

PENYEDIAAN RUMAH MAMPU MILIK DAN PEMBIAYAAN PATUH SYARIAH OLEH KOPERASI DI MALAYSIA (Provision of Affordable House and Shariah-Compliant Financing by Co-operatives in Malaysia)

Mohd Nusi Abdul Rahman^a, Shahida Shahimi^b, Mohd Adib Ismail^b

^a Bahagian Dasar dan Strategi, Institut Koperasi Malaysia

^b Pusat Penyelidikan Ekonomi dan Kewangan Islam (EKONIS),
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan,
Universiti Kebangsaan Malaysia

*Corresponding author: nusi@ikma.edu.my

Received 2 February 2021; Revised 2 March 2021; Accepted 23 April 2021

ABSTRAK

Rumah mampu milik merupakan salah satu isu utama rakyat di Malaysia pada masa ini kerana permintaan rumah sedemikian adalah jauh lebih tinggi berbanding penawarannya. Oleh itu, gambaran yang lebih tepat mengenai situasi penyediaan dan pembekalan rumah mampu milik di Malaysia amat diperlukan untuk membantu dalam menyediakan pelan tindakan yang berkesan. Khususnya, objektif kajian ialah untuk mengkaji tahap penglibatan koperasi dalam menyediakan rumah mampu milik serta kemudahan pembiayaan patuh syariah, disamping mengenal pasti cabaran yang dihadapi. Hasil kajian dijangka dapat membantu koperasi untuk mengenal pasti produk pembiayaan perumahan patuh syariah yang sesuai untuk ditawarkan kepada pembeli. Data kajian didapati menggunakan kaedah temu bual separa berstruktur dengan pengurusan koperasi dan pengurusan hartanah di koperasi terpilih. Maklumat kajian juga didapati daripada dokumen-dokumen yang relevan melalui kajian kes melibatkan tiga buah koperasi perumahan. Dapatan kajian menunjukkan bahawa penglibatan koperasi dalam aktiviti perumahan mampu milik masih rendah, manakala kemudahan pembiayaan patuh syariah masih di peringkat kajian. Koperasi berdepan dengan pelbagai cabaran untuk menyediakan rumah mampu milik. Antaranya, persaingan dengan pemaju swasta, kekangan sumber dana, kemerosotan nilai dan prinsip berkoperasi dalam kalangan anggota, dasar kerajaan yang kurang jelas serta kerenah birokrasi, harga tanah yang mahal, dan perubahan citarasa pembeli. Kajian ini berpendapat bahawa bagi meningkatkan penglibatan dalam sektor perumahan mampu milik, koperasi bolehlah menggunakan mekanisme musyarakah mutanaqisah (MMQ), iaitu satu kaedah pembiayaan perumahan patuh syariah.

Kata Kunci: *Rumah mampu milik, pembiayaan patuh syariah, koperasi perumahan, temu bual separa berstruktur, musyarakah mutanaqisah*

ABSTRACT

Affordable housing is currently a major public issue in Malaysia since the demand far exceeds supply. Therefore, there is a need to obtain a more accurate picture of the situation so that appropriate and effective action plans can be formulated. Specifically, the objectives of this study are to examine the involvement of cooperatives in providing affordable houses and shariah-compliant home financing, as well as to identify the challenges faced by them. The study findings are expected to be useful in identifying suitable and affordable shariah-compliant home financing products to be offered to home buyers. This study uses the semi-structured interview method involving the management of selected co-operatives and the property division. Information for the study was also gathered from relevant documents through case studies of three housing co-operatives. The findings reveal that the involvement of cooperatives in providing affordable houses in Malaysia is still low. Meanwhile, the involvement of co-operatives in shariah-compliant home financing is only at the review stage. It is also noted that co-operatives face various challenges in the efforts to build affordable housing. Among them are competition from private developers, funding constraints, deteriorating co-operatives values and principles among members, unclear government policies as well as red tapes, expensive land and change in tastes and preferences of home buyers over time. The study is of the opinion that co-operatives may consider using musyarakah mutanaqisah (MMQ), which is a shariah-compliant home financing in order to enhance their involvement in the affordable housing sector.

Keywords: *Affordable housing, shariah-compliant home financing, housing co-operative, semi-structured interview, musyarakah mutanaqisah*

PENGENALAN

Kediaman atau rumah merupakan keperluan asas bagi setiap individu selain makanan, pakaian, pendidikan dan perubatan. Rumah yang selesa adalah merupakan sebahagian daripada jaminan kehidupan yang sihat, bahagia dan produktif. Menurut Maslow (1943), dengan mengemukakan Teori Hierarki Keperluan Maslow menyatakan bahawa dalam diri setiap individu terdapat lima keperluan yang perlu dipenuhi iaitu fisiologi, keselamatan, sosial, penghargaan diri dan pencapaian hasrat diri. Fisiologi dan keselamatan merupakan peringkat keperluan yang paling asas perlu dipenuhi dan berkaitan dengan kediaman atau rumah. Rumah sebagai keperluan diri dan keluarga merupakan sempadan fizikal yang memisahkan satu keluarga dengan keluarga yang lain.

Namun, kemampuan untuk memiliki rumah bergantung kepada keadaan kewangan seseorang. Hal ini ditegaskan oleh Noorhaslinda et al. (2018), penggunaan perbelanjaan oleh isi rumah untuk perumahan memperuntukkan sebahagian besar perbelanjaan berbanding perbelanjaan keperluan asas lain seperti makanan, pengangkutan dan komunikasi. Isu mengenai kemampuan memiliki rumah seringkali melibatkan golongan berpendapatan sederhana dan rendah. Hal ini turut disentuh oleh Norazmawati (2007), menyatakan masalah ini lebih kritikal kepada golongan berpendapatan rendah kerana pendapatan yang terhad menyebabkan mereka sukar untuk memiliki rumah sendiri. Oleh itu, rumah mampu milik menjadi pilihan golongan ini. Sharaime (2015) menyatakan, ini dapat dilihat dengan permintaan yang sangat tinggi daripada rakyat sehingga tujuh kali ganda terhadap rumah mampu milik di bawah Projek Perumahan Rakyat 1Malaysia (PR1M). Ia berlaku disebabkan peningkatan penghijrahan penduduk dari luar bandar ke kawasan bandar.

Dalam pada itu, penyediaan rumah mampu milik telah menjadi satu cabaran kepada pembuat dasar di seluruh dunia, termasuk Malaysia. Menurut Adabre dan Chan (2018), defisit bekalan perumahan mampu milik merupakan masalah di seluruh dunia. Manakala Angel (2015) menyatakan situasi ini turut dihadapi di Amerika Syarikat (AS), United Kingdom (UK), Australia dan New Zealand. Di samping itu, Cheah et al. (2017) menyatakan sejak tahun 2012, harga rumah di Malaysia meningkat lebih cepat berbanding pendapatan isi rumah. Berdasarkan harga rumah semasa jenis pertengahan, kebanyakan rakyat Malaysia tidak mampu membelinya. Keadaan ini berlaku terutamanya disebabkan oleh bekalan rumah yang tidak memenuhi permintaan berikutan jangkaan yang berbeza antara isi rumah dengan pemaju perumahan. Isu ini bertambah buruk apabila bekalan rumah baharu lebih banyak tertumpu pada jenis rumah kelas pertengahan dan atasan (mewah) dengan rumah segmen mampu milik yang bekalannya agak meruncing (Cheah et al., 2017). Justeru, isu rumah mampu milik mencerminkan ketidakseimbangan antara bekalan dan permintaan rumah.

Sepanjang tempoh 2012 hingga 2014, bekalan rumah baharu di Malaysia tidak dapat memenuhi peningkatan permintaan iaitu purata bekalan 85,000 unit rumah berbanding dengan pertambahan bilangan isi rumah baharu iaitu sebanyak 118,000. Di samping itu, masalah ini semakin meruncing dengan tren pelancaran rumah baharu dalam kategori rumah berharga melebihi RM250 ribu. Ketaksepadanan ini semakin membimbangkan apabila pelancaran hartanah baharu kini sangat cenderung kepada hartanah dengan harga pasaran melebihi RM250 ribu iaitu 76% (Muhammad Ibrahim, 2017). Secara hakikatnya, situasi di atas menggambarkan kegagalan pasaran dalam penawaran rumah mampu milik.

Oleh itu, objektif kajian ini adalah untuk mengkaji penglibatan sektor koperasi dalam penyediaan rumah mampu milik dan pembiayaan perumahan patuh syariah; menganalisis cabaran yang dihadapi oleh sektor koperasi tentang penawaran rumah mampu milik dan penyediaan pembiayaan perumahan patuh syariah; dan mencadangkan produk pembiayaan perumahan patuh syariah yang sesuai dan berpotensi ditawarkan oleh koperasi. Berdasarkan kajian ini, dapat diketahui penglibatan sektor koperasi terutama koperasi fungsi perumahan dalam menyediakan rumah mampu milik, aktiviti pembiayaan perumahan dan mengetahui cabaran yang dihadapi dalam kedua-dua aktiviti ini. Di samping itu, dapat diketahui juga potensi sektor koperasi dalam penyediaan perumahan mampu milik dan penawaran pembiayaan perumahan patuh syariah, serta akhirnya dapat diketahui sumbangan koperasi dalam merealisasikan Dasar Perumahan Negara (DRN). Skop kajian ini ialah koperasi fungsi perumahan yang ditubuhkan di bawah Suruhanjaya Koperasi Malaysia (SKM). Tumpuan penubuhan koperasi jenis ini bertujuan menjalankan aktiviti projek perumahan untuk anggota. Kebanyakan projek bertumpu kepada rumah berkos rendah dan sederhana (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2018).

Kertas ini dibahagikan kepada beberapa bahagian. Bahagian pertama ialah pengenalan, diikuti sorotan kajian, metodologi kajian dan dapatan kajian. Manakala bahagian terakhir merupakan kesimpulan.

SOROTAN KAJIAN

Rumah Mampu Milik

U.S. Department of Housing and Urban Development mendefinisikan kemampuan daripada aspek harga rumah yang jumlahnya mampu dibayar hendaklah tidak melebihi 30% daripada jumlah pendapatan bulanan. Manakala 70% baki pendapatan perlu diperuntukkan untuk keperluan lain seperti makanan, pendidikan, keperluan sosial, pakaian dan hiburan (Hamidi, Erwing & Renne, 2016). Di samping itu, kriteria kos rumah yang mampu milik serta rekabentuk dan kualiti rumah yang lebih baik juga penting untuk diberi perhatian sewajarnya bagi kepentingan kesejahteraan isi rumah dan komuniti (Dzul Ashrai & Hamzah, 2017). Dengan ini, rumah mampu milik boleh didefinisikan sebagai rumah yang memenuhi keperluan daripada segi kualiti dan lokasi, mampu dibeli dan pembeli rumah berkenaan masih mempunyai keupayaan kewangan untuk membeli keperluan asasnya yang lain.

Di Malaysia, agensi terlibat dalam penyediaan perumahan mampu milik ialah Jabatan Perumahan Negara, Kementerian Perumahan dan Kerajaan Tempatan (KPKT), Perumahan Rakyat 1 Malaysia (PR1MA), Syarikat Perumahan Negara Berhad (SPNB) dan Rumah Mampu Milik Wilayah Persekutuan (RUMAWIP). Kategori rumah mampu milik berdasarkan agensi yang melaksanakan program perumahan mampu milik adalah seperti dalam jadual 1.

Jadual 1: Rumah Mampu Milik Mengikut Agensi Pelaksana

Agensi	Harga Jualan Rumah	Pendapatan Isi Rumah Sebulan
Jabatan Perumahan Negara, KPKT	RM300 ribu ke bawah	RM5 ribu dan ke bawah
Perumahan Rakyat 1 Malaysia (PR1MA)	RM400 ribu ke bawah	RM10 ribu dan ke bawah
Syarikat Perumahan Negara Berhad (SPNB)	RM400 ribu ke bawah	RM2 ribu dan ke bawah
Rumah Mampu Milik Wilayah Persekutuan (RUMAWIP)	RM300 ribu ke bawah	RM10 ribu dan ke bawah

Sumber: Jabatan Perumahan Negara (2014), Perbadanan PR1MA Malaysia (2014) dan Kementerian Wilayah Persekutuan (2013)

Berdasarkan jadual 1, rumah mampu milik dijual dengan harga kategori bawah RM300 ribu atau RM400 ribu. Manakala, kelayakan individu untuk membeli rumah tersebut bergantung kepada pendapatan isi rumah sebulan antara kategori bawah RM2 ribu atau kategori bawah RM10 ribu. Harga jualan rumah ini telah diberi potongan atau insentif oleh kerajaan bagi memastikan kelayakan dan kemampuan memiliki rumah sendiri (Dzul Ashrai & Hamzah, 2017).

Mengikut Bank Dunia, Malaysia merupakan antara negara paling bandar di Asia Timur dengan 53 peratus penduduk Malaysia tinggal di bandar. Malah, kadar pertumbuhan penduduk bandar juga antara tertinggi di wilayah Asia Timur, dengan kadar 4 peratus setahun (Zukiply Omar, 2016). Bagi membolehkan rakyat memiliki rumah mampu milik, melalui bajet 2017, kerajaan telah memperkenalkan MyBeautiful New Home (MyBNHome) (Laporan Ekonomi 2017/2018).

Inisiatif ini bertujuan untuk membantu B40 memiliki rumah yang mampu milik dan selesa (Laporan Ekonomi 2017/2018). Manakala perbentangan bajet 2018, kerajaan telah merancang untuk merencanakan lagi usaha pemilikan rumah untuk rakyat dengan peruntukan RM2.2 bilion (Bajet 2018, 2017). Antara pelaksanaan ialah penyediaan 2000 unit rumah di bawah program *MyDeposit* untuk membantu pembayaran deposit, dan program *MyHomes* untuk pemaju menyediakan lebih banyak rumah mampu milik. Di samping itu, bagi menggalakkan lebih banyak pembinaan rumah mampu milik, skim *step-up financing* yang diperkenalkan oleh PR1MA telah dipanjangkan kepada pemaju perumahan swasta (Bajet 2018, 2017).

Di samping itu, dalam usaha berterusan untuk meningkatkan penyediaan perumahan mampu milik, kerajaan telah mewajibkan setiap pembangunan perumahan baru oleh pihak swasta perlu untuk menyediakan 30% perumahan kos rendah termasuk sektor koperasi (Dasar Perumahan Negara 2018 - 2025). Majoriti koperasi yang menjalankan projek perumahan mampu milik adalah untuk jualan dan sewaan kepada anggotanya (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2018).

Pembiayaan Perumahan Patuh Syariah berasaskan Kontrak *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ)

Dalam konteks semasa, terdapat banyak produk pembiayaan perumahan Islam yang ditawarkan seperti pembiayaan perumahan *Musyarakah Mutanaqisah* (MMQ), pembiayaan berasaskan murabahah *Bay' Bithaman Ajil* (BBA) dan *al-Ijarah al-Muntahiyat Bi al-Tamlik* (IMBT) (Asyraf Wajdi & Nurdianawati, 2014). MMQ dibina atas gabungan dua kontrak utama iaitu *al-shirkah* (perkongsian) dan *al-bai'* (jual beli), dan dalam beberapa keadaan tertentu, turut melibatkan beberapa kontrak lain seperti *al-istisna'* (tempahan), *al-ijarah* (sewa) dan *al-mudarabah* (pelaburan). Selain itu, demi mengekalkan perhubungan dan memelihara *masalahah* bank dan pelanggan, satu elemen penting diwujudkan iaitu *al-wa'd* (janji). Dengan ini ia memiliki konteks pemahaman dan penggunaan yang versatil serta kedinamikannya dalam memenuhi kepelbagaian kehendak sistem muamalah Islam moden (Abdul Hadi Ismail et al., 2013).

Model kontrak MMQ dalam pembiayaan perumahan dalam kajian ini adalah berdasarkan amalan operasi kontrak MMQ dalam pembelian rumah di tiga (3) buah bank iaitu RHB Islamic Bank Berhad, Kuwait Finance House (Malaysia) Berhad dan Citibank (Mohd Sollehudin Shuib et al., 2011; Mohamad Zaim Ismail et al., 2015). Amalan operasi kontrak MMQ ketiga-tiga bank mempunyai amalan asas yang sama iaitu pada mulanya pelanggan akan mengenal pasti rumah yang ingin dibeli dan setelah berpuashati dengan spesifikasi rumah, pelanggan perlu mendapatkan Sijil Perjanjian Jual Beli (S&P) dari pemaju sebagai bukti (dokumen) untuk diserahkan kepada bank ketika memohon pembiayaan (Mohd Sollehudin Shuib et al., 2011; Mohamad Zaim Ismail et al., 2015). Seterusnya pelanggan menemui pihak bank untuk memohon pembiayaan rumah secara MMQ dengan mengemukakan dokumen yang diperlukan. Setelah berbincang dan mendapat persetujuan bersama, bank dan pelanggan akan menandatangani dokumen perjanjian sebagai tanda bersetuju untuk berkontrak melalui produk Pembiayaan Perumahan MMQ (Mohd Sollehudin Shuib et al., 2011; Mohamad Zaim Ismail et al., 2015).

Pelanggan seterusnya akan mula membayar ansuran mengikut tempoh yang telah ditetapkan seperti yang termeterai dalam perjanjian. Melalui konsep MMQ, bank dan pelanggan sama-sama berkongsi modal membeli rumah yang dikehendaki dengan nisbah perkongsian modal yang dipersetujui bersama seperti 90:10 (bank:pelanggan). Nisbah bank biasanya lebih besar daripada nisbah milik pelanggan. Pelanggan seterusnya akan mendiami rumah tersebut (rumah siap) dan

membuat bayaran sewaan mengikut kadar sewaan yang biasanya telah dijumlahkan sekali dalam bayaran ansuran bulanan yang dibuat pelanggan. Melalui ansuran bulanan, pelanggan beransur-ansur membeli ekuiti milik bank dalam perkongsian rumah tersebut. Setelah cukup tempoh dan sempurna pembayaran ansuran yang dibuat pelanggan, maka proses memindah milik rumah akan disempurnakan antara bank dan pelanggan. Maka dengan ini sempurnalah pembiayaan membeli rumah secara kontrak MMQ (Mohd Sollehudin Shuib et al., 2011; Mohamad Zaim Ismail et al., 2015).

Koperasi Perumahan

Koperasi merupakan entiti perniagaan yang ditubuh oleh sekumpulan manusia dengan menyediakan perkhidmatan dan produk kepada anggotanya (Budiman & Hayati, 2016). Secara umumnya koperasi merupakan perniagaan yang dimiliki dan dikawal secara demokratik oleh sekumpulan manusia yang mempunyai tujuan yang sama. Aktiviti koperasi mirip dengan perniagaan lain iaitu mempunyai kemudahan fizikal, menjalankan fungsi dan mengikuti amalan perniagaan yang sama. Namun perbezaan yang jelas antara kedua-dua entiti ini adalah daripada segi tujuan penubuhan, pemilikan, kawalan dan cara faedah diagihkan (Budiman & Hayati, 2016).

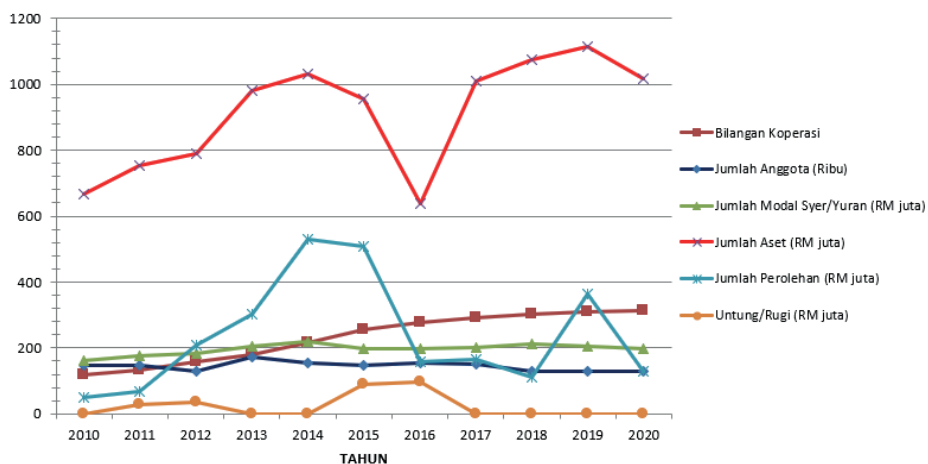
Sehingga 2020 terdapat sebanyak 313 buah koperasi fungsi perumahan telah wujud di bawah fungsi perumahan yang berdaftar dengan SKM yang kebanyakan projek bertumpu kepada rumah berkost rendah dan sederhana (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2021). Objektif umum penubuhan koperasi perumahan ialah berdiri dan menjual rumah kepada anggota, mendirikan rumah yang bermutu dengan menawarkan harga yang munasabah, mensasarkan keuntungan yang lebih rendah iaitu sebanyak 10% hingga 15% daripada harga jualan rumah berbanding pemaju swasta yang mendapat untung yang lazimnya 30% hingga 50% daripada harga jualan rumah, dan memupuk hubungan yang lebih rapat dalam kalangan anggota apabila menjadi jiran tetangga (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2018). Ini berlainan dengan kebanyakan pemaju swasta yang hanya mementingkan keuntungan tanpa mengambil kira risiko pembiayaan oleh pembeli untuk menjadi mufliis dan sebagainya kerana harga rumah yang diletakkan tinggi daripada kemampuan pendapatan (Mohd Razali Agus, 2001). Manakala, koperasi perumahan ditubuhkan atas semangat dan nilai-nilai membantu diri sendiri, bertanggungjawab ke atas diri sendiri, demokrasi, kesamarataan, keadilan dan perpaduan. Pulangan dan manfaat kepada anggota merupakan objektif utama penubuhan (Budiman & Hayati, 2016).

Perkembangan koperasi perumahan berdasarkan pendaftaran koperasi fungsi perumahan melalui SKM mendapati berlaku peningkatan setiap tahun (Suruhanjaya Koperasi Malaysia, 2021). Jika dilihat data koperasi perumahan pada 2010 dan 2020, bilangan koperasi perumahan telah meningkat daripada 118 buah koperasi kepada 313 buah koperasi. Manakala daripada segi pertambahan jumlah anggota telah meningkat sebanyak 5,167 orang anggota, jumlah modal syer/ yuran meningkat sebanyak RM35.9 juta, jumlah aset juga meningkat sebanyak RM351.3 juta dan jumlah perolehan turut meningkat sebanyak RM81.7 juta. Secara terperinci data perkembangan koperasi fungsi perumahan dari 2010 sehingga 2020 seperti jadual 2 dan rajah 1.

Jadual 2: Perkembangan Koperasi Fungsi Perumahan di Malaysia (2010 – 2017)

Tahun	Bilangan Koperasi	Jumlah Anggota (orang)	Jumlah Modal Syer/ Yuran (RM juta)	Jumlah Aset (RM juta)	Jumlah Perolehan (RM juta)	Untung/ Rugi (RM juta)
2010	118	145,823	162.4	666.4	49.1	n.a
2011	134	147,633	175.1	754.8	66.7	28.9
2012	159	128,076	183.9	790.0	208.3	34.2
2013	180	170,846	206.5	982.3	304.3	n.a
2014	217	154,944	218.4	1,032.3	530.5	n.a
2015	255	146,254	199.6	954.8	509.5	90
2016	276	154,188	198.4	639.6	157.2	95
2017	290	150,990	202.2	1,009.2	165.2	n.a
2018	301	128,725	212.7	1,075.4	110.2	n.a
2019	309	129,343	206.0	1,113.4	363.2	n.a
2020	313	129,864	198.3	1,017.7	130.8	n.a

Sumber: Suruhanjaya Koperasi Malaysia (2021)



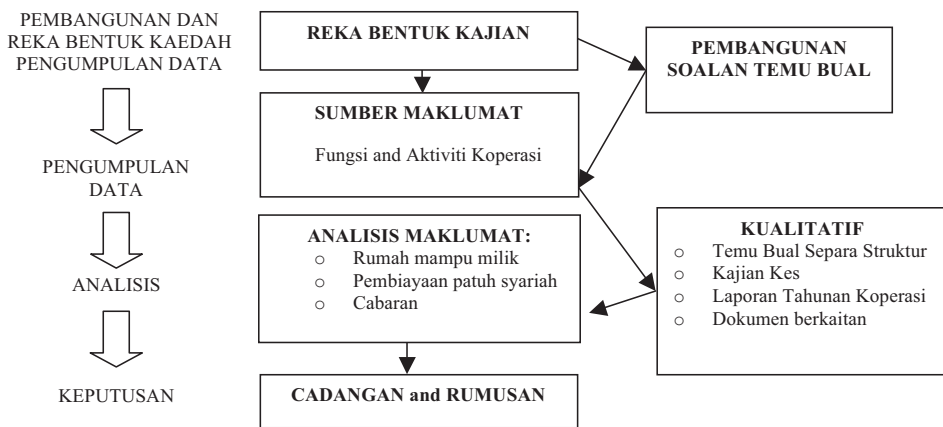
Rajah 1: Perkembangan Koperasi Fungsi Perumahan di Malaysia (2010 – 2021)

Oleh itu berdasarkan kajian lepas, didapati peranan sektor koperasi dalam aktiviti penyediaan rumah mampu milik tidak diteroka dengan mendalam potensinya. Begitu juga dengan kajian mengenai keupayaan koperasi dalam penyediaan pembiayaan perumahan patuh syariah turut tidak diberi perhatian. Justeru, potensi daripada segi peluang sektor koperasi dalam penglibatan aktiviti penyediaan rumah mampu milik dan sebagai penyediaan pembiayaan perumahan patuh syariah serta cabaran yang dihadapi dalam kedua-dua aktiviti ini masih tidak diketahui. Maka,

kajian ini akan meneroka potensi dan cabaran yang dihadapi oleh koperasi dalam penyediaan dan pembiayaan rumah mampu milik.

METODOLOGI KAJIAN

Bagi mencapai objektif kajian ini, pendekatan kajian secara kualitatif digunakan. Pendekatan ini sesuai kerana menurut Cresswell (1994), penyelidikan kualitatif merupakan proses inkuiri ke arah pemahaman yang didasari kaedah pengumpulan data yang lazim digunakan apabila meninjau sesuatu permasalahan sosial.



Rajah 2: Reka Bentuk Kajian

Kajian ini adalah bersifat penerokaan. Maka, reka bentuk kajian kualitatif adalah sesuai (Crawford & Irving, 2009). Maklumat dan data diperolehi dengan menggunakan kaedah analisis dokumen dan temu bual. Analisis dokumen ialah salah satu teknik khusus bagi kajian kualitatif (Creswell, 2009). Krippendorff (2013) dan White dan Marsh (2006) mendefinisikan analisis kandungan dokumen sebagai teknik kajian yang diguna bagi membuat kesimpulan yang boleh diulang dan sah daripada teks (atau bahan lain yang bermakna) bagi konteks yang diguna. Analisis dokumen adalah salah satu metod kajian yang diguna bagi tujuan menganalisis data dokumen dan temu bual berbentuk teks (Hsieh & Shannon, 2007).

Manakala dokumen kajian pula terdiri daripada bahan bertulis, visual, dan fizikal yang sedia ada dan relevan dengan kajian (Merriam, 1984). Dalam kajian ini, dokumen dan data yang dirujuk melibatkan kajian kes dan laporan tahunan koperasi dan agensi kerajaan berkaitan serta artikel ilmiah dan laporan berita yang sesuai serta berkaitan dengan kajian ini. Analisis kandungan bagi kajian ini melibatkan tiga sampel koperasi terpilih sebagai sampel temu bual merujuk kepada penulisan kajian kes yang dibuat ke atas koperasi tersebut. Tiga sampel koperasi yang terlibat pada mulanya dikodkan kepada KOOP1, KOOP2 dan KOOP3 sebagai proksi kepada koperasi yang terlibat.

Seterusnya, temu bual merupakan salah satu kaedah pengumpulan data yang paling penting untuk kajian kualitatif (Yin, 1994). Menurut Mohd Majid Konting (2005), temu bual sangat praktikal digunakan untuk mendapatkan maklumat yang tepat daripada populasi yang kecil. Teknik temu bual boleh diguna sebagai metod utama pengumpulan data, digabung dengan metod lain atau hanya dijadikan pendekatan kajian (Robson, 2011). Temu bual adalah teknik kajian yang boleh diterima bagi mencari isu yang berkaitan dengan maklumat dasar (Wenger, McDermott & Snyder, 2002). Tujuan utama temu bual adalah untuk mendapatkan maklumat yang khusus. Ia diadakan apabila penyelidik hendak mengetahui apa yang terdapat dalam minda seseorang (Patton, 1990). Kaedah temu bual yang digunakan dalam kajian ini melibatkan pertemuan secara bersemuka dengan wakil koperasi untuk tujuan mendapatkan maklumat. Bentuk temu bual yang diguna pakai adalah berbentuk separa struktur. Soalan-soalan protokol temu bual separa struktur telah ditentukan terlebih dahulu sebelum temu bual bersemuka dijalankan. Ini supaya hasil temu bual yang hendak diperolehi akan lebih terperinci dan menyeluruh. Soalan temu bual dibentuk berdasarkan objektif kajian supaya akhirnya dapat menjawab persoalan kajian.

Soalan temu bual separa struktur dibentuk dengan membahagikan kepada empat (4) bahagian iaitu: Bahagian A adalah profil responden; Bahagian B adalah mengenai penglibatan koperasi dalam penyediaan rumah mampu milik dan pembiayaan perumahan patuh syariah; Bahagian C adalah mengenai cabaran koperasi dalam penyediaan rumah mampu milik dan pembiayaan perumahan patuh syariah dan Bahagian D adalah mengenai cadangan produk pembiayaan perumahan patuh syariah yang sesuai dan berpontensi ditawarkan oleh koperasi. Bagi Bahagian C, isu berkaitan nilai dan prinsip berkoperasi, soalan berbentuk skala likert iaitu dengan skala 1 (*Sangat Tidak Setuju*), 2 (*Tidak Setuju*), 3 (*Neutral*), 4 (*Setuju*) dan 5 (*Sangat Setuju*) digunakan. Pemilihan responden atau wakil koperasi untuk ditemu bual adalah berdasarkan individu yang terlibat secara langsung dengan projek rumah mampu milik oleh koperasi iaitu sama ada pengerusi koperasi, pengerusi jawatankuasa projek atau pengurus. Seterusnya skrip temu bual dibuat beberapa tapisan untuk mengenal pasti dan mendapat intipati yang menjawab objektif kajian. Seterusnya, daripada keseluruhan maklumat dan data yang diperolehi akan diolah untuk membuat rumusan dan cadangan. Dengan langkah ini dapat menghasilkan sebuah kajian yang berautoriti dan mencapai objektif kajian yang dikehendaki. Sebanyak tiga (3) buah koperasi telah dipilih sebagai sampel kajian seperti dalam jadual 3.

Jadual 3: Sampel Kajian

Bil.	Nama Koperasi	Justifikasi
1.	Koop 1	Koperasi pertama di Malaysia yang memberikan rumah secara percuma kepada anggota selain imbuhan kebiasaan koperasi.
2.	Koop 2	Mempunyai keanggotaan yang ramai dalam kalangan penjawat awam.
3.	Koop 3	Menjalankan aktiviti membaik pulih projek perumahan terbengkalai.

DAPATAN KAJIAN

Profil peserta kajian secara temu bual bagi tiga buah koperasi terpilih adalah terdiri daripada salah seorang sama ada Pengerusi Koperasi, Pengerusi Jawatankuasa Kecil Hartanah dan Pengurus Hartanah dan Aset. Mereka terlibat secara sepenuh masa dengan koperasi dan mempunyai pengalaman dengan jawatan masing-masing di koperasi melebihi lima tahun secara purata.

Penglibatan Sektor Koperasi dalam Penyediaan Rumah Mampu Milik

Hasil analisis daripada sesi temu bual, ketiga-tiga koperasi telah lama terlibat dengan aktiviti perumahan iaitu melebihi 20 tahun. Manakala bilangan rumah yang telah disediakan mengikut tahunan secara purata melebihi 200 unit buah rumah. Di samping itu, terdapat juga koperasi terlibat dalam projek baikpulih perumahan terbengkalai melibatkan sebanyak 300 unit buah rumah. Dengan aktiviti perumahan sebagai aktiviti utama, koperasi telah memperuntukan bajet yang besar iaitu melebihi separuh daripada bajet pelaburan kepada aktiviti perumahan. Kenyataan ini dinyatakan oleh peserta kajian seperti berikut:

“... lama sudah koperasi ini wujud. Tahun 1963 koperasi ditubuhkan sesama kita... dan daftar pada 1966. ... aktiviti perumahan koperasi buat dalam 1970an. ... sejak ditubuhkan, lebih kurang 4000 unit rumah koperasi telah bina. ... dalam separuh bajet koperasi diperuntukkan untuk aktiviti perumahan.” (KOOP2).

Pelaburan yang besar kepada aktiviti perumahan telah menyumbang keuntungan melebihi RM39.20 juta kepada pendapatan koperasi pada tahun 2017. Kaedah projek perumahan ini dijalankan dengan melaksanakan sendiri oleh koperasi dan melalui rakan kongsi. Di samping itu, koperasi juga turut melabur dalam projek perumahan tertentu. Keadaan ini telah dinyatakan oleh peserta kajian seperti berikut:

“... tahun lepas (2017), koperasi untung sebanyak 39.20 juta. ... dua-dua kaedah koperasi terlibat. Koperasi buat sendiri dan projek secara usahasama (join venture).” (KOOP1).

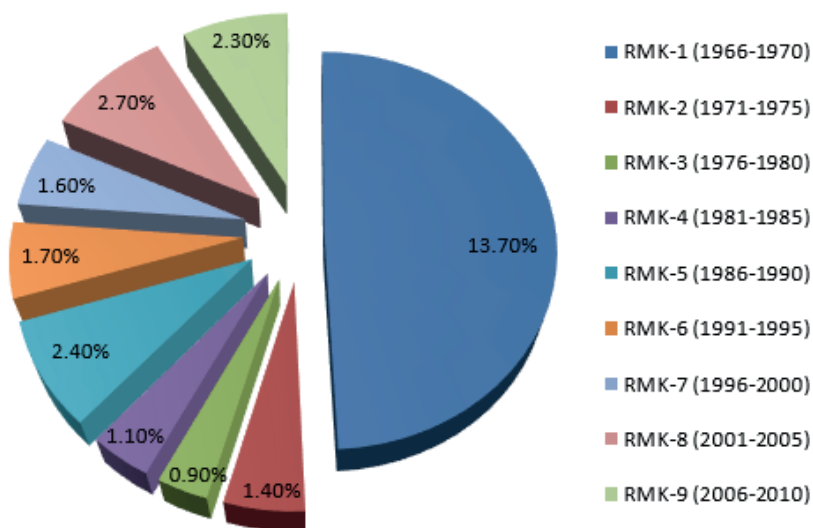
Manakala dapatan kajian melalui analisis dokumen, penglibatan koperasi dalam penyediaan rumah mampu milik masih di peringkat yang rendah jika dibanding dengan pemaju sektor lain iaitu pemaju sektor awam dan swasta. Keadaan ini dapat dilihat dari Jadual 4, yang mana sumbangan sektor koperasi dalam pembinaan rumah mampu milik adalah kurang daripada 3%. Hanya dalam Rancangan Malaysia Pertama, sektor koperasi menyumbang sebanyak 13.7% berbanding dengan sektor lain. Namun, RMK-10 dan RMK-11 tidak memperincikan maklumat keseluruhan tentang penyediaan rumah mampu milik. Oleh itu, secara terperinci perbandingan sumbangan sektor koperasi berbanding sektor lain dalam pembinaan rumah mampu milik mengikut data Rancangan Malaysia lima tahun seperti yang ditunjukkan dalam jadual 4 dan rajah 3.

Jadual 4: Jumlah Rumah dibina oleh Sektor Koperasi (RMK-1 – RMK-9)

RMK	Koperasi (unit rumah)	Semua sektor (unit rumah)	Peratusan jumlah unit rumah dibina koperasi berbanding semua sektor
RMK-1 (1966-1970)	3,100	22,522	13.7%
RMK-2 (1971-1975)	3,585	259,810	1.4%
RMK-3 (1976-1980)	4,120	484,190	0.9%
RMK-4 (1981-1985)	4,570	406,070	1.1%
RMK-5 (1986-1990)	7,483	300,928	2.4%
RMK-6 (1991-1995)	11,305	647,460	1.7%
RMK-7 (1996-2000)	13,703	859,480	1.6%
RMK-8 (2001-2005)	23,151	844,043	2.7%
RMK-9 (2006-2010)	19,000	709,400	2.7%
RMK-10 (2011-2015)	n.a	n.a	n.a
RMK-11 (2016-2020)	n.a	n.a	n.a

* RMK = Rancangan Malaysia

Sumber: Rancangan Malaysia (1971 - 2020)



Rajah 3: Peratusan Jumlah Unit Rumah dibina Koperasi Berbanding Semua Sektor

Penglibatan Sektor Koperasi dalam Penyediaan Pembiayaan Perumahan Patuh Syariah

Hasil temu bual daripada sampel yang dipilih, mendapati ketiga-tiga koperasi ini tidak menyediakan pembiayaan perumahan termasuklah pembiayaan perumahan patuh syariah. Pada pandangan mereka untuk melaksanakan aktiviti penyediaan pembiayaan perumahan memerlukan dana yang besar dan kedudukan kewangan koperasi perlu kukuh. Oleh itu, koperasi belum mampu dan bersedia untuk terlibat dalam aktiviti ini. Kenyataan ini disokong oleh peserta kajian seperti berikut:

“... beri pinjaman perumahan, koperasi tak mampu lagi. Aktiviti ini, pasti melibatkan dana yang besar dan kewangan koperasi perlu kukuh” (KOOPI).

Cabaran yang dihadapi oleh Sektor Koperasi bagi Penawaran Rumah Mampu Milik

Dapatan kajian melalui sesi temu bual dan analisis dokumen mendapati cabaran yang dihadapi oleh koperasi tentang penawaran rumah mampu milik melibatkan persaingan dengan pemaju swasta, kekangan sumber dana, nilai dan prinsip berkoperasi di kalangan anggota semakin rendah, dasar kerajaan dan karenah birokrasi, harga tanah yang mahal dan perubahan citarasa pembeli yang lebih teliti dalam membuat keputusan pembelian rumah.

Persaingan dengan pemaju swasta

Penglibatan dalam aktiviti penyediaan perumahan oleh koperasi turut menghadapi persaingan dengan pemaju swasta. Koperasi menghadapi kesukaran untuk bersaing dengan pemaju swasta yang lebih ternama dan dikategori pemaju yang besar. Sebagai contoh KTMSA yang beroperasi di Pulau Pinang mula menghadapi persaingan apabila syarikat perumahan gergasi dari Kuala Lumpur seperti Mah Sing, SP Setia, Sunway dan sebagainya mula meneroka pasaran perumahan di Pulau Pinang. Syarikat perumahan ternama ini mempunyai kepakaran dan sentiasa memperoleh keyakinan daripada pembeli. Kesannya terdapat unit-unit rumah yang tidak terjual sebagaimana yang berlaku pada KCB yang gagal dalam menjual projek perumahan mereka akibat terkesan dengan persaingan ini. Begitu juga dengan koperasi yang terlibat dengan projek baikpulih perumahan terbenkakai turut bersaing dalam mendapatkan kontrak dengan pemaju swasta. Kenyataan ini diakui oleh peserta kajian yang ditemu bual seperti berikut:

“... Walaupun koperasi telah lama terlibat dalam aktiviti perumahan, apabila datang pemaju swasta yang besar dan ada nama, payah juga untuk koperasi bersaing. ... tetapi jika pemaju yang sekitar sini, koperasi tidak ada masalah sangat” (KOOPI).

Persaingan turut melibatkan dalam proses pembelian bahan binaan, yang mana berlaku ketidakstabilan harga. Terdapat perbezaan harga yang dikenakan oleh pembekal bahan binaan atas desakan oleh pemaju lain yang lebih berpengaruh. Oleh itu, bagi menghadapi situasi ini koperasi telah memperkemas pengurusan koperasi dengan lebih baik dan teratur melalui penyediaan stok simpanan bahan mentah. Di samping menjalinkan hubungan yang baik dengan pembekal bahan binaan. Keadaan ini telah dinyatakan oleh peserta kajian seperti berikut:

“... koperasi perlu kenal pasti pembekal yang boleh bagi harga yang murah. ... kadang-kadang harga tidak sama antara pembekal. ...ini disebabkan persaingan antara pemaju. Stok bahan binaan penting diurus dengan baik...” (KOOP3).

Pemilihan lokasi dan kontrak projek perumahan juga menghadapi persaingan dengan pemaju swasta. Keputusan penentuan pemilihan lokasi perlu cepat dilakukan supaya tidak terlepas kepada pemaju swasta. Bagi melicinkan proses membuat keputusan, satu jawatankuasa telah diwujudkan untuk memastikan keputusan dibuat dengan cepat dan betul. Jawatankuasa ini ditugaskan untuk membuat lawatan, menilai dan melaporkan kepada mesyuarat lembaga bagi membuat keputusan. Keputusan pemilihan lokasi dititikberatkan oleh koperasi supaya keputusan yang dihasilkan menepati tujuan asal koperasi terlibat dalam aktiviti penyediaan perumahan. Kenyataan ini disokong dengan temu bual peserta kajian yang menyatakan seperti berikut:

“... Jawatankuasa ini akan melawat, menilai dan melapor dalam mesyuarat lembaga. Keputusan kena cepat, bersaing cuba merebut peluang...” (KOOPI)

Kekangan sumber dana projek

Cabaran seterusnya yang dihadapi oleh koperasi dalam penyediaan perumahan ialah kekangan sumber dana projek. Walaupun anggota lembaga koperasi (ALK) mempunyai semangat, kepakaran dan motivasi yang tinggi untuk membantu anggota dan orang ramai dalam penyediaan rumah mampu milik dan memulihkan projek perumahan terbengkalai tetapi pada masa yang sama menghadapi masalah untuk mendapatkan dana. Sumber dalaman koperasi untuk menampung projek perumahan yang melibatkan pembelanjaan besar tidak mencukupi, ia perlu kepada sokongan dana luaran. Sumber dana dalaman koperasi melibatkan saham anggota. Namun anggota hanya membayar jumlah saham minimum sahaja. Ketidacukupan ini akan ditampung oleh sumber dan pembiayaan luaran iaitu pihak bank. Oleh itu, koperasi perlu mengadakan hubungan yang baik dengan pihak bank. Keperluan penyediaan dokumen yang lengkap dan mengikut prosedur yang ditetapkan. Terdapat juga kes tertentu koperasi terpaksa memajakkan tapak projek untuk kelulusan pembiayaan. Kenyataan ini diakui oleh peserta kajian melalui sesi temu bual seperti berikut:

“... walau anggota koperasi ramai, tetapi anggota membayar jumlah saham minimum. ... aktiviti perumahan melibatkan dana yang besar, kerana itu perlu pembiayaan luaran” (KOOPI2).

“Pihak bank nak tengok dokumen projek dan rekod kewangan koperasi... semua perlu lengkap, supaya tidak timbul masalah. ... sesetengah projek dijadikan cagaran kepada bank. ... hubungan baik dengan bank perlu ada” (KOOPI).

Nilai dan prinsip berkoperasi yang semakin rendah

Koperasi perumahan biasanya terdiri dari koperasi yang sudah stabil daripada segi kewangan dan telah lama wujud. Antara ciri-cirinya daripada segi keanggotaan koperasi telah ditutup kemasukan anggota baru dengan alasan menstabilkan dan memperkasakan keanggotaan yang sedia ada. Dengan pendekatan ini telah menyebabkan keanggotaan koperasi terdiri daripada golongan yang berusia dan pewaris koperasi dipindah kepada waris yang mempunyai pertalian darah. Kesannya, dengan anggota yang berusia adalah sukar untuk memberi sokongan kepada aktiviti koperasi dan tiada pelapis yang berminat untuk meneruskan aktiviti koperasi. Manakala pewaris melalui hubungan keluarga pula menyebabkan kesukaran apabila ahli keluarga berada jauh dari lokasi koperasi dan juga jika terdapat ramai pewaris akan berlaku perebutan aset koperasi yang boleh menjejaskan kualiti aset tersebut, antaranya dengan mengambil jalan singkat menjual rumah yang disediakan oleh koperasi. Pelantikan kepimpinan dan pengurusan koperasi juga menghadapi

kesukaran dengan keanggotaan yang berada jauh. Oleh itu, kepimpinan koperasi akan dimonopoli oleh anggota yang sama dan kurang berlaku cetusan idea baru. Di samping itu juga, kerjasama antara koperasi yang mana diterapkan melalui prinsip keenam iaitu kerjasama antara koperasi sukar terjalin. Sebagai contoh KPMB cuba untuk menjalinkan kerjasama dengan koperasi yang mempunyai tanah bagi tujuan projek perumahan. Namun koperasi tersebut lebih rela dan yakin menyerahkan tanah tersebut kepada pemaju swasta untuk menjalankan projek perumahan.

Analisis deskriptif bagi melihat tahap nilai dan prinsip berkoperasi secara 'skala Likert' dengan menggunakan skala 1 (*Sangat Tidak Setuju*), 2 (*Tidak Setuju*), 3 (*Neutral*), 4 (*Setuju*) dan 5 (*Sangat Setuju*) seperti Jadual 3, mendapati nilai bertanggungjawab atas diri sendiri dan kesamarataan mempunyai purata yang rendah iaitu masing-masing 3.00 dan 2.67. Manakala untuk prinsip koperasi menunjukkan prinsip keanggotaan sukarela dan terbuka, penyertaan ekonomi anggota dan kerjasama antara koperasi mempunyai nilai purata yang rendah dengan masing-masing 3.00, 2.67 dan 2.67. Secara umumnya, nilai dan prinsip koperasi yang rendah ini membuktikan koperasi yang terpilih sebagai sampel menghadapi cabaran dalam menghadapi kemerosotan nilai dan prinsip berkoperasi di kalangan anggotanya dan koperasi lain. Manakala nilai sisihan piawai yang rendah iaitu nilai koperasi sebanyak 0.254 dan prinsip koperasi 0.218 disebabkan bilangan sampel yang kecil. Tahap nilai dan prinsip berkoperasi secara terperinci seperti di jadual 5.

Jadual 5: Tahap Nilai dan Prinsip Berkoperasi

Nilai Koperasi	Min	S.D
	3.44	0.254
Membantu diri sendiri	3.33	0.577
Bertanggungjawab atas diri sendiri	3.00	1.000
Demokrasi	3.33	0.577
Kesamarataan	2.67	1.155
Keadilan	4.33	0.577
Perpaduan	4.00	0.000
Prinsip Koperasi	Min	S.D
	3.38	0.218
Keanggotaan Sukarela dan Terbuka	3.00	0.577
Kawalan Demokratik Anggota	3.33	0.577
Penyertaan Ekonomi Anggota	2.67	1.155
Autonomi dan Kebebasan	4.00	0.000
Pendidikan, Latihan dan Maklumat	4.00	0.000
Kerjasama antara Koperasi	2.67	1.528
Prihatin terhadap Komuniti	4.00	0.000

Dasar kerajaan dan kerendah birokrasi

Koperasi tidak mendapat apa-apa keistimewaan dasar kerajaan dalam aktiviti penyediaan perumahan, sama seperti dengan pemaju swasta. Hanya keistimewaan diperolehi koperasi sebelum 2002 berkaitan peraturan tidak memerlukan untuk membayar deposit kepada kerajaan bagi memulakan projek pembinaan perumahan. Namun, keistimewaan ini ditarik balik dan memberi kesan kepada keupayaan kewangan koperasi menjalankan projek perumahan. Dalam hal ini juga, kesukaran untuk mendapatkan kelulusan tender projek perumahan yang disebabkan oleh karenah birokrasi adalah kadangkala bertentangan dengan etika dan pengurusan koperasi. Sebagai contoh pihak koperasi telah menghantar pelan perancangan projek perumahan lebih awal ke Majlis Perbandaran Negeri, namun tempoh kelulusan yang diberi mengambil masa yang terlalu lama. Keadaan ini menyebabkan banyak projek yang dirancang tertangguh dan tidak menepati tempoh masa yang ditetapkan. Ini dijelaskan oleh peserta kajian melalui sesi temu bual seperti berikut:

“Sebelum 2002 koperasi mendapat keistimewaan, dengan tidak perlu letak deposit tetapi sekarang adalah sama.” (KOO2).

Pemaju yang terlibat dalam aktiviti penyediaan perumahan perlu berurusan dengan pihak berkuasa tempatan (PBT) dan agensi-agensi tertentu termasuklah oleh pemaju dalam kalangan koperasi. Apabila melibatkan urusan dengan PBT dan agensi yang berkaitan, koperasi perlu merancang dengan baik dan menyediakan dokumen diperlukan dengan lengkap dan mengikut prosedur yang ditetapkan. Ini supaya bagi memastikan tiada kelewatan dalam menerima kelulusan. Proses ini, pihak koperasi perlu pergi ke beberapa buah pejabat kerajaan dan melayan pelbagai karenah penjawat awam sehingga terdapat juga kes yang mana berlaku kelewatan mendapat surat kelulusan. Situasi ini dinyatakan oleh peserta temu bual seperti berikut:

“Berurusan dengan pihak berkuasa tempatan perlu dibuat secara terancang, ... kalau tidak, projek akan tergendala. ... Terdapat juga kes yang lewat mendapat kelulusan. ... proses kelulusan yang lambat... perlu pergi banyak pejabat.” (KOO1).

Harga tanah yang mahal

Tanah merupakan keperluan asas dalam aktiviti penyediaan perumahan. Permintaan untuk perumahan di Malaysia, terutamanya di bandar-bandar utama telah menyebabkan harga tanah kediaman untuk terus meningkat sepanjang tahun (Nadiya et al., 2015). Harga tanah yang semakin mahal menjadi cabaran kepada koperasi. Nilai tanah yang tinggi mempengaruhi harga rumah. Di samping turut mempengaruhi reka bentuk rumah, yang mana keluasan rumah akan dibentuk ke atas iaitu rumah akan dibuat secara bertingkat dengan mengecilkan keluasan lebar rumah. Harga rumah siap yang tinggi dan rumah bertingkat akan memberi kesan kepada tahap jualan rumah nanti. Pembeli lebih berminat membeli rumah bawah (rumah teres) berbanding pangsapuri dan harga yang tinggi mempengaruhi kelayakan pembiayaan pembeli. Harga tanah yang makin tinggi bergantung kepada lokasi tanah tersebut, yang mana telah mempunyai kemudahan asas dan terdapat pembangunan sekelilingnya terutama tanah di sekitar Lembah Klang yang harganya semakin mahal. Di samping itu, dengan permintaan terhadap tanah di lokasi tertentu juga antara penyebab nilai tanah makin mahal. Sekiranya projek perumahan yang dijalankan di atas tanah berkos rendah selalunya melibatkan masalah kekurangan kemudahan asas. Kelewatan dalam membangunkan kemudahan asas akan menjejaskan pasaran perumahan di lokasi tersebut. Kenyataan ini diakui oleh peserta kajian semasa temu bual seperti berikut:

“... Tanah banyak mempengaruhi aktiviti perumahan. ... jika kos mendapatkan tanah tinggi, sudah pasti kos tersebut akan dimasukkan dalam harga rumah nanti. Tanah adalah asas dalam projek perumahan.” (KOOP1).

“... sudah pasti kos mendapatkan tanah akan mempengaruhi harga rumah, bila siap nanti. ... Di Lembah Klang, harga tanah cukup mahal, oleh itu banyak rumah dibuat berkembang ke atas, lebar rumah kecil tapi hendak keluasan akan dibuat secara bertingkat.” (KOOP2).

Perubahan citarasa pembeli

Memenuhi citarasa pembeli menjadi cabaran kepada koperasi dalam aktiviti penyediaan perumahan. Pada 1980-an dan 1990-an, kriteria pemilikan rumah oleh pembeli lebih tertumpu kepada keluasan, jenis kemudahan disediakan dan harga rumah yang berpatutan. Namun, citarasa pembeli sekarang dalam membuat keputusan pembelian rumah akan meneliti daripada segi rekabentuk rumah, bahan binaan dan pengalaman pemaju. Di samping itu, pembeli juga suka membuat perbandingan antara pemaju dalam membuat keputusan. Kesannya, terdapat unit rumah tertentu yang telah siap belum habis dijual dan mengambil masa yang panjang untuk menjualnya. Keadaan ini dalam jangka pendek memberi kesan kepada modal pusingan koperasi. Namun dalam jangka panjang, memberi kelebihan kepada koperasi dengan nilai unit rumah tersebut semakin tinggi. Pada masa yang sama didapati koperasi kurang peka akan kehendak pembeli yang sedemikian. Keadaan ini merupakan salah satu faktor yang boleh menjejaskan imej koperasi untuk mengekalkan prestasi sebagai pemaju perumahan terbaik. Situasi ini dinyatakan oleh peserta temu bual seperti berikut:

“Pembeli sekarang, dia punya citarasa berbeza dengan sebelum nya, banyak perkara diteliti. ... rekabentuk, bahan binaan, pengalaman pemaju juga disiasat. ... boleh dikatakan pembeli sekarang lebih berhati-hati dalam membuat keputusan membeli rumah.” (KOOP1).

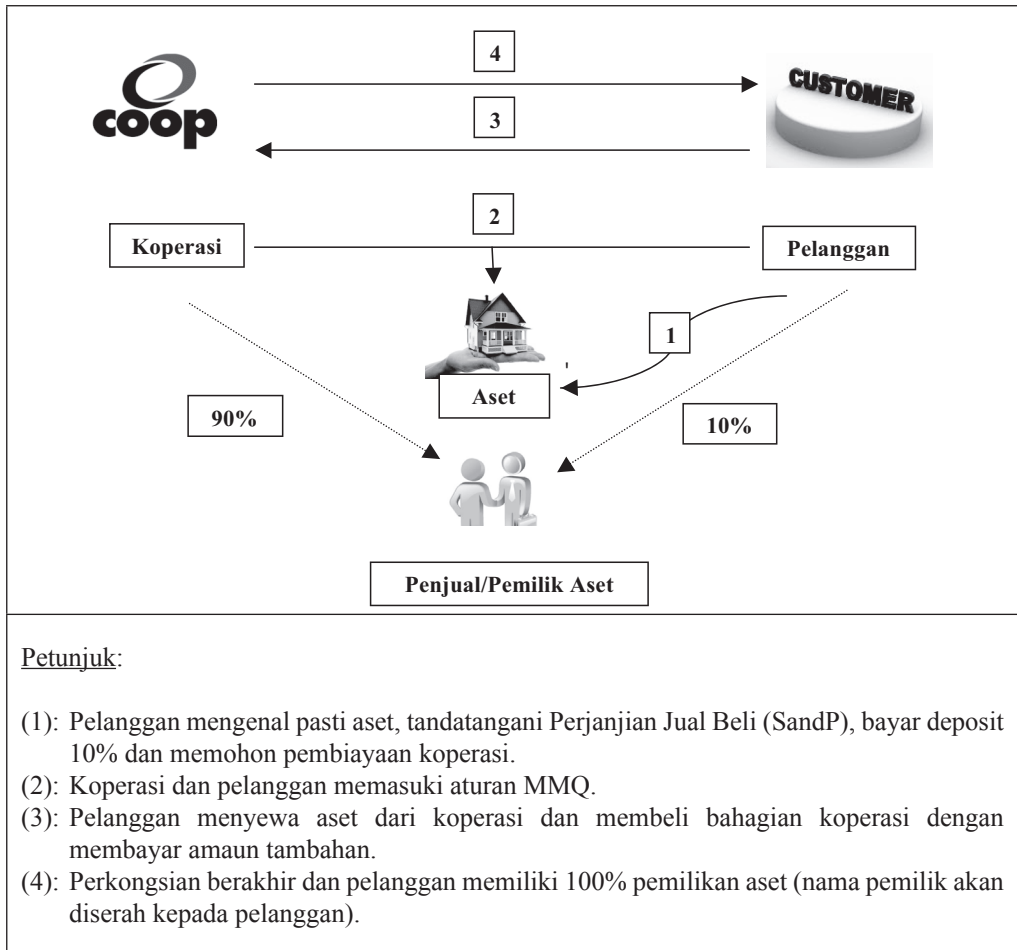
“... ada unit rumah yang telah siap mengambil masa yang agak panjang untuk dijual, tapi bilangan tidak banyak. ... keadaan ini, dalam jangka pendek, koperasi menghadapi masalah modal pusingan, tapi jangka panjang, sebenarnya koperasi untung, kerana harga rumah tersebut makin tinggi.” (KOOP2).

Cabaran yang dihadapi oleh Sektor Koperasi bagi Penyediaan Pembiayaan Perumahan Patuh Syariah

Koperasi yang terpilih menjadi sampel tidak menjalankan aktiviti penyediaan pembiayaan perumahan patuh syariah. Oleh itu, tiada dapatan yang dapat dikemukakan. Namun, kajian ini telah mengemukakan cadangan produk pembiayaan patuh syariah melalui Model Kontrak MMQ bagi tujuan mendapat pandangan dan maklum balas peserta temu bual.

Cadangan Produk Pembiayaan Perumahan Patuh Syariah: Model Kontrak MMQ

Daripada amalan operasi kontrak MMQ oleh ketiga-tiga bank yang dirujuk, satu ringkasan model yang boleh dikemukakan dan dicadangkan untuk dilaksanakan oleh koperasi bagi melaksanakan aktiviti penyediaan pembiayaan perumahan patuh syariah berkonsepkan kontrak MMQ boleh digambarkan seperti rajah 4.



Rajah 4: Ringkasan Model Kontrak ‘Musharakah Mutanaqisah’ (MMQ)

Sekiranya koperasi mempunyai kemampuan dan bersedia melaksanakan aktiviti ini, secara umumnya aplikasi pemilikan bermanfaat dalam kontrak perkongsian pembiayaan perumahan MMQ melibatkan beberapa langkah yang berlaku. Langkah pertama pelanggan mengenal pasti kediaman yang ingin dibeli dan memohon pembiayaan dari koperasi. Pelanggan dan koperasi akan memasuki kontrak MMQ yang bertujuan untuk memiliki rumah secara perkongsian. Pembayaran deposit daripada pelanggan akan menjadi caruman terhadap perkongsian tersebut, manakala baki harga rumah akan dicarum oleh koperasi sebagai rakan kongsi (iaitu, jumlah caruman koperasi merupakan amaun pembiayaan).

Diikuti langkah kedua, yang mana koperasi selaku pencarum terbesar dalam perkongsian akan menyewakan aset tersebut kepada pelanggan. Praktis semasa yang berlaku ialah koperasi akan menyewakan bahagiannya kepada pelanggan. Keseluruhan bayaran sewaan akan menjadi milik koperasi. Bayaran sewa yang dikenakan adalah sama dengan kadar keuntungan yang dikenakan oleh amalan bank konvensional. Seterusnya langkah ketiga iaitu sepanjang tempoh sewaan pada jarak waktu yang dipersetujui, pelanggan akan membeli unit-unit yang mewakili bahagian

koperasi dalam aset. Hal ini dilaksanakan apabila pelanggan dikehendaki membayar sejumlah amaun tambahan ketika membayar sewa kepada pihak koperasi sebagai pembelian bahagian koperasi dalam aset (kontrak jual beli berlaku). Bahagian koperasi akan berkurangan setiap kali pembelian unit oleh pelanggan. Pada akhir tempoh sewaan, aset akan dimiliki sepenuhnya oleh pelanggan dan nama pemilikan aset akan diserahkan kepada pelanggan. Kontrak MMQ berakhir.

Dapatan kajian melalui sesi temu bual mendapati peserta kajian menyambut baik cadangan ini. Koperasi yang terlibat dengan aktiviti penyediaan perumahan dan terdapat aktiviti penyediaan pembiayaan perumahan serta patuh syariah seperti ringkasan model kontrak MMQ dianggap sebagai pakej pelengkap kepada pembeli sama ada anggota koperasi atau orang luar. Pada pandangan mereka, pakej ini boleh menarik minat lebih ramai pembeli dan memudahkan untuk proses penjualan unit rumah.

Namun, bagi melaksanakan kedua-dua aktiviti ini secara serentak memerlukan sumber dana yang besar dan kestabilan kewangan koperasi. Peserta kajian mencadangkan aktiviti secara pakej ini boleh dikemukakan untuk dilaksanakan oleh koperasi yang lebih besar. Di samping itu, dengan kaedah lain koperasi boleh mengadakan gabungan koperasi bagi mencukupi sumber dana. Bantuan kerajaan juga boleh dipohon bagi membantu koperasi merealisasikan aktiviti penyediaan perumahan dan pembiayaannya secara serentak. Kenyataan ini dijelaskan oleh peserta kajian seperti berikut:

“Cadangan jalankan aktiviti ini baik. ... satu pakej menarik bagi anggota dan pembeli, tetapi untuk jadikannya sebagai aktiviti koperasi perlukan kewangan koperasi yang kukuh. ... koperasi perlu menilai dengan lebih mendalam aktiviti ini. ... jika pihak kerajaan boleh bantu daripada segi kewangan, perkara ini boleh dilaksanakan.” (KOOPI).

“Aktiviti ini perlu sumber dana yang besar. ... dengan keadaan sekarang tidak mampu untuk laksana. ... ini cadangan yang baik dan boleh diketengahkan kepada koperasi yang lebih besar dan kukuh kewangannya. ... jika dibuat gabungan koperasi bagi kumpul dana, aktiviti ini boleh dijalankan ... satu pelengkap kepada penyedia perumahan seperti koperasi, pemaju dan pemberi pinjaman perumahan sekaligus.” (KOOPI2).

“Pakej yang baik jika dapat dilaksanakan. ... boleh menarik pembeli dan unit rumah mudah untuk dijual. ... satu cadangan yang boleh diketengahkan.” (KOOPI3).

KESIMPULAN

Penyediaan rumah mampu milik masih lagi tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pembeli. Penglibatan sektor koperasi bersama sektor awam dan swasta dalam penyediaan rumah mampu milik perlu diberi peluang lebih luas. Kajian ini telah meninjau penglibatan koperasi dalam penyediaan rumah mampu milik dan pembiayaan perumahan patuh syariah serta cabaran yang dihadapi. Data yang diperolehi mendapati penglibatan koperasi dalam penyediaan rumah mampu milik agak kecil dengan peratusan kurang dari 3% sumbangan berbanding dengan sektor awam dan swasta dalam penyediaan rumah mampu milik. Manakala aktiviti penyediaan pembiayaan

perumahan patuh syariah, koperasi masih lagi belum terlibat. Di samping itu, terdapat beberapa cabaran yang perlu dihadapi oleh koperasi dalam penglibatan penyediaan rumah mampu milik iaitu persaingan dengan sektor swasta dalam pasaran, masalah nilai dan prinsip koperasi yang semakin merosot dalam kalangan anggota, sumber dana yang terhad, dasar kerajaan dan birokrasi, tanah dan perubahan citarasa pembeli. Namun, koperasi bersetuju dengan aktiviti penyediaan pembiayaan perumahan patuh syariah seperti kontrak '*Musyarakah Mutanaqisah*' sebagai pelengkap kepada aktiviti penyediaan rumah mampu milik. Walau bagaimanapun aktiviti ini perlu kepada sokongan sumber dana luar kerana keterbatasan sumber kewangan koperasi.

Oleh itu, sektor koperasi perlu memperkasakan potensi yang ada supaya pihak kerajaan dapat memberi peluang dengan lebih luas dalam aktiviti penyediaan rumah mampu milik dan pembiayaan perumahan patuh syariah. Kajian yang dijalankan ini terdapat halangan daripada segi kekangan masa dan limitasi maklumat yang diperolehi. Bagi cadangan penambahbaikan untuk kajian akan datang dicadangkan turut dijalankan analisis maklumbalas pembeli dan bakal pembeli rumah mampu milik daripada segi keperluan yang mereka jangkakan. Kajian ini akan lebih menarik, yang mana pihak yang membuat permintaan dan penawaran dikaji bersama daripada segi keperluan dan cabaran masing-masing. Justeru itu, dengan usaha penambahbaikan yang dicadangkan ini agar dapat menghasilkan satu kajian yang lebih menarik dan boleh dijadikan bahan rujukan di masa akan datang.

RUJUKAN

- Abdul Hadi Ismail., Mohd Shukri Jusoh., Mohd Borhanuddin Zakaria., & Syed Mohd Hafiz Syed Omar. (2013). Kedinamikan Musharakah Mutanaqisah dalam Memenuhi Tuntutan Sistem Muamalah Islam Moden. *International Seminar on Islamic Jurisprudence in Contemporary Society*, 354 – 368.
- Adabre, M.A., & Chan, A.P.C. (2018). The Ends Required to Justify the Means for Sustainable Affordable Housing: A Review on Critical Success Criteria. *Sustainable Development*, 1-14.
- Angel. S. (2015). 11th Annual Demographia International Housing Affordability Survey: 2015 'Ratings for Metropolitan Markets' Performance Urban Planning Christchurch, New Zealand.
- Asyraf Wajdi Dusuki., & Nurdianawati Irwani Abdullah. (2014). Maqasid al-Shari`ah, Masalahah and Corporate Social Responsibility. *The American Journal of Islamic Social Sciences* 24(1)
- Bajet 2018. (2017). ISBN 978-983-43512-7-4. Percetakan Nasional Malaysia Berhad Kuala Lumpur.
- Budiman Mohd Zohdi., & Hayati Md. Salleh. (2016). *Hayati Nilai Koperasi Semaikan Budi*. Maktab Koperasi Malaysia.
- Cheah, Su Ling., & Almeida, S.J. (2017). Pencerahan Isu Rumah Mampu Milik. *Utusan Online*, 24 Mac. <http://www.utusan.com.my/rencana/utama/pencerahan-isu-rumah-mampu-milik-1.461014> (diakses pada 22 Mei 2018).
- Crawford, J., & Irving, C. (2009). Information literacy in the workplace: A qualitative exploratory study. *Journal of Librarianship and Information Science* 41(1), 29-38.
- Creswell, J.W. (2009). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Sage Publications.
- Dasar Perumahan Negara (2018 - 2025). ISBN 978-983-9424-02-07. Jabatan Perumahan Negara, Malaysia.
- Dzul Ashrai Abu Bakar., & Hamzah Jusoh. (2017). Kesejahteraan Komuniti Dalam Skop Perumahan Mampu Milik Mampan. *Malaysian Journal of Society and Space*, 13(2): 97-114.
- Hamidi, S., Ewing, R., & Renne, J. (2016). How Affordable Is HUD Affordable Housing? *Housing Policy Debate*, 26(3): 437-455.
- Hsieh, H.F., & Shannon, S.E. (2007). Three Approaches to Qualitative Content Analysis. *Qualitative Health Research*, 15(9): 1277-1288.
- Jabatan Perumahan Negara. (2014). *Mekanisma Pelaksanaan Skim Perumahan Mampu Milik Swasta (MyHome)*. Putrajaya.
- Kementerian Wilayah Persekutuan. (2013). *Dasar Rumah Mampu Milik Wilayah Persekutuan*. Putrajaya.

- Krippendorff, K. (2013). *Content Analysis. An Introduction to Its Methodology* (3rd Ed). Sage Publications.
- Laporan Ekonomi 2017/2018*. (2017). ISSN 0126-8996. Percetakan Nasional Malaysia Berhad Kuala Lumpur.
- Maslow, A.H. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50; 370–396.
- Merriam, S.B. (1984). *Qualitative Research and Case Study Applications in Education*. Jossey-Bass Inc.
- Mohd Majid Konting. (2005). *Kaedah Penyelidikan Pendidikan*. Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Mohd Razali Agus. (2001). *Perumahan Awam di Malaysia: Dasar dan Amalan*. Utusan Publication and Distributors Sdn.Bhd.
- Mohd Sollehudin Shuib., Joni Tamkin Borhan., & Azizi Abu Bakar. (2011). Musharakah Mutanaqisah Home Financing Products: An Implementation Analysis, Product Advantages and Issues at Citibank (Malaysia) Berhad. *Journal of Techno-Social* 3 (2): 43 – 53.
- Muhammad Ibrahim. (2017). Ucapan Gabenor di Majlis Makan Malam Tahunan 2017 Pejabat BNM Kota Kinabalu, Sabah, 28 Oct 2017. http://www.bnm.gov.my/index.php?ch=enspeech&pg=en_speech&ac=767&lang=en. (diakses pada 13 September, 2018).
- Mohamad Zaim Ismail., Joni Tamkin Borhan., Muhammad Ikhlas Rosele. (2015). Teori dan amalan pembiayaan semula perumahan di RHB Islamic Bank Berhad (RHBIBB). *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, 9, 92 – 111.
- Nadiya Adnan., Hasniyati Hamzah., Mohd Nasir Daud., & Yasmin Mohd Adnan. (2015). Malaysian Housing Co-Operatives: Past Performance, Current Problems and Future Direction. *International Surveying Research Journal*, 5(2); 13-25.
- Noorhaslinda Kulub Abd., Rashid., Aslina Nasir., Zuraini Anang., Roseliza Mat Alipiah., Rahmah Ismail., Sanep Ahmad., & Shahida Shahimi. (2018). Determinants of Muslim Household Basic Needs Consumption Expenditures. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 52(1): 279 – 292.
- Norazmawati Md. Sani. (2007). 'Kemampuan pemilikan rumah kos rendah di Kuala Lumpur', A PhD Thesis submitted to the Universiti Sains Malaysia, Pulau Pinang, Malaysia.
- Patton, M.Q. (1990). *Qualitative Evaluation and Research Method*. Sage Publications.
- Perbadanan PR1MA Malaysia. (2014) Mengenai PR1MA. <http://www.pr1ma.my/about.php?lang=bm>. (diakses pada 12 April 2018)
- Rancangan Malaysia Kedua 1971-1975 Kerajaan Malaysia. (1971). Kuala Lumpur.
- Robson, C. (2011). *Real World Research: A Resource for Users of Social Research Methods in Applied Settings*. Wiley

Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2018). *Fungsi dan Aktiviti Koperasi*. <https://www.skm.gov.my/index.php/my/mengenai-skm/gerakan-koperasi/pengenalan/fungsi-dan-aktiviti-koperasi>.

Suruhanjaya Koperasi Malaysia. (2021). Statistik Tahunan Koperasi Tahun 2020.

Sharaime Shaik Ahmedullah. (2015, Mac 8). *Projek Rumah PRIMA Diperbanyak*. <http://www.utusan.com.my/berita/nasional/projek-rumah-pr1ma-diperbanyak-1.67041> (diakses pada 20 Mei 2018).

Wenger, E., McDermott, R., & Snyder, W. (2002). *Cultivating Communities of Practice: A Guide to Managing Knowledge*. Harvard Business School Press.

White, M.D., & Marsh, E.E. (2006). Content Analysis: A Flexible Methodology. *Library Trends*, 55(1); 22-45.

Yin, R. (1994). *Case Study Research (2nd Edition)*. Sage.

Zulkipli Omar. (2016, Ogos 22). Kemiskinan Bandar. https://www.mier.org.my/newsarticles/archives/pdf/DrZul22_08_2016.pdf