

BAB 3

JARINGAN SOSIAL DAN SUMBER KREDIT

3.1 HUBUNGAN DALAM KELUARGA

Dalam sesebuah masyarakat, keluarga merupakan unit asasnya. Pada sebelum tahun 1970an hingga 80an, sebahagian besar keluarga di Kampung Bahru Kahang merupakan keluarga 'extended'⁽¹⁾, di mana ramai ahli keluarga tinggal bersama-sama. Keadaan ini berlaku kerana pada masa itu, kebanyakan keluarga di sini adalah kurang berada, di mana mereka tidak mampu membina rumah sendiri. Akan tetapi, kini, taraf kehidupan penduduk telah meningkat. Semakin ramai orang mampu membina atau membeli rumah sendiri. Maka, corak keluarga juga semakin berubah dari keluarga 'extended' kepada keluarga nuklear⁽²⁾.

Keluarga nuklear masih mempunyai ahli-ahli keluarga rapat dalam kampung ini walaupun mereka duduk berasingan. Dalam sesebuah keluarga, hubungan antara setiap ahli keluarga adalah erat di mana setiap hari mereka berjumpa satu sama lain dan melakukan pelbagai aktiviti bersama-sama, seperti membuat kerja rumah, makan dan berhibur bersama-sama. Bagi golongan kanak-kanak pula, mereka bermain dan belajar bersama-sama. Semua ini mengeratkan lagi hubungan di antara setiap ahli keluarga. Oleh itu, perhubungan erat ini telah menyebabkan mereka sanggup bantu-membantu di antara satu sama lain termasuk pada masa waktu mengalami masalah ekonomi. Dengan ini, apabila mengalami masalah ekonomi, pilihan utama sumber kredit mereka adalah ahli keluarga,

bagi jumlah yang kecil iaitu kurang daripada \$1,000. Ini adalah kerana pada jumlah yang lebih besar, ahli-ahli keluarga tidak lagi mampu beri bantuan pinjaman. Oleh itu, dari Jadual 3.1 akan dapati bahawa pada jumlah pinjaman wang yang lebih besar iaitu \$1,001 - \$5,000 dan melebihi \$5,001, kebanyakan responden meminjam dari kutu, rakan dan bank tetapi bukan lagi ahli keluarga.

Sumber kredit	Bilangan Keluarga			
	101-500	501-1000	1001-5000	>5001
Bank	0	0	1	8
Peminjam Wang Berlesen	0	0	0	9
Ahli Keluarga	21	27	10	3
Ketua Tempat Kerja	0	1	1	0
Rakan/Kutu	6	14	33	15
Jumlah	27	42	45	35

Jadual 3.1 Jumlah Dan Sumber Kredit

Dalam kampung ini, hubungan ibu-bapa dan anak serta hubungan adik-beradik adalah rapat. Sejak kecil lagi, budak-budak di kampung ini terpaksa membantu ibu-bapa untuk mengerjakan ladang atau melakukan kerja rumah. Ini bermaksud sejak dari kecil sehingga dewasa, terdapat banyak masa untuk mereka berhubung dengan ibu-bapa dan ahli-ahli keluarga masing-masing, di mana mereka selesaikan masalah seharian mereka, bersuka dan berduka bersama-sama. Dengan kata lain, mereka hidup saling bergantung pada keluarga. Maka, hubungan antara ibu-bapa dan anak-anak serta hubungan dangan ahli-keluarga yang lain adalah rapat. Oleh itu, dalam ahli keluarga yang lain adalah rapat.

keadaan untuk mendapatkan kredit, kebanyakan orang akan meminjam dari ahli keluarga.

3.2 HUBUNGAN SOSIAL

Dalam kampung ini, hubungan sosial dijalin dengan rapat secara persanakan, persahabatan, jiran tetangga dan ekonomi.

3.2.1 PERSANAKAN

Dalam hubungan persanakan, penduduk-penduduk di kampung ini dijalin secara perkahwinan. Sesebuah keluarga mesti mengadakan hubungan dengan keluarga yang lain kerana seseorang mesti berkahwin kepada orang yang luar daripada keluarga sendiri. Oleh itu, sebelum hubungan persanakan dapat dijalin, mengadakan hubungan sosial yang baik dengan orang lain dalam kampung ini adalah penting. Selain daripada tujuan perkahwinan, seseorang juga dapat pertolongan dari hubungan ini jika mengalami masalah kehidupan, termasuk masalah ekonomi.

3.2.2 PERSAHABATAN

Hubungan sosial dijalin juga dalam bentuk persahabatan. Hubungan ini wujud dari melakukan aktiviti sehari-hari bersama-sama atau mempunyai hobi atau pengalaman yang sama. Pada zaman darurat, di bawah rancangan penempatan semula, penduduk-penduduk telah dipaksa memindah ke tempat ini untuk tinggal bersama-sama. Selama ini, mereka telah bersama-sama mengalami pengalaman sejarah dan kehidupan yang sama. Dengan ini, hubungan persahabatan yang baik didirikan. Dalam

kehidupan sehari-hari, pelbagai aktiviti kehidupan seperti bekerja dan belajar, membolehkan mereka mendapat kumpulan rakan 'primary group' masing-masing, di mana mereka sering bersama-sama melakukan banyak aktiviti sehari-hari. Misalnya, pergi ke pasar, bekerja, berbual-bual, berhibur dan melakukan ritual agama bersama-sama. Dengan ini, telah wujud perasaan kekitaan di kalangan penduduk dalam kampung ini. Jalinan sosial ini penting bagi seseorang di mana dia boleh memperolehi bantuan, termasuk bantuan ekonomi semasa mengalami masalah.

3.2.3 JIRAN TETANGGA

Hubungan sosial yang dijalin melalui jiran tetangga juga merupakan salah satu jenis hubungan sosial di sini. Apabila seseorang lama tinggal di sesuatu tempat, dia perlu menjalin hubungan yang baik dengan jiran-jirannya. Hubungan ini penting kerana seseorang boleh dapat pertolongan dari jiran-jirannya jika mempunyai hubungan yang baik dengan mereka.

3.2.4 EKONOMI

Hubungan sosial di kampung ini juga dijalin atas alasan ekonomi, di mana hubungan antara seseorang dengan orang yang lain adalah atas kepentingan ekonomi. Contohnya hubungan antara penjual atau peniaga dengan pelanggannya. Hubungan ini wujud demi kepentingan ekonomi. Pada pihak peniaga, hubungan yang baik dengan pelanggan adalah penting supaya dapat 'mengikat' pelanggannya. Biasanya seseorang pelanggan lebih suka membeli dari penjual yang dikenalinya dan

mempunyai hubungan yang baik dengannya supaya dapat membeli barang yang lebih murah dan mendapat perkhidmatan yang lebih baik, serta mungkin dapat kredit jangka pendek kalau didapati keputusan wang tunai pada hari tersebut.

Secara amnya, hubungan antara penduduk-penduduk dalam kampung ini adalah bercorak 'many-stranded'. Contohnya, selain daripada mempunyai hubungan ekonomi, seseorang itu juga mempunyai hubungan persahabatan atau persaudaraan dan jiran tetangga dengan orang yang lain dalam kampung ini.

Dengan adanya hubungan-hubungan ini, seseorang dapat memperolehi bantuan ekonomi dari mereka apabila dia mengalami masalah ekonomi. Dengan perkataan lain, hubungan sosial itu adalah berfungsi untuk menyelesaikan masalah harian mereka. Akan tetapi, walaupun mempunyai hubungan persaudaraan, ini tidak mengganggu proses ekonomi.

3.3 SUMBER KREDIT

Dalam kajian yang dibuat, didapati bahawa had yang sanggup responden membeli secara tunai pada amnya adalah pada jumlah antara \$100-\$1000. Keadaan ini ditunjukkan dalam jadual 3.2 :

Jumlah Wang	Bilangan Keluarga	Peratus (%)
100-500	14	28
501-1000	18	36
1001-3000	11	22
3001-6000	4	8
6000-10000	3	6
Jumlah	50	100

Jadual 3.2 Had Sanggup Beli Secara Tunai

Dari Jadual 3.2, didapati bahawa kebanyakan keluarga iaitu 64% di kampung ini sanggup beli barang secara tunai sehingga had \$1000 (iaitu 28% pada had \$100 - \$500 dan 36% pada had \$501 - \$1000). Ini bererti apabila sesuatu barang yang ingin dibeli itu lebih daripada jumlah tersebut, bantuan wang diperlukan. Bantuan ini boleh datang dari anak-anak yang telah bekerja atau meminjam dari sumber yang lain.

Kebanyakan keluarga mempunyai anak-anak yang telah bekerja dan yang boleh membantu dalam hal ekonomi. Dari Jadual 3.3, didapati bahawa kebanyakan keluarga iaitu 64% mempunyai sekurang-kurangnya seorang anak yang bekerja. Oleh itu, anak-anak ini akan menyumbang sedikit sebanyak wang demi membantu keluarga dalam membeli sesuatu barang apabila keluarga tidak mampu berbuat demikian. Mereka membeli barang sebagai hadiah kepada ibu-bapa yang biasanya merupakan barang elektrik seperti peti sejuk, mesin basuh dan HI-FI.

Jumlah Anak yang Bekerja	Bilangan Keluarga	Peratus (%)
0	18	36
1-3	8	16
4-6	9	18
7-9	9	18
10-12	6	12
Jumlah	50	100

Jadual 3.3 Bilangan Anak Yang Bekerja

Dari Jadual 3.3 juga dapat bahawa masih mempunyai 36% daripada keluarga di sini tidak mempunyai anak yang bekerja. Ini bermaksud mereka tiada bantuan yang dari anak. Maka,

mereka memerlukan bantuan kredit dari luar keluarga jika kekurangan wang untuk membeli.

Sumber-sumber kredit yang paling biasa diguna oleh penduduk-penduduk kampung ini adalah jenis kredit informal seperti : kutu, rakan, ahli keluarga dan majikan. Selain daripada itu, sumber kredit formal juga digunakan seperti pinjaman dari bank, institusi kewangan atau peminjam wang berlesen. Biasanya pinjaman wang dari sumber formal ini adalah berjumlah lebih daripada \$1001 (sila rujuk Jadual 3.1). Pada tahap jumlah ini, sumber kredit formal digunakan kerana sumber informal tiada wang yang sebegini banyak untuk dipinjamkan. Dengan perkataan lain, semakin besar jumlah kredit diperlukan, semakin ramai penduduk pinjam dari sumber formal dan semakin kurang penduduk pinjam dari sumber informal.

3.3.1 KUTU

Kutu adalah sejenis kredit informal yang sering digunakan oleh penduduk kampung ini. Ia dibentuk oleh sekumpulan orang di mana setiap orang mengeluarkan sejumlah wang yang telah setuju sebelum ini setiap kali kutu dimainkan. Ahli yang mengeluarkan faedah yang paling tinggi boleh dapat jumlah wang tersebut.

Dalam kampung ini, hampir setiap keluarga juga pernah memain kutu. Menurut kajian, didapati hanya ada 5 daripada 50 buah keluarga yang tidak pernah main kutu, kerana dikata mereka tiada wang lebihan untuk ikut kutu dan tidak percaya kepada orang lain kerana takut mereka akan lari kutu. Ini

bermaksud 45 buah keluarga atau 90% daripada keluarga di sini menggunakan sumber kredit ini, di mana mereka ini merasa kutu adalah lebih baik daripada berhutang. Hanya sebuah keluarga sahaja yang tidak setuju pandangan ini.

Jumlah yang biasa diperolehi dari permainan kutu adalah \$2001 hingga \$5000. Terdapat 80% daripada pemain mendapat jumlah ini. Manakala 8.9% daripada pemain mendapat \$1000 hingga \$2000. Jumlah ini merupakan jumlah wang kutu pada kira-kira tahun 1970an. Bilangan mereka yang mendapat \$5001 - \$6000 adalah 4 buah iaitu 8.9%. Dalam kajian, hanya terdapat sebuah keluarga (2.2%) yang mendapat \$7000 dalam permainan kutu. Ini adalah kerana jumlah bayarannya adalah besar. Oleh itu tidak banyak keluarga mampu main kutu dalam jumlah tersebut. Jadual 3.4 menunjukkan keadaan ini :

Jumlah (\$)	Bilangan Keluarga	Peratus (%)
1001-2000	4	8.9
2001-3000	15	33.3
3001-4000	9	20.0
4001-5000	12	26.7
5001-6000	4	8.9
6001-7000	1	2.2
Jumlah	45	100

Jadual 3.4 Jumlah Wang Yang Diperolehi Dari Kutu

Di kampung ini, sekumpulan kutu terdiri daripada kira-kira 15 - 40 orang ahli⁽³⁾. Ketua kutu boleh terdiri daripada sebarang orang yang memerlukan wang. Dia akan memulakan kutu dengan mengajak rakan-rakannya yang boleh dipercayai untuk memasuki kumpulan kutunya. Jumlah asas yang perlu dibayar oleh ahlinya bergantung kepada jumlah syer

yang dipegang. Bayaran asas satu syer boleh terletak antara \$50 - \$300. Bagi kutu yang dimain untuk tujuan sebagai modal perniagaan, Satu syer boleh capai \$500.

Dalam suatu sistem kutu, ketua memainkan peranan yang sangat penting. Dia bertanggungjawab mengutip jumlah bayaran dari ahlinya dan serahkan jumlah wang kepada ahli yang berjaya mendapat kutu pada kali tersebut. Jika berlaku perkara 'lari kutu', bermaksud salah seorang ahli setelah mendapat wang dan mlarikan diri dengan wang itu, maka bayaran seterusnya akan dibayar oleh ketua kutu. Ini bererti ketua yang akan mengganti rugi ahlinya. Maka, ketua kutu perlu sangat berhati-hati semasa memilih ahlinya, di mana setiap ahli mestilah merupakan orang yang boleh dipercayai. Oleh itu, pemilihan ahli ini adalah bergantung kepada pengalaman ketua dan jalinan hubungan baik atau erat yang wujud di antara ketua dan ahlinya. Seorang yang mempunyai 'nama buruk' atau tiada hubungan erat dengan ketua tidak akan diajak untuk mengikut kutu.

Faktor utama seseorang memilih memasuki kutu untuk menjadi ahli adalah bergantung kepada amanah ketua itu dan hubungannya dengan ketua tersebut. Jika ketua tidak beramanah dan tiada hubungan yang baik dengannya, seseorang tidak akan memasuki kumpulan kutunya untuk elakkan mengalami kerugian jika ketua 'lari kutu'. Dalam sistem kutu ini, amanah dan 'nama baik' adalah sangat penting.

'Nama baik' adalah dibina melalui hubungan yang erat dengan orang lain dalam kampung dan sikap yang bertanggungjawab dalam kehidupan seharian. Ia merupakan

sejenis tekanan sosial yang wujud untuk mengawal setiap orang kampung menjelaskan hutang pada masa yang tepat dan tidak melakukan jenayah demi mengekalkan 'nama baik'nya. Pandangan masyarakat ke atas seseorang itu adalah syarat penting untuk terus mendapat kredit. Oleh itu, adalah sangat penting bagi seseorang itu juga 'nama baik'.

Kutu dimulakan kerana seseorang itu perlukan wang dan tiada laluan lain. Manakala ahli-ahli kutu mengikut kutu, ada beberapa sebab. Sebab yang paling biasa adalah kerana ingin bantu ketua kutu yang merupakan rakan atau saudaranya yang berada dalam kesukaran ekonomi. Perasaan ingin bantu ini ditimbul dari hubungan yang baik dengan ketua. Ia terjadi mungkin dari perkahwinan atau persaudaraan atau kerana persahabatan atau jirantetanga yang lama. Ia juga merupakan satu hubungan timbal balas yang berlaku di mana penduduk saling bantu-membantu. Seseorang ahli membantu ketua mungkin kerana ketua kutu itu pernah membantu atau pernah menyokongnya pada masa dahulu.

Sebab yang lain adalah ingin membantu diri iaitu beri peluang kepada diri bahawa jika pada suatu hari nanti mengalami kesukaran ekonomi, boleh dapat sejumlah wang dari kutu. Di sini, kutu memain peranan menabung dan menyimpan wang bagi masa depan.

Satu sebab lagi mengapa mengikut kutu adalah untuk memperolehi faedah. Apabila rakan kutu sangat memerlukan wang, dia akan membayar faedah yang tinggi demi memperolehi wang kutu. Dari sini, rakan-rakan kutu yang lain dapat faedah yang tinggi.

Dari kajian, didapati 90% iaitu 45 daripada 50 buah keluarga responden pernah bermain kutu. 97.3% daripadanya (44 keluarga) menyatakan kutu adalah lebih baik daripada berhutang, kerana kutu tidak membabitkan hubungan 'terhutang budi' jika dibandingkan dengan meminjam dari kawan, jiran dan ahli keluarga, di mana meminjam dari orang-orang ini mungkin membabitkan maruah seseorang peminjam.

Dalam kumpulan kutu, sesiapa yang mempunyai kecemasan untuk guna wang, dia boleh dapat wang kutu itu dengan mudah iaitu secara bayar faedah yang tinggi. Dia tidak perlu tunggu sampai gilirannya untuk dapat wang. Sumber kredit ini adalah fleksible. Seseorang dapat tentukan bila dia mahu dapat wang kutu ini.

Akan tetapi jenis kredit ini mempunyai keburukan bahawa apabila seseorang sangat memerlukan wang, dia akan bayar faedah yang tinggi. Ini merugikannya.

Jika rakan kutu 'lari kutu', ketua akan rugi kerana perlu bayar untuk ahli yang 'lari kutu' tersebut. Jika ketua yang 'lari kutu', ahli-ahlinya akan rugi⁽⁴⁾. Oleh itu, risiko untuk main kutu adalah besar. Faktor yang menyebabkan orang ramai sanggup main kutu adalah berpegang kepada kepercayaan kepada rakannya dan kepercayaan itu dibina dari hubungan yang erat serta interaksi yang tinggi dalam kehidupan sosial.

3.3.2 AHLI KELUARGA

Apabila mengalami masalah ekonomi, bagi jumlah yang kurang dari \$1001 pilihan utama penduduk-penduduk kampung

ini adalah pinjam dari ahli keluarga. Pada jumlah yang lebih daripada ini, masih ada yang memilih untuk meminjam dari ahli keluarga. Akan tetapi, kebanyakannya adalah menggunakan cara yang lain kerana mereka faham kemampuan ekonomi ahli-ahli keluarga masing-masing, iaitu jumlah yang lebih besar tidak mampu dipinjamkan oleh ahli-ahli keluarganya. Maka, pilihan pertama mereka bukan ahli-ahli keluarga lagi tetapi sumber-sumber lain seperti kutu atau peminjam wang berlesen.

Pinjaman yang dibuat dari ahli-ahli keluarga juga berdasarkan hubungan yang erat dengan mereka. Dengan adanya hubungan yang erat, hanya ahli-ahli keluarga rela beri pinjaman tanpa mengira faedah dan tentukan masa untuk bayar balik.

Selain daripada hubungan erat, sumber jenis ini digunakan juga kerana ingin tutup malu. Oleh kerana penduduk di sini memandangkan meminjam wang dari orang lain adalah sesuatu yang memalukan dan akan dipandang rendah. Oleh itu, apabila memerlukan wang mereka lebih cenderung meminjam dari ahli keluarga dahulu sebelum pinjam dari orang luar supaya tidak dipandang rendah oleh mereka.

Keadaan ini dapat diperhatikan dalam Jadual 3.1. Didapati bahawa pada jumlah pinjaman yang kurang daripada \$1001, kebanyakannya responden meminjam dari ahli keluarga. Yakni, pada jumlah \$101 hingga \$500, 21 buah keluarga (77.8%) memilih sumber kredit ahli keluarga. Pada jumlah pinjaman \$501 hingga \$1000, 27 buah keluarga (64.3%) yang memilih sumber kredit yang sama. Akan tetapi, pada jumlah yang lebih besar iaitu mula dari \$1001 ke atas, responden-

responden lebih cenderung menggunakan sumber kredit yang lain terutamanya kaedah kutu.

3.3.3 RAKAN

Bagi orang yang tiada sumber pinjaman dari ahli keluarga, rakan merupakan salah satu sumber kredit yang penting di kampung ini. Ia merupakan pinjaman wang yang tidak mengenakan faedah di mana seseorang yang memberi pinjaman hanya meminjam kepada rakan baik sahaja. Oleh itu, boleh dikatakan bahawa jenis kredit ini adalah sangat bergantung kepada hubungan antara seseorang dengan orang yang lain. Jika tiada hubungan peribadi yang erat, seseorang tidak akan memperolehi kredit jenis ini.

Kredit ini adalah sangat mudah di mana seseorang meminjam tidak perlu penjamin atau menggadai barang demi memperolehi pinjaman. Pinjaman adalah dibuat atas kepercayaan yang tinggi yang wujud di antara pihak pemberi pinjaman dan peminjam. Keadaan saling mempercayai ini adalah kesan dari interaksi yang tinggi dan lama.

Tidak seperti pinjaman dari bank atau institusi kewangan atau kutu, pinjaman dari rakan ini tidak mengira faedah atau tidak menentukan masa untuk membayar balik jumlah pinjaman. Dari temuramah dengan responden-responden, didapati bahawa tempoh untuk membayar balik adalah sesuka hati peminjam, yang merupakan rakan baik kepada pemberi pinjaman. Hutang tersebut akan dibayar balik bila peminjam tersebut ada wang. Akan tetapi, peminjam-peminjam kredit ini tersebut ada wang. Biasanya membayar balik dengan secepat yang mungkin kerana

menurut mereka, 'Apabila menjelaskan hutang dengan cepat, lain kali orang (pemberi pinjaman) lebih rela pinjam kepada kamu.' Keadaan ini sebenarnya bermaksud : seseorang peminjam sentiasa ingin menjaga 'nama baik'nya. Tambahan pula, dia sentiasa akan terasa terhutang budi kepada rakannya yang memberi pinjaman kepadanya. Oleh kerana hubungan yang erat di antara mereka, menyebabkan sihutang membayar hutangnya dengan cepat tanpa didesak oleh sipiutang.

Dari kajian, didapati bahawa masalah yang paling besar untuk membuat pinjaman dari rakan adalah malu dan merasa terhutang budi.

3.3.4 SUMBER KREDIT INFORMAL YANG LAIN

Selain daripada sumber-sumber kredit informal yang tersebut di atas, penduduk-penduduk di kampung ini juga menggunakan sumber kredit dari majikan, kedai runcit pajak gadai dan peminjam tidak berlesen. Akan tetapi bilangan keluarga yang menggunakan sumber-sumber kredit ini adalah sangat kurang.

Dalam Jadual 3.1, pada petak \$501 - \$1000 dan \$1001 - \$5000 menunjukkan hanya sebuah keluarga sahaja yang menggunakan jenis kredit dari majikan atau ketua tempat kerja. Kredit dari majikan merupakan sejenis kredit di mana pekerja meminjam wang dari pihak majikan. Lepas itu, ia dibayar balik secara menolak gaji pekerja tersebut beransur-ansur oleh pihak majikan. Pinjaman ini tidak mengira faedah.

Pinjaman dari kedai runcit termasuklah pinjaman wang atau pemberian kredit dari pihak-pihak peniaga kepada

pelanggan-pelanggannya yang lama dan boleh dipercayai. Pinjaman ini adalah berdasarkan hubungan sosial yang erat di antara pihak peniaga dan pihak pelanggan. Bila pihak peniaga telah lama mengenali dan mempercayai pelanggannya, baharu sanggup mereka memberi kredit. Biasanya, pinjaman yang diberi oleh pihak peniaga ini tidak mengira faedah dan tempoh pinjaman adalah singkat seperti beberapa hari atau satu minggu. Bagi pelanggan yang mengambil barang secara kredit, kadang-kadang ada sebahagian pelanggan yang bayar selepas bulan atau beberapa bulan kemudian, kerana tidak mampu membayarinya. Pemberian kredit ini tidak disukai oleh pihak peniaga dan sering kali pelanggan tersebut dilayan buruk oleh peniaga.

Pada zaman sebelum 1970an, apabila penduduk tidak dapat kredit dari sumber informal, mereka akan guna kaedah pajak gadai. Barang kemas dan barang yang bernilai digadai demi memperolehi barang keperluan sehari-hari. Sumber ini penting pada zaman dahulu tetapi tidak banyak lagi digunakan pada zaman ini kerana pendapatan dan taraf hidup penduduk telah meningkat.

Peminjam tidak berlesen juga merupakan sejenis sumber kredit yang terdapat dalam kampung ini. Peminjam-peminjam tidak berlesen di kampung ini hanya beri pinjaman kepada orang-orang yang dikenali oleh mereka sahaja. Orang yang tidak dikenali tidak dipinjam untuk mengurangkan risiko iaitu risiko wang tidak dapat dikutip balik kerana peminjam itu telah milarikan diri. Oleh itu, boleh dikatakan bahawa, terdapat juga hubungan sosial yang wujud di antara peminjam

tidak berlesen dan peminjam-peminjam.

Selain daripada perlu mengenali peminjam, pihak memberi pinjaman tidak berlesen juga perlu peminjam menggadai sesuatu apabila buat pinjaman, seperti : geran tanah, saham-saham, barang-barang emas dan barang-barang yang bernilai. Faedah dikenakan ke atas pinjaman tersebut.

Pada umumnya penduduk-penduduk di sini hanya akan meminjamnya apabila tiada sumber kredit yang lain atau mereka memerlukan sejumlah wang dengan mendesak, seperti sakit dan menimpa kemalangan. Apabila menggunakan cara kredit ini, penduduk-penduduk akan membayar balik dengan cepat. Tempoh kredit mereka tidak akan melebihi tiga atau enam bulan, kerana semakin lama dipinjam, semakin tinggi faedah yang perlu dibayar. Tujuan meminjam dengan cara ini biasanya adalah untuk perbelanjaan kehidupan sehari-hari, sebagai modal perniagaan (apabila perlu wang dengan cepat) dan untuk bayar hutang, terutamanya hutang yang akibat dari terkandas dalam perjudian.

3.3.5 BANK DAN INSTITUSI KEWANGAN

Apabila seseorang ingin membuat pinjaman dari sumber kredit formal seperti bank, dia perlu ada seorang penjamin atau benda-benda yang bernilai untuk digadai kepada pihak pemberi kredit ini, seperti geran tanah dan saham-saham. Oleh itu, penduduk-penduduk yang menggunakan sumber kredit ini adalah mereka yang berada sahaja. Oleh kerana kebanyakan penduduk di sini berkedudukan sosial-ekonomi yang rendah,

maka mereka tidak mempunyai laluan kredit yang tinggi.

Jadual 3.1, pada petak \$1001 - \$5000 menunjukkan terdapat sebuah keluarga sahaja yang meminjam melalui bank. Manakala pada jumlah pinjaman yang melebihi \$5001, terdapat 8 keluarga (23%) dan 9 keluarga (26%) dari peminjam menggunakan bank dan peminjam wang berlesen. Akan tetapi, pada jumlah yang lebih kecil iaitu kurang daripada \$1000, tidak ada keluarga yang menggunakan sumber kredit ini. Ini bermaksud semakin besar jumlah pinjaman, semakin ramai orang pinjam dari sumber kredit formal. Ini berlaku kerana sumber-sumber informal tidak mampu memberi jumlah pinjaman yang begitu besar (kecuali kaedah kutu).

Bila tiada sumber kredit lain yang lebih baik, baharu penduduk pinjam dari sumber kredit formal. Ini adalah kerana ia lambat dan libatkan banyak peraturan formal. Biasanya, penduduk-penduduk di sini meminjam dari sumber-sumber formal ini untuk membeli barang yang lebih mahal seperti rumah, kereta, tanah, rumah kedai dan sebagai modal perniagaan. Dalam kampung ini, jarang ada orang yang meminjam untuk tujuan percutian, keraian, beli barang kemas dan beli peralatan rumah. Pinjaman adalah untuk tujuan pelaburan dan memiliki harta seperti beli rumah atau tanah.

3.4 SUMBER KREDIT BAGI PENIAGA

Kini, di Kampung Bahru Kahang mempunyai kira-kira 130 buah kedai yang beroperasi. Di antara kedai-kedai ini, beberapa buah telah dipilih untuk temuduga dalam kajian ini. Jadual 3.5 di bawah menunjukkan jenis-jenis dan bilangan

kedai yang ditemuduga :

Jenis Kedai	Bilangan
Kedai Runcit	2
Kedai Buah-buahan	1
Kedai Barang elektrik	1
Kedai Racun Serangga	1
Kedai Basikal	1
Kedai Kopi	1
Kedai Barang Tahan lama	1
Kedai Gunting Rambut	1
Jumlah	9

Jadual 3.5 Jenis Dan Bilangan Kedai

Peniaga-peniaga di kampung ini menggunakan modal secara kecil-kecilan dan perniagaan adalah bercorak kekeluargaan. Pekerja di kedai biasanya merupakan ahli-ahli keluarga atau kawan majikan. Hubungan antara majikan dan pekerja adalah rapat dan baik. Di sini, perniagaan tiada satu sistem pentadbiran yang tetap. Pakar dalam pentadbiran perniagaan tidak digunakan.

Dari temuduga didapati bahawa sumber modal yang utama digunakan oleh peniaga kampung ini adalah datang dari simpanan sendiri, kutu dan peminjam berlesen. Sumber yang lain adalah seperti pinjam dari peminjam tidak berlesen, ahli keluarga dan rakan.

Oleh kerana perniagaan di sini adalah secara kecil-kecilan, maka ia tidak guna modal secara besar-besaran. Dengan itu, didapati bahawa semua peniaga yang ditemuduga mendapat kebanyakkan modal mereka dari simpanan sendiri. Dari kajian didapati bahawa jumlah modal yang perlu pada zaman dahulu (tahun 1950an hingga 60an) adalah \$5000 - \$10000.

Bagi kedai yang dibuka kebelakangan ini, perlu modal sebanyak \$10,000 - \$20,000. Wang ini biasanya datang dari simpanan sehari-hari sendiri, penjualan harta-benda seperti tanah dan saham-saham. Ini berlaku kerana sikap orang Cina yang tidak suka berbelanja besar sebab malu untuk berhutang dan takut terhutang budi.

Rutu juga merupakan satu sumber modal yang penting di sini. Jumlah satu syer bagi permainan kutu untuk tujuan perniagaan biasanya adalah kira-kira \$300 hingga \$500. Bagi permainan kutu yang lebih kecil, seperti \$100 satu syer, mereka akan kumpulkan wang kutu dalam beberapa kali permainan dalam kumpulan kutu yang berlainan dan dijadikan sebagai modal. Dari cara ini, jumlah yang dapat dikumpul boleh capai kira-kira \$10,000 atau lebih. Contohnya : satu syer \$400 dan mempunyai 25 syer dalam kumpulan kutu itu. Maka, jumlah wang kutu yang boleh didapati oleh seseorang adalah \$10,000 (sebelum tolak faedah).⁽⁵⁾

Satu lagi sumber modal yang penting ialah pinjaman dari peminjam berlesen. Peminjam wang berlesen yang ada di kampung ini adalah 'Public Finance Berhad'. Selain daripada pinjaman dari institusi ini, peniaga juga pinjam modal dari peminjam berlesen yang lain atau bank di kawasan lain. Kawasan yang paling utama adalah Bandar Kluang. Menurut pengurus 'Public Finance Berhad' Kahang, Encik Wong, didapati bahawa faedah bulanan yang dikira bagi pinjaman untuk berniaga adalah 11.25% atau 8% hingga 9% setahun.

Menurut peniaga-peniaga yang di temubual, mereka menggunakan sumber kredit ini apabila tidak ada cara lain

yang lebih baik untuk memperolehi pinjaman. Ini adalah kerana meminjam dengan kaedah ini mengambil masa yang panjang di mana perlu libatkan banyak peraturan formal atau rasmi. Ia hanya dapat dipinjam oleh mereka yang memiliki harta-benda untuk digadai atau penjamin sahaja. Faedah tinggi juga perlu dibayar. Akan tetapi, meminjam dari sumber kredit ini tidak terhutang budi dan boleh dipinjam untuk jangka masa yang panjang.

'Bagi seorang peniaga, 'nama baik' adalah sangat penting', kata salah seorang responden⁽⁶⁾. Hampir semua peniaga yang ditemuduga setuju bahawa bila seseorang peniaga mempunyai 'nama baik', dia akan dapat tempoh kredit yang lebih lama dan mudah dari pihak pengeluar. Dengan ini, modal untuk beli barang tidak begitu banyak diperlukan kerana dapat beli secara kredit.

Oleh itu, didapati bahawa dalam perniagaan, hubungan sosial yang baik juga diperlukan contohnya dalam memperolehi modal dengan kutu dan membeli barang secara kredit dengan menggunakan 'nama baik'nya.

Dari jawapan responden, didapati mereka jarang pinjam dari ahli keluarga dan kawan untuk tujuan berniaga. Ini adalah kerana ahli keluarga dan kawan tiada jumlah yang begitu besar untuk dipinjamkan. Jika ada, juga tidak rela pinjam untuk jangka masa yang panjang.

Apabila berlaku kecemasan dalam urusniaga, peniaga-peniaga juga akan pinjam dari peminjam wang tidak berlesen. Ini adalah kerana cara ini mudah dan cepat di mana tidak terlibat dalam peraturan-peraturan yang rumit, seperti perlu

melalui peguam, yang dilakukan oleh bank dan institusi kewangan.

Cara meminjam dari peminjam tidak berlesen ini hanya digunakan apabila tiada cara pinjaman dan sumber kredit yang lebih baik wujud, dan peniaga tersebut tahu dia akan pinjam untuk jangka masa pendek sahaja. Oleh itu, sumber modal peniaga di kampung ini kebanyakannya datang dari simpanan sendiri, kutu dan peminjam berlesen atau bank. Ahli keluarga dan rakan bukan sumber utama kerana mereka tiada jumlah wang yang banyak untuk dipinjamkan. Tambahan lagi jika pinjam dari mereka, perlu bayar balik dalam masa yang singkat dan mungkin perlu bayar faedah. Selain daripada itu, ia juga terhutang budi. Oleh itu, sumber-sumber kredit tersebut tidak menjadi pilihan utama golongan peniaga.

NOTA :

- (1) Keluarga extended adalah meliputi dua ataupun lebih keluarga yang dihubungkan dengan pertalian darah tinggal di dalam sebuah rumah yang sama.
- (2) Keluarga nuklear adalah sesebuah keluarga yang terdiri daripada suami, isteri dan anak-anak.
- (3) Bilangan orang yang paling biasa dalam sesebuah kumpulan kutu adalah 20 - 30 orang. Yang luar biasa boleh capai sehingga 50 orang.
- (4) Kira-kira pada tahun 1985 atau 1986, pernah berlaku satu kes 'lari kutu' di kampung ini. Puan Chia (bukan nama sebenar) merupakan seorang ketua kutu. Beliau menubuhkan kumpulan kutu kerana memerlukan wang untuk membayar hutangnya yang akibat dari kurang berjaya dalam perniagaannya. Selepas suatu kali permainan kutu, beliau mlarikan diri dengan jumlah wang kutu tersebut tanpa serahkannya kepada seorang ahli kutunya yang patut dapatkan wang itu pada bulan tersebut. Lepas itu, tiada sesiapa yang tahu di mana beliau berada.
- (5) Sila rujuk lampiran III untuk cara memain dan mengira jumlah yang boleh diperolehi dari kutu.
- (6) Dikata oleh majikan kedai jual racun serangga.