam Islamik

Kerangka yang dicadangkan ini juga memerlukan penilaian mengenai tahap kesediaan para responden untuk menggunakannya sekiranya ianya ditawarkan. Jadual 6 menunjukkan tahap kesediaan para responden terhadap kerangka yang dicadangkan. Sebanyak 10 item telah digunakan bagi menilai tahap kesediaan tersebut. Bagi kesemua 10 item tersebut, secara keseluruhannya majoriti responden telah memilih pilihan 'Setuju' dalam kesemua soalan yang dikemukakan. Ini menonjolkan bahawa para pengusaha yang terlibat dalam kajian ini mempunyai pandangan dan visi yang positif terhadap potensi penggunaan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya benar-benar memberikan variasi manfaat yang positif kepada mereka.

Sebagai contohnya, jika dikaji dengan lebih terperinci mengenai item yang mewakili tahap kesediaan para responden, lebih daripada 250 responden telah bersetuju bahawa mereka akan menggunakan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya dapat (i) menjana ekonomi setempat (n= 254 atau 94.4%), (ii) berpotensi untuk meningkatkan aktiviti di masa hadapan (n= 254 atau 94.4%), (iii) sejajar dengan matlamat perniagaan (n= 252 atau 93.7%), (iv) dapat membantu meningkatkan produktiviti semasa (n= 252 atau 93.6%), (v) menjadi sumber kewangan alternatif bagi tujuan perniagaan (n= 251 atau 93.3%) dan (vi) memberi manfaat kepada perniagaan (n= 251 atau 93.4%). Bagi 249 atau (92.6%) responden pula, mereka menyatakan persetujuan mereka sekiranya pendanaan awam dapat digunakan bagi tujuan pengembangan perniagaan.

Seterusnya, sebanyak 249 atau (92.5%) responden bersetuju untuk menggunakan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya menjadi pilihan yang terbaik untuk pembiayaan kewangan bagi perusahaan mikro secara khususnya. Terdapat sebanyak 247 atau (91.9%) responden memilih pilihan persetujuan untuk menggunakan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya menjadi salah satu cara inovatif dalam penyediaan pembiayaan kewangan perniagaan. Item terakhir menunjukkan, sebanyak 241 atau (89.6%) responden memilih skala persetujuan untuk menggunakan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya dapat membantu dalam penyediaan modal perniagaan.

Jadual 6. Tahap Kesediaan Untuk Menggunakan Kerangka Pendanaan Awam Islamik

Saya akan menggunakan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya:	Amat tidak setuju n (%)	Tidak setuju n (%)	Setuju n (%)	Amat setuju n (%)	Min	S. Piawai
membantu dalam penyediaan modal perniagaan	7 (2.6)	21 (7.8)	177 (65.8)	64 (23.8)	3.11	.640
dapat digunakan untuk mengembangkan perniagaan	2 (0.7)	18 (6.7)	182 (67.7)	67 (24.9)	3.17	.565
dapat memberi manfaat kepada perniagaan	3 (1.1)	15 (5.6)	182 (67.7)	69 (25.7)	3.18	.571
dapat membantu meningkatkan produktiviti	2 (0.7)	15 (5.6)	186 (69.1)	66 (24.5)	3.17	.549
dapat membantu dalam usaha mencari sumber kewangan alternatif/pengganti bagi tujuan perniagaan	3 (1.1)	15 (5.6)	186 (69.1)	65 (24.2)	3.16	.563
menjadi salah satu cara inovatif dalam penyediaan pembiayaan kewangan perniagaan	3 (1.1)	19 (7.1)	182 (67.7)	65 (24.2)	3.15	.580
dapat menambah/menjana aktiviti-aktiviti ekonomi setempat.	0 (0)	15 (5.6)	184 (68.4)	70 (26)	3.20	.525

terdapat potensi yang besar di masa 1	14	184	70	3.20	.537
hadapan untuk meningkatkan aktiviti (0.4)	(5.2)	(68.4)	(26)		
ekonomi					
adalah sejajar dengan tujuan perniagaan	3	14	187	65	3.17 .558
(1.1)	(5.2)	(69.5)	(24.2)		
menjadi sebagai pilihan yang terbaik untuk	3	17	186	63	3.15 .567
pembiayaan kewangan bagi perusahaan (1.1)	(6.3)	(69.1)	(23.4)		
mikro					

Manakala, Jadual 7 menunjukkan sebanyak 79.6% atau 214 responden memilih pilihan 'Ya' sebagai persetujuan ingin menggunakan pendanaan awam Islamik sekiranya ianya ditawarkan. Ini menunjukkan satu persepsi yang positif dan dinamik oleh mereka terhadap kemampuan pendanaan awam Islamik dalam membantu aktiviti perniagaan.

Jadual 7. Persetujuan Untuk Menggunakan Pendanaan Awam Islamik

	n	%
Menggunakan Pendanaan Awam Islamik Tidak	55	20.4
sekiranya ditawarkan	214	79.6
Ya		
Jumlah	269	100

Seterusnya, bagi mendapatkan lebih maklumat mengenai jenis pendanaan awam Islamik, responden yang telah menyatakan persetujuan mereka untuk menggunakan pendanaan awam Islamik di Jadual 5 tersebut telah ditujukan soalan-soalan yang berkaitan dengannya.

Sebagai contohnya, Jadual Silang 8 menunjukkan majoriti (n=66 atau 30.8%) daripada mereka telah memilih pendanaan awam Islamik berkonsepkan derma. Ini diikuti dengan 59 (27.6%) responden telah memilih konsep ganjaran. Kedua-dua jenis pendanaan awam Islamik yang dipilih ini menjadi pilihan dikalangan perusahaan mikro disebabkan kesesuaiannya dalam memenuhi kehendak pengusaha perusahaan mikro di negeri Terengganu. Disamping itu, jenis derma/donation atau Sadaqah menjadi menjadi pilihan paling popular kerana pemberi sumbangan tidak mengharapkan sebarang pulangan atau ganjaran (Mollick 2014) dan hanya bersikap altruisme iaitu sifat atau prinsip yang suka mengutamakan kebajikan atau kebahagiaan orang lain daripada diri sendiri (Andreoni 2007).

Bagi jenis ganjaran atau Hibah, ianya menjadi pilihan kedua paling popular dimana pemberi sumbangan di platform pendanaan awam berasaskan ganjaran memberi sumbangan untuk mendapatkan pulangan (tanpa monetari) (Mollick 2014), memberi sokongan kepada pengusaha projek dan memperkukuhkan hubungan di dalam rangkaian sosial mereka (Gerber & Hui 2013; Steigenberger 2017). Secara tidak langsung, tindakan ini akan

mewujudkan permintaan awal terhadap produk yang baru dilancarkan (Mollick 2014).

Bagi jenis pendanaan awam Islamik yang bersifat pulangan (monetari), seramai 48 (22.4%) responden memilih jenis pendanaan awam Islamik berasaskan pinjaman antara rakan setara/P2P dan akhir sekali, jenis ekuiti pula menjadi pilihan terakhir dengan sokongan sebanyak 41 (19.2%) responden. Kedua-dua jenis ini menjadi kurang pilihan dikalangan pengusaha perusahaan mikro disebabkan ciri-ciri yang dimilikinya. Sebagai contohnya, pendanaan awam berasaskan P2P membolehkan individu atau organisasi mendapatkan dana daripada orang ramai sebagai pinjaman menggunakan konsep Murabahah. Pemilik kempen ataupun pengusaha menjanjikan pulangan kepada pelabur dalam bentuk keuntungan pada kadar tetap dan pulangan prinsipal atas persetujuan bersama.

Seterusnya, bagi konsep ekuiti, pemberi sumbangan menjadikan platform pendanaan awam berasaskan ekuiti sebagai akses untuk mendapatkan peluang pelaburan (Ahlers et al. 2015). Pemberi sumbangan bertindak sebagai pelabur dengan menggunakan konsep Mudharabah dan Musharakah di mana mereka memiliki bahagian saham ekuiti mengikut dana yang dilaburkan dan menerima pulangan atas pelaburan mereka.

Jadual Silang 8. Penggunaan Pendanaan Awam Islamik dan Jenisnya

			Derma/ Donation	Ganjaran/ Reward	Ekuiti/ Equity	Pinjaman/ P2P
Akan	menggunakan	Ya	66	59	41	48
Pendanaan Awam Islamik		n (%)	(30.8)	(27.6)	(19.2)	(22.4)

5. IMPLIKASI KAJIAN

5.1 Implikasi Untuk Pelaksanaan

Dari segi implikasi untuk pelaksanaannya, kerangka pendanaan awam Islamik menawarkan panduan untuk pelaksanaan yang dapat bermanfaat untuk pengembangan perusahaan mikro bagi peringkat selanjutnya. Ia juga dapat menjadi sumber alternatif untuk membantu perusahaan mikro dalam menyediakan sumber pembiayaan kewangan. Selain itu, ia juga memberi inspirasi bagi perusahaan mikro untuk beralih daripada menggunakan kewangan konvensional kepada kerangka alternatif yang berdasarkan elemen pendanaan awam Islamik.

Mekanisme kerangka tersebut telah dikembangkan dan disahkan secara empirikal. Dari sudut pandangan para pakar, model itu dianggap sangat

berguna untuk perusahaan mikro dalam menyediakan sumber kewangan bagi tujuan perniagaan. Selain itu, kerangka yang dicadangkan ini boleh diaplikasikan secara praktikal di Terengganu secara khususnya dan di Malaysia secara amnya.

5.2 Implikasi Untuk Perusahaan Mikro

Literatur menunjukkan bahawa perusahaan mikro menghadapi pelbagai masalah dalam mengakses kewangan dari sumber luaran khususnya institusi kewangan yang sedia ada institusi. Walaupun terdapat kepelbagaian dalam program pembiayaan kewangan yang disediakan oleh agensi yang berkaitan, namun isu-isu pengaksesan kewangan masih berterusan dan mempengaruhi pertumbuhan dan sumbangan perusahaan mikro di negeri Terengganu khususnya.

Bagi pengaksesan kewangan dari sumber luaran, perusahaan mikro biasanya memohon pinjaman daripada institusi kewangan. Namun, hasil dapatan kajian ini dan kajian-kajian sebelumnya menunjukkan bahawa perusahaan mikro menghadapi masalah dari segi (i) kadar faedah tinggi, (ii) keperluan dokumentasi yang ketat, (iii) syarat gadaian yang ketat, (iv) jumlah pembiayaan yang tidak mencukupi, (v) jangka masa yang lama bagi mendapatkan pinjaman, dan (vi) ciri-ciri perniagaan.

Untuk menambahbaik pengaksesan tersebut, kajian telah membangunkan kerangka pendanaan awam Islamik yang menggabungkan instrumen dan konsep seperti Sadaqah, Hibah, Murabahah, Mudharabah dan Musharakah. Kerangka ini diharapkan dapat membantu perusahaan mikro untuk menjadi lebih produktif dan berdaya saing dimana ianya menjadi sumber kewangan alternatif untuk pembiayaan perniagaan mereka. Dalam kerangka ini juga, isu-isu yang dibangkitkan sebelum ini tidak timbul dan dapat diminimumkan. Ini kerana hasil dapatan menunjukkan bahawa konsep pendanaan awam Islamik berasaskan derma/Sadaqah dan ganjaran/Hibah menjadi pilihan utama dikalangan pengusaha perusahaan mikro. Maka disini, dua jenis pendanaan ini tidak berbentuk pulangan monetari kepada penyumbang dan lebih kepada memupuk semangat muhibah. Oleh yang demikian, isu-isu berbangkit seperti sebelum ini dapat diminimumkan dan dielakkan.

Secara khususnya, penemuan kajian juga telah membuktikan kepentingan kerangka tersebut dan tahap kesediaan oleh pengusaha tersebut. Tanpa komitmen dan sokongan penuh oleh perusahaan mikro, penerapan kerangka ini tidak akan berjaya. Maka, penglibatan penuh oleh pengusaha dalam pelaksanaan kerangka ini dapat membantu meningkatkan pengaksesan kewangan dikalangan mereka. Ini juga dapat meningkatkan potensi mereka

dan menolong mereka untuk mengembangkan perniagaan mereka ke fasa seterusnya.

5.3 Implikasi Kepada Kerajaan Negeri/Pembuat Dasar

Kajian ini juga mempunyai implikasi kepada kerajaan negeri dan pembuat polisi khususnya di negeri Terengganu. Bagi pembuat polisi yang terdiri daripada pihak kerajaan dan swasta, mereka haruslah peka akan keperluan perusahaan mikro pada hari ini. Dalam perbincangan sebelum ini, telah dinyatakan bahawa polisi-polisi ataupun program-program kewangan yang disediakan oleh kerajaan negeri dan pembuat polisi tidak mendapat permintaan dikalangan pengusaha perusahaan mikro. Tambahan pula kajian empirikal yang sedia ada juga menunjukkan bahawa perusahaan mikro jauh lebih ketinggalan berbanding dengan perusahaan kecil dan sederhana yang lain dari segi sokongan pengaksesan kewangan.

Sejajar dengan isu-isu yang berbangkit mengenai polisi dan program kewangan yang sedia ada, kajian ini telah mencadangkan kerangka pendanaan awam Islamik bagi menyokong dan menambahbaik pengaksesan kewangan dikalangan perusahaan mikro. Berdasarkan pada hasil dapatan yang diperolehi melalui kajian lapangan, telah terbukti bahawa kerangka yang dicadangkan ini memenuhi keperluan perusahaan mikro sebagai sumber kewangan alternatif. Oleh itu, kerajaan negeri dan pembuat polisi perlu menyokong perusahaan mikro dengan mengaplikasikan serta melaksanakan kerangka yang dicadangkan ini.

Sebagai contoh, kerajaan negeri dan pembuat polisi boleh memberikan kepelbagaian insentif seperti pengecualian cukai bagi penyumbang dan pelabur pendanaan awam Islamik. Ini bagi memastikan penyumbang dan pelabur untuk terus melabur dana dalam aktiviti mahupun kempen di platform pendanaan awam Islamik. Kemampuan dana yang berterusan menjadi elemen penting bagi platform pendanaan awam Islamik ini. Selanjutnya, kerajaan negeri dan pembuat polisi juga boleh mendorong syarikat swasta atau Syarikat Berkaitan Kerajaan (GLC) untuk mengambil bahagian dalam kerangka yang dicadangkan ini sebagai sebahagian daripada tanggungjawab sosial korporat. Dengan memberikan insentif seperti pengecualian cukai korporat, ianya dapat menarik sektor korporat untuk mengambil bahagian dalam program berorientasikan sosial. Sementara itu, kerangka yang dicadangkan ini juga dapat membantu mengurangi beban kerajaan negeri dan pembuat polisi. Dengan kata lain, kerangka ini dapat membantu kerajaan negeri dan pembuat polisi untuk mengurangkan defisit belanjawan. Kebiasaannya, kerajaan negeri dan pembuat polisi harus memperuntukkan sejumlah besar dana untuk membantu industri PKS secara

amnya dan perusahaan mikro secara khususnya. Kerangka ini dapat membantu mengurangkan defisit belanjawan kerajaan. Oleh itu, dengan mengadaptasikan kerangka pendanaan awam Islamik yang dicadangkan ini, kerajaan negeri dan pembuat polisi tidak perlu bimbang mengenai perbelanjaan bagi pembangunan perusahaan mikro di negeri Terengganu.

6. KESIMPULAN

Objektif kajian ini adalah untuk merapatkan jurang dalam literatur terlebih dahulu dengan memeriksa dan menganalisis isu-isu yang berkaitan dengan masalah pengaksesan kewangan dikalangan perusahaan mikro. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat masalah dalam mengakses kewangan menghalang pertumbuhan dan produktiviti perusahaan mikro di negeri Terengganu. Melalui hasil analisis, kajian ini mengesahkan bahawa terdapat pelbagai isu berkaitan cagaran, kadar bayaran balik yang tinggi, dokumentasi, kertas kerja, laporan kewangan sedia ada dan sebagainya seperti yang dinyatakan dan dibincangkan dibahagian sebelum ini adalah faktor-faktor yang dominan dalam menghalang mereka daripada mengakses sumber kewangan luaran. Walaupun masalah pembiayaan sumber kewangan telah menarik minat banyak pihak berkepentingan yang merangkumi ahli akademik, pengamal dan pegawai kerajaan, tetapi tiada banyak kajian mendalam yang terdapat dalam kajian literatur yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah tersebut dan menghasilkan model alternatif yang signifikan. Ianya adalah terhad dan sukar ditemui. Ini menandakan terdapat jurang yang besar dari segi pengetahuan dengan masalah yang dihadapi oleh perusahaan mikro dan bagaimana untuk menangani masalah tersebut dengan cara yang berkesan. Seterusnya, kajian ini bertujuan untuk mencadangkan kerangka alternatif yang dapat digunakan untuk menangani masalah pengaksesan kewangan dengan cara yang berkesan. Objektif ini telah dicapai dengan pembangunan kerangka pendanaan awam Islamik. Dengan struktur dan langkah praktisnya yang berintegrasi seperti yang dibahas secara terperinci dalam bahagian sebelum ini, perusahaan mikro dapat mengatasi masalah pembiayaan dan meningkatkan potensi mereka untuk menyumbang kearah berdaya saing, meningkatkan taraf hidup dan produktiviti serta sekaligus meningkatkan pendapatan negeri Terengganu secara khususnya. Disamping itu, kajian ini juga menyelidik tahap kesediaan dikalangan pengusaha perusahaan mikro untuk menggunakan kerangka pendanaan awam Islamik yang dicadangkan tersebut. Hasil kajian menunjukkan tahap kesediaan yang positif dan signifikan, dimana mereka lebih mengutamakan pendanaan awam Islamik yang berkonsepkan derma/donation dan ganjaran/reward. Tambahan pula, dapatan kajian mendapati bahawa sekiranya pendanaan awam Islamik dapat menjana aktiviti ekonomi setempat pada masa kini dan pada masa hadapan, serta membantu dalam penyediaan

modal perniagaan, ianya dapat mempengaruhi dapat tahap kesediaan mereka dalam menggunakan kerangka tersebut. Secara kesimpulannya, dapatan kajian ini berupaya menerangkan masalah pengaksesan kewangan dikalangan pengusaha perusahaan mikro, mencadangkan kerangka pendanaan awam Islamik bagi tujuan menambahbaik pengaksesan kewangan dan menilai tahap kesediaan mereka terhadap penggunaan kerangka yang dicadangkan.

7. PENGHARGAAN

Kajian ini telah dibiayai oleh Terengganu Strategic & Integrity Institute (TSIS) melalui Skim Geran (SPG21-018-0018).

8. RUJUKAN

- Achsien, I. H., & Purnamasari, D. L. (2016). Islamic crowd-funding as the next financial innovation in Islamic finance: Potential and anticipated regulation in Indonesia. . *European Journal of Islamic Finance*, (5).
- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. (2014). Some Simple Economics of Crowdfunding. *Innovation Policy and the Economy* 14(1), 63–97.
- Akhir, N. H., & Ismail, N. W. (2015). Permasalahan Dalam Pembangunan Industri Batik Di Terengganu. *Prosiding perkem*, 10, 239-246.
- Ambad, S. N. A., Andrew, J. V., & Awang Amit, D. H. D. (2020). Growth challenges of SMEs: empirical evidence in Sabah, Malaysia. *ASEAN Entrepreneurship Journal (AEJ)*, 6(1), 8-14.
- Alonso, I. M. (2015). Crowdfunding in Islamic finance and microfinance: A case study of Egypt. *Access to Finance and Human Development-Essays on Zakah, Awqaf and Microfinance*, 85.
- Asutay, M., & Marzban, S. (2015). In Islamic Finance: Political Economy Perspectives. In M. Asutay, & A. Turkistani, *Alternative Ways of Developing GCC Islamic Funds Industry: Entrepreneurial Development*. Berlin: Gerlach Press.
- Aziz, A. S. A. (2007). Cara mudah dapat pinjaman bisnes. PTS Professional.Selangor, Malaysia
- Azmi, E. A. A. E. M. (2022). Understanding and promoting small and medium enterprises' business growth within the food and beverages sector in Terengganu, Malaysia. Lancaster University (United Kingdom).
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.
- Biancone, P., Secinaro, S., & K., M. (2019). Crowdfunding and Fintech: Business Model Sharia Compliant. . *European Journal of Islamic Finance*, No. 12, 1-9.
- Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., & Wright, M. (2014). New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(1), 1–18.
- Cumming, D. J., Leboeuf, G., & Schwienbacher, A. (2019). Crowdfunding models: Keep- It-All vs. All-Or-Nothing. *Financial Management* 49(2).
- Economic Census (2023). Profil Perusahaan Mikro, Kecil Dan Sederhana.Department of Statistics Malaysia, Putrajaya Malaysia
- Karim, N. A. (2016). Islamic crowdfunding for social-impact housing (Pt 1). *The Edge Malaysia*.
- Krishnan, G., & Rani, A. O. (2024). Market-based financing for SMEs in Malaysia: Issues, challenges, and way forward. Institute of Capital Market Research Malaysia.

- Lee, K. J. (2003). *Credit Facilities for Small and Medium Industries: Options and Opportunities*. Utusan. Kuala Lumpur, Malaysia
- Laporan Tahunan, (2023). Bank Negara Malaysia, Kuala Lumpur, Malaysia.
- Loganathan, N. a., Sukemi, M. N., Nawawi, M. N., Harun, M., & Rosufila, Z. (2004). Perusahaan Kecil dan Sederhana. Kajian Kes: Pesisiran Pantai Timur Semenanjung Malaysia. *The 4th International Malaysian Studies Conference. UKM*.
- Marzban, S., Asutay, M., & Boseli, A. (2014). Shariah-compliant Crowd Funding: An Efficient Framework for Entrepreneurship Development in Islamic Countries. *Harvard Islamic Finance Forum*. Boston, USA.
- Mohammad, M. R., & Mahmood, R. (2014). Usahawan Kecil Melayu isu dan Penyelesaian . In M. R. Yaacob, & M. R. (Ed.), *Perkembangan Global, Daya Saing dan Usahawan Melayu* (pp. (Pertama, pp. 2–38)). Universiti Malaysia Kelantan.
- Mohd Idris, F. (2024). Enhancing Small and Medium Enterprises' (SMEs') Access to Financing: A Case of Malaysia (Doctoral dissertation, Liverpool John Moores University).
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. . *Journal of Business Venturing* 29(1), 1–16. .
- Nivoix, S., & Ouchrif, F. Z. (2016). International Perspectives on Crowdfunding. In J. Méric, I. Maque, & J. (. Brabet, *Is crowdfunding sharia compliant?* (pp. 185-198). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Nor, A. R. M., Rizal, N. H. M., Adli, N. N. N. Z., Kassim, N. S. M., Hanif, N. H. F. M., Azhar, N. S. T., ... & Apandi, W. N. S. M. (2024). Cabaran Perusahaan Kecil Dan Sederhana Di Malaysia Pasca Merdeka. *Journal Islamic Philanthropy and Social Finance*, 6(2), 39-46.
- Ramli, S. (2017). Syarikat Berkaitan Kerajaan Agen Memperkasakan Ekonomi. *Dewan Ekonomi, Dewan Bahasa Dan Pustaka*, 7–9.
- Saiti, B., Musito, M. H., & Yücel, E. (2019). Islamic Crowdfunding: Fundamentals, Developments and Challenges. *Islamic Quarterly*, 62(3), 469.
- Salmah Topimin, & Siti Rahayu Mohd Hashim. (2021). An Overview Of Government Business Support Programmes For Micro And Small Businesses In Malaysia During The Covid -19 Crisis. *Malaysian Journal of Business and Economics (MJBE)*, 8(2), 7–14.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets With Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3), 393–410.
- Tan Xue Ying (2019). Lack of financing, tight cash flow among problems faced by SMEs The Edge Market (retrieved at <https://theedgemalaysia.com/article/lack-financing-tight-cash-flow-among-problemsfaced-smes>)

- Thaker, M. A., Thaker, H. B., & Wei, C. P. (2020). Financial Accessibility and Small-Medium Enterprises (SMEs) in Malaysia: The Role of Crowdfunding and Islamic Finance. In M. A. P. Ordoñez de Pablos, *Economics, Business, and Islamic Finance in ASEAN Economics Community* (pp. 306-325): IGI Global.
- Thaker, M.M.T. (2018). A qualitative inquiry into cash waqf model as a source of financing for micro enterprises. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, Vol. 10 No. 1, pp. 19-35.
- Usop, R., Zainol, F. A., Nordin, N., Wahab, N. A., & Hadi, N. M. (2018). Penentu Pemacu Daya Saing Usahawan Bumiputera Di Negeri Terengganu: Satu Analisis. *Asian People Journal (APJ)*, 1(2), 185-196.
- Wahab, A., Wahab, D. A., & Yaakub, M. T. (2019). Cabaran-Cabaran Perusahaan Kecil Dan Sederhana di Malaysia Pasca Merdeka: The Challenges of Small and Medium Enterprises In Malaysia Post Independence. *Sains Insani*, 4(2), 65-75.
- Wahjono, S. I., Marina, A., Widayat, W., & Nasir, M. (2017). Islamic crowdfunding: A comparative analytical study on halal financing. *Global Conference on Business and Finance, January 2-5, 2017* (pp. 1-8). Las Vegas, Nevada, USA: Institute for Business and Finance Research.
- Yahaya, I. (2014). *Keusahawanan Dan Daya Saing Dalam Sektor Perlancongan Pulau (Pertama)*. Universiti Sultan Zainal Abidin (Unisza).
- Yamane, T. (1967). *Statistics, An Introductory Analysis, 2nd Ed.* New York: Harper and Row.
- Zakaria, Z., Mohd Abd Majid, H. A., Ngali, N., & Kamaludin, M. A. (2022). Issues and challenges of micro food entrepreneurs in Dungun, Terengganu. *Jurnal Intelek*, 17(1), 104-115.

Penafian

Pandangan yang dinyatakan dalam artikel ini adalah pandangan penulis. Jurnal Pengurusan dan Penyelidikan Fatwa tidak akan bertanggungjawab atas apa-apa kerugian, kerosakan atau lain-lain liabiliti yang disebabkan oleh / timbul daripada penggunaan kandungan artikel ini.