

## BAB 4

### PERSEPSI KONSEP MALU DAN RIBA DALAM PERNIAGAAN

#### Pengenalan

Bab ini akan membincangkan persoalan konsep malu dan riba dalam perniagaan orang-orang Melayu di kawasan kajian. Orang-orang Melayu dan kehidupan dalam konteks sosio budaya dan ekonomi tidak mungkin tersasar daripada nilai-nilai keagamaan dan kepercayaan mereka. Masyarakat Melayu yang telah mengalami beberapa zaman perubahan dari awal pembukaan Tanah Melayu, Kesultanan Melayu Melaka, zaman penjajahan dan kolonial, pra kemerdekaan dan pasca kemerdekaannya, namun pegangan nilai budaya masih utuh dan sukar digugat. Penglibatan orang-orang Melayu dalam sistem ekonomi moden secara besar-besaran selepas kemerdekaan terutamanya dalam perniagaan adalah satu gesaan kerajaan untuk mencapai matlamat Dasar Ekonomi Baru (1970). Penglibatan kaum yang tidak seimbang dalam aktiviti ekonomi menyukarkan kaum Melayu untuk mengorak langkah ke depan dan membentuk hala tuju ekonominya sendiri berbanding dengan kaum-kaum lain. Bidang perniagaan yang dahulunya amat dikuasai oleh orang-orang Melayu dan dikenali di Asia Tenggara semakin malap selepas kedatangan migran-migran dari luar. Keadaan ekonomi yang mula rencam

semakin mengelirukan orang-orang Melayu yang akhirnya terpinggir. Permasalahan Melayu yang sukar menyaingi DEB dan memungkinkan impian DEB tidak tercapai disifatkan oleh kegagalan orang-orang Melayu dalam perniagaan iaitu bidang yang memberi impak terbesar dalam pembangunan negara. Kelemahan dan kegagalan ini dikatakan bertitik tolak dari pegangan-pegangan nilai, kepercayaan dalam adat yang diperturunkan oleh generasi Melayu sebelumnya dankekangan-kekangan dalam agama. Faktor-faktor ini ditemui oleh beberapa pengkaji barat yang kurang arif, berat sebelah dan langsung tidak memahami Islam. Pendapat-pendapat dari persepsi pemikiran barat boleh dikatakan berjaya meracuni masyarakat dunia dan masyarakat Melayu sendiri terutamanya yang menuding jari bahawa kelemahan itu adalah disebabkan sistem nilai. Konsep nasib, berkat, riba dan malu yang menjadi sebahagian daripada nilai itu turut dipersalahkan bahkan orang-orang Melayu sendiri turut mempercayainya. Konsep-konsep tersebut yang mempunyai dua hala yang berbeza iaitu hala dari pemikiran yang positif dengan penghayatan nilai Islam yang betul dan satu hala lagi dari pemikiran yang belum dicernakan (hampir menyamai negatif) yang semata-mata dikaji dari skop dan batasan yang terhad yang tidak menepati masyarakat Melayu yang sebenar-benarnya. Zaman yang berubah, kaedah kajian yang berbeza, matlamat berbeza dan menemukan dapatan yang baru dari perspektif yang lebih terbuka, adil, berpandangan jauh dari membangunkan bangsa Melayu. Aras pendidikan dan perkembangan sosial telah membuatkan paradigma peniaga-peniaga Melayu mulai berubah. Konsep-konsep nasib, berkat, malu dan riba tetap dipegang dan dikenalkan dengan pendekatan yang berbeza dan bervisi baru.

#### **4.1 Konsep Malu Dalam Budaya Melayu**

Perbincangan konsep malu di kalangan masyarakat Melayu meliputi beberapa aspek yang luas dan berbeza situasinya. Konsep malu memperkatakan tentang maruah diri, perlakuan (behaviour) yang buruk (termasuk melakukan perkara-perkara yang bertentangan dengan nilai agama dan sosio-budaya masyarakat) dan taraf kedudukan sosial dalam masyarakat. Masyarakat Melayu meletakkan malu sebagai satu emosi yang boleh menentukan tindak tanduk perwatakan (character) seseorang individu sama ada menjadikannya lebih baik atau bertindak secara tidak rasional.

Konsep malu dalam perbincangan ini mengkaji perlakuan peniaga-peniaga Melayu dan tanggapan mereka akan pengaruh emosi malu terhadap perniagaan yang diceburi. Batasan kajian terhadap konsep malu ini hanya meliputi aspek malu yang melibatkan maruah diri dan taraf kedudukannya dalam masyarakat peniaga.

Masyarakat Melayu yang terkenal dengan ajaran-ajaran kata yang mengandungi maksud tersirat seperti peribahasa ada memperkatakan tentang sifat malu yang tersemai dalam jiwa Melayu seperti "*malu bertanya sesat jalan*". Peribahasa ini mencerminkan keperibadian orang Melayu yang akan menemui jalan buntu seterusnya menemui arah kegagalan kerana malu bertanya kepada orang-orang terdahulu yang lebih berpengalaman atau lebih berjaya daripada mereka semata-mata menjaga status, imej diri dan bimbang ia boleh menjatuhkan maruah. Terdapat antara ahli masyarakat Melayu yang

membuat persepsi bahawa orang yang suka bertanya adalah terdiri daripada kelompok sosial yang rendah dan mempunyai sifat bodoh dalam diri.

Pengkaji Barat mengaitkan konsep malu ini dengan kajian psikologi manusia dan masyarakat yang dinaunginya. Perasaan malu timbul apabila tercetus suatu situasi yang mengaibkan dengan melibatkan individu dan kelompok sosial mereka. Sifat malu yang menguasai individu ini akan menjadi satu halangan untuk melangkah maju. Menurut Zimbardo dan Radl :

*"Shyness creates extreme self-consciousness and pre-occupation with one's performance. Shyness reinforce one's sense of low self-esteem, creating even more self-doubt. It keeps people from taking risks, and this in turn keeps them from reaching their full potential" (1979 : 5).*

Dari takrif tersebut difahami bahawa sifat malu merupakan halangan bagi individu melakukan sesuatu walaupun untuk mencuba. Golongan yang mempunyai sifat malu sebegini, boleh dikatakan sebagai individu yang pasif dan tidak mempunyai banyak pengetahuan berbanding dengan individu yang tidak memiliki sifat malu seumpama ini. Takrifan yang diberikan oleh kedua-dua ahli psikologi tersebut menggambarkan sikap peniaga-peniaga Melayu yang malu untuk bertanya dan belajar daripada orang yang arif dalam bidang tersebut. Aktiviti ekonomi moden seperti bidang perniagaan secara komersial adalah satu era baru bagi orang-orang Melayu yang memerlukan kemahiran dan pengetahuan untuk mengendalikannya. Kemahiran bernesiga adalah sesuatu yang perlu dipelajari melalui pengalaman-pengalaman kerja sebelum memulakan perniagaan sendiri. Bagi mendapatkan kemahiran dan pengetahuan itu, seseorang individu perlu banyak bersabar dan rajin

mempelajari, bertanya dan meletakkan perasaan rendah diri untuk belajar dan berani menghadapi segala kemungkinan selama tempoh 'pembelajaran' itu.

Dari penyelidikan didapati, sikap peniaga-peniaga Melayu yang tidak suka mempelajari ilmu pengetahuan, malu untuk menyatakan kelemahan diri kepada orang lain semata-mata demi menjaga maruah adalah merugikan sama sekali. Tun Dr. Mahathir Mohamad (1997) dalam bukunya kontroversional **Malay Dilemma** banyak menyentuh tentang orang Melayu dengan sifat malunya yang dikatakan tidak bertempat dan terlalu bermegah-megah dengan keturunannya sehingga membolehkan bangsa lain merebut tempat keistimewaannya dalam ekonomi.

Tun Abdul Razak bin Hussain, Perdana Menteri kedua Malaysia yang juga digelar Bapa Pembangunan dalam perutusannya pada 20 November 1970, dalam buku Revolusi Mental oleh Senu Abdul Rahman menyatakan :-

" Kita sedar antara beberapa sebab orang-orang Melayu tidak dapat menyertai dengan sepenuhnya usaha-usaha pembangunan ekonomi dan sosial ialah kemunduran daya pemikiran mereka yang berpunca dari kekurangan pengetahuan dan dikongkong oleh hidup yang kolot. Akibatnya masyarakat Melayu ketinggalan beberapa tapak di belakang masyarakat – masyarakat lain dalam bidang kemajuan" (1971 : 1).

Pengkaji-pengkaji Barat seperti Frank Swettenham dan Wheeler sering menggelar orang-orang Melayu yang disifatkan sebagai masyarakat yang bersopan santun, berpegang teguh kepada adat dan kepercayaan, menyebabkan mereka tidak ingin bersaing sesama sendiri malahan bangsa asing. Mereka juga malu jika dikatakan tamak mengejar harta dunia. Senu Abdul Rahman (1997:473) menyifatkan orang-orang Melayu tidak tahu

menggunakan peluang dan disifatkan sebagai *Critical Race* yang lambat laun akan terpinggir di negeri sendiri.

Wan Abdul Kadir Yusof (1993 : 330) berpendapat bahawa maruah dan harga diri ini berkait rapat dengan konsep malu. Peranan malu yang timbul dari diri seseorang secara psikologi amat menekan perasaan atau emosinya yang boleh pula menimbulkan kesan-kesan lain. Melakukan penyelewengan boleh menjelaskan kedudukan seseorang dan seterusnya boleh menimbulkan rasa malu. Tambahan beliau lagi, perbuatan yang memalukan boleh menjelaskan kedudukan dan hubungan sosial dengan orang-orang di sekitarnya. Orang-orang lain akan memandang rendah kepada seseorang yang terlibat dalam perbuatan yang memalukan.

Melalui penyelidikan yang dilakukan, terdapat peniaga-peniaga Melayu jarang sekali mendapatkan khidmat nasihat sebelum membuka perniagaan kerana membuat andaian bidang perniagaan seperti menjual makanan adalah mudah, boleh dilakukan tanpa kemahiran dan pengetahuan yang luas. Perasaan malu ini juga menyukarkan orang-orang Melayu untuk melangkah jauh, kerana malu untuk memulakan perniagaan secara kecil-kecilan di gerai-gerai, di bahu-bahu jalan untuk mengumpul modal. Terdapat juga yang malu menanggung risiko seperti kerugian dan perniagaan terpaksa dihentikan. Perkara yang remeh temeh terlalu sebatی dalam pemikiran manusia Melayu, berlainan dengan bangsa lain yang sering membuat '*trial and error*' dan sanggup menanggung kerugian di awal perniagaan untuk mengharungi perniagaan yang lebih mencabar. Peniaga-peniaga Melayu kebanyakannya memulakan perniagaan secara menyongsang (menurun), iaitu dari perniagaan

yang besar dan akhirnya semakin mengecil berbeza dengan bangsa lain yang tidak malu memulakan perniagaan secara kecil-kecilan hingga perniagaan berkembang menjadi besar (menaik).

Terdapat juga dalam penyelidikan ini, di kalangan peniaga-peniaga Melayu ini yang malu menceritakan masalah perniagaan mereka kepada orang lain, dibimbangi akan mendapat tohmahan atau dipandang rendah akan kebolehannya menguruskan perniagaan. Sikap yang suka menunjuk-nunjuk kepandaian diri tanpa mahu berkongsi masalah dan menyembunyikan maklumat yang benar-benar menyulitkan keadaan terutamanya ketika perniagaan menghadapi masalah kewangan yang teruk.

Konsep malu pada masyarakat Melayu ada kalanya tidak menepati ajaran agama, kerana hadith yang berbunyi "*malu adalah sebahagian iman*" tidak difahami konsepnya secara mendalam. Islam tidak membenarkan maruah seseorang tercemar dan diperintah mempertahankan tetapi umatnya dilarang sama sekali melakukan perbuatan keji atau tidak bermoral agar tidak memberi malu kepada individu atau keluarganya. Dalam perniagaan, umat Islam diseru bersaing dan mempertahankan status perniagaan dengan rajin berikhtiar, tidak malu belajar menangani masalah (bertanya kepada yang lebih mahir) dan berfikiran jauh untuk mengelakkan daripada jatuhnya sesebuah perniagaan yang pasti akan memalukan.

Penyelidikan dan temu bual terhadap pemilik-pemilik restoran Melayu di kawasan kajian tertumpu kepada sifat malu mempelajari kemahiran dan pengetahuan daripada orang lain. Dalam kajian ini dapat dilihat konsep malu dan pegangan mereka dalam perniagaan yang diceburi.

#### **4.2.1 Pengaruh Konsep Malu di Kalangan Peniaga**

Dari memulakan pengalaman sebagai tukang masak di kedai makan, Encik Hassan beralih membuka gerai hantu di bahu jalan, beliau tidak malu untuk membuka perniagaan kecil-kecilan. Pada pendapatnya, sifat malu itu tidak akan membawa kejayaan seperti hari ini. Pengalaman disita pihak penguatkuasa mendorong beliau membuka premis yang sah, menurutnya tidak semua orang sanggup menanggung malu apabila dimarahi penguatkuasa dan timbul juga perasaan ini apabila gerainya yang kadang-kadangnya tidak dikunjungi. Pengalaman perit itu menyuntik semangat untuk beliau terus mengembangkan perniagaan.

Menimba pengetahuan dan sifat tidak malu untuk mempelajari selok-belok perniagaan daripada rakan kongsi. Walaupun sudah memulakan perniagaan, beliau tetap akan menghubungi bekas rakan kongsi ataupun orang lain yang lebih arif untuk menyelesaikan masalahnya. Sikap malu bertanya sesat jalan perlu direalisasikan di kalangan peniaga-peniaga Melayu untuk mengekalkan perniagaan.

Sungguhpun sudah berjaya dalam perniagaan menjual makanan, beliau sering belajar sesuatu yang baru seperti resepi makanan daripada orang lain, berani mencuba dan tidak malu bekerja bersama-sama orang bawahannya, sehingga sukar untuk mengenali siapa taukeh di situ. Beliau yang tidak malu dengan imej diri yang dikatakan 'low profile' seperti pekerja di restorannya. Tiada perasaan malu bagi dirinya atau bimbang tidak dihormati

dengan imejnya, apabila perniagaannya berkembang maju barulah beliau boleh "bergaya" tanpa ragu-ragu kerana perniagaan ada turun naiknya.

Belajar daripada rakan-rakan peniaga Cina, menjadi salah satu faktor Cik Fatimah pemilik Restoran Endang (1) berjaya mempertahankan perniagaannya. Kadangkala timbul rasa malu untuk belajar dan bertanya kepada orang kerana perbuatan ini akan menyebabkan orang lain, terutamanya bangsa lain, memandang serong terhadap kebolehannya lebih-lebih lagi terhadap bangsa Melayu. Namun bagi beliau belajar dan bertanya kepada orang yang sudah berjaya adalah satu perkongsian maklumat dan beliau tidak perlu malu berbuat demikian kerana sememangnya beliau perlukan bantuan terpulanglah kepada individu untuk menilai kebolehannya atau memandang serong terhadapnya. Merangkap sebagai tukang masak, beliau sering bertanya tukang masak Cina untuk membuat nasi goreng, nasi ayam, mee atau kue teow goreng, kuih-muih dan sebagainya untuk meningkatkan prestasi masakannya. Beliau juga sering bertandang ke restoran orang lain merasa makanan dan melihat sistem pengurusan perniagaan di restoran lain.

Konsep malu yang mengandungi ciri-ciri negatif yang menghalang peniaga maju selangkah ke hadapan, memberi reputasi yang buruk terhadap sesebuah perniagaan terutama perniagaan menjual makanan. Pandangan Encik Pakhlwan menjurus kepada sikap malu menerima kritikan dan tidak akur terhadap kelemahan sendiri. Beliau tidak malu menerima teguran pelanggannya dan cuba memperbaiki mutu masakan dan perkhidmatan di restorannya. Beliau juga tidak malu menerima nasihat dan pandangan para

pekerjaanya dalam menguruskan perniagaan kerana baginya sifat rendah diri untuk menerima kritikan tidak akan menjatuhkan maruah, sebaliknya sikap itu lebih menyenangkan pekerjaanya berinteraksi dengannya. Kelemahan dan kesilapan diri sendiri, tidak dapat dinilai melainkan orang lain yang dapat menilai dari sudut pandangan yang lebih berkesan. Kejayaannya kini adalah disebabkan oleh tiada perasaan malu untuk mencuba malu menghadapi saat kejatuhan dalam perniagaan, diredhainya tanpa sifat malu. Bagi dirinya adalah lebih memalukan sekiranya perniagaannya bankrap, sifat angkuh untuk mempelajari kesilapan dan memperbaikinya adalah satu faktor peniaga-peniaga Melayu menemui kegagalan dalam masa yang singkat.

Seseorang peniaga Melayu yang memiliki perasaan malu dan cepat berasa malu tidak mungkin dapat mengorak jauh dalam bidang ini. Menurut Khairul, sebelum mencapai kedudukan perniagaan yang stabil, beliau pernah menghadapi saat-saat kesukaran dan beliau tidak pernah malu pada rakan-rakan dan ahli keluarga, malahan terus berusaha untuk menghidupkan perniagaan. Bagi sesetengah peniaga yang malu dengan tugas sebagai tukang masak, bekerja di dapur, berpakaian selekeh dan melayan keranah pelanggan yang kekadangnya dimaki di hadapan orang ramai, tidak akan berjaya kerana tiada istilah malu dalam perniagaan. Walaupun beliau selaku pemilik perniagaan namun beliau sering mengambil kira pandangan isteri dan rakan-rakan seperniagaan supaya tidak kecundang.

Peniaga Zarina sependapat bahawa konsep malu dalam perniagaan tidak akan menguntungkan mana-mana pihak kerana beliau sering meminta pandangan dan membuat lawatan ke restoran-restoran lain untuk

membuat pemantauan khas. Dari pemantauan dan soal selidik daripada peniaga-peniaga lain yang lebih berjaya, banyak membantunya mengendalikan urusan perniagaan di restorannya. Perbuatan bertanya dan meminta pendapat orang terutama peniaga-peniaga Cina tidak akan menjatuhkan maruah malahan akan melahirkan perkongsian idea yang baik dan pelbagai.

Peniaga-peniaga Melayu di kawasan kajian rata-ratanya menganggap konsep-konsep yang diutarakan dalam kes adalah sesuatu yang masih berterusan atau diterima pakai. Konsep-konsep yang difahami mereka adalah datangnya dari sebuah pemikiran yang logik dan banyak bergantung kepada iklim perniagaan masa kini yang ternyata lebih mencabar dan memberi persaingan.

#### **4.2.2 Kesan Konsep Malu Kepada Perniagaan**

Konteks malu dalam kajian ke atas peniaga-peniaga yang menjual makanan di sini merangkumi aspek-aspek maruah diri (telah dihuraikan sebelumnya). Pengkaji mendapati, seorang daripada lima orang peniaga di kawasan kajian mempunyai konsep "malu bertanya sesat jalan" di mana bersedia berkongsi masalah dengan peniaga-peniaga lain juga tidak teragak-agak mengambil pengalaman dan menerima tunjuk ajar daripada peniaga-peniaga lain untuk memperbaiki kelemahan diri.

Konsep malu akan menyebabkan kedudukan dan namanya tergugat kerana memberitahu kepincangan dalam pengurusan perniagaannya, dan ia tidak wujud dikalangan peniaga Melayu di sini. Tedapat empat orang

peniaga Melayu di sini sedia menerima teguran, kritikan pelanggan untuk mengekalkan perniagan dalam satu kondisi yang baik. Pandangan orang lain diterima, tidak dianggap sebagai satu perkara yang membuatkan orang lain memandang serong terhadap kebolehannya.

Satu perkara menarik tentang konsep malu ialah kelima-lima orang peniaga Melayu yang diselidiki merupakan golongan yang sederhana dari aspek pemakaian, tutur kata dan tingkah laku. Mereka tidak segan bekerja bersama-sama pekerja lain. Kebanyakan peniaga akan memasak, mengawasi dan menjaga kaunter wang. Perlakuan mereka sukar hendak dibezakan antara pekerja atau majikan. Status peniaga-peniaga Melayu di sini tidak menonjol dengan kenderaan-kenderaan mewah atau pakaian berjenama. Rata-rata tidak mahu mengakui sebagai peniaga yang berjaya di kawasan yang mempunyai persaingan sengit dengan perniagaan Mamak. Dari pemerhatian yang dilakukan, peniaga-peniaga (tauke atau majikan) sendiri melakukan kerja-kerja mengelap meja dan mengangkat minuman tanpa segan silu. Sikap berhemah peniaga-peniaga ini menimbulkan rasa hormat pekerja-pekerja terhadap peniaga tersebut. Pelanggan juga akan turut terasa dihargai dengan layanan seorang peniaga (taukeh) dan dikatakan berbangga sekiranya seseorang 'taukeh' kedai dapat berbual-bual dan bertegur sapa dengannya.

Hasil daripada penyelidikan didapati kesemua peniaga yang ditemui, mempunyai sifat malu yang membina seperti malu menghadapi saat-saat kejatuhan, penutupan premis dan didatangi ceti kerana hal-hal tersebut dapat menjatuhkan air muka (maruah) mereka sebagai seorang peniaga.

Mereka akan sedaya upaya untuk memperbaiki keadaan ke arah perniagaan yang lebih baik.

Dalam kajian terhadap konsep ini, pengkaji mendapati tiga daripada lima orang peniaga yang dikaji tidak malu berkongsi idea atau bertanya kepada peniaga-peniaga lain untuk memperbaiki kelemahan diri dalam pengurusan restoran. Tindakan seumpama ini je!as menunjukkan perubahan *world-view* Melayu yang semakin celik akan kemajuan dan berusaha untuk menerima latihan atau kemahiran daripada mana-mana pihak yang sedia membantu. Perubahan ini saya anggap sebagai anjakan paradigma yang berlaku lebih-lebih lagi peniaga-peniaga di kawasan ini cenderung belajar daripada peniaga-peniaga bangsa asing terutama dalam pengurusan kedai dan kewangan. Perlakuan seperti ini memberi satu persepsi baru bahawa keegoan orang-orang Melayu menurun atas keperluan untuk berjaya, mereka sanggup ditunjuk ajar oleh orang-orang yang lebih mahir dan berpengalaman daripada duduk diam membisu dan berlagak seperti kelompok peniaga yang sudah berjaya dan tidak perlu belajar.

Dalam konteks perbincangan tentang rasa malu di kalangan peniaga-peniaga Melayu di kawasan kajian, hipotesis pertama yang dapat dinyatakan ialah orang-orang Melayu terutamanya golongan peniaga Melayu kini lebih terbuka pemikirannya, tidak membenarkan sifat keegoan dan perkauman mengatasi fikiran matangnya yang sentiasa mendorong ke arah pencapaian cemerlang dalam kerjaya perniagaan setaraf dengan bangsa-bangsa lain. Orientalis Barat yang terdahulu pernah menganggap perasaan malu sebagai satu unsur yang menghalang bangsa Melayu daripada berfikir,

bertindak dan bertingkah laku secara positif. Dapatan-dapatan seperti ini tidak dapat menggambarkan golongan Melayu keseluruhannya, namun hakikatnya masyarakat Melayu ada mempunyai sifat sedemikian tetapi kesanggupan untuk berubah dan mengubah nasib, peniaga-peniaga Melayu perlu keluar dari kepompong yang membelenggu mereka selama ini. Benar juga kata pepatah Melayu “**kalau tidak dipecahkan ruyung, manakan dapat sagunya**”. Dengan satu fahaman lain, masyarakat Melayu perlu bertindak atau berikhtiar untuk mengubah nasib bangsa walaupun terpaksa mengorban rasa malu atau dibayangi dengan tomahan bangsa yang lemah kerana dikehendaki belajar hal ehwal perniagaan moden walaupun suatu masa dahulu bangsa ini terkenal dengan perdagangannya di Nusantara. Kesedaran untuk meminta pandangan dan belajar daripada orang yang lebih arif merupakan satu ciri baru yang terdapat dalam peniaga-peniaga Melayu.

Salah satu cara bagaimana peniaga-peniaga Melayu berkongsi pendapat, belajar dan meniru cara perniagaan bangsa lain ialah menjual makanan yang bervariasi dengan menempatkan gerai-gerai kecil di bawah satu bumbung restorannya. Jualan makanan jenis ini jarang dilakukan oleh peniaga Melayu kerana boleh mendatangkan risiko yang kurang baik seperti pelanggan lebih tertumpu kepada jenis makanan ringan (mee sup, laksa, soto dan lain-lain) yang murah harganya berbanding dengan nasi campur. Terdapat juga gerai-gerai kecil yang dipajak akan memungkinkan pertelingkahan berlaku namun tujuan sebenar untuk menarik pelanggan dan memberi kemudahan kepadanya lebih diberi perhatian daripada perkara-perkara remeh yang disebutkan tadi. Pemikiran negatif atau takut menanggung risiko sebegini

menghalang peniaga-peniaga Melayu mengorak langkah ke sebuah perniagaan yang lebih komersial dengan pulangan yang lebih lumayan.

Dua orang peniaga yang diselidiki dalam kajian ini, mengakui belajar secara langsung dengan rakan niaga bangsa Cina tentang pengurusan modal perniagaan. Walaupun peringkat awalnya sukar bagi peniaga-peniaga Melayu ini, mendapat maklumat sebenar, mereka terpaksa 'menebalkan muka' (lenyapkan perasaan malu) dan kadangkala menerima cemuhan tentang kelemahan orang-orang Melayu bermiaga, akhirnya ilmu yang dikehendaki diperolehi walaupun mengambil masa yang agak lama. Jesteru perasan malu mesti ditepis dalam perniagaan dan rasa malu untuk menemui kejatuhan dalam perniagaan adalah lebih menebal jika dibandingkan dengan malu bertanya sesat jalan.

Sikap sesetengah peniaga Melayu di kawasan ini yang tidak malu memulakan perniagaan dengan modal yang paling kecil hingga dapat berkembang adalah satu contoh, orang-orang Melayu yang ingin menempah kejayaan perlu menanggung risiko dan kesusahan kadang-kalanya perniagaan terpaksa ditutup (terpaksa menanggung malu) dan berhijrah ke sini untuk memulakan perniagaan baru (terpaksa pula bekerja di bawah seorang rakan kongsi yang mempunyai saham terbanyak dalam perniagaan). Rentetan kerjaya perniagaan peniaga-peniaga ini tidak sebaik yang dilihat sekarang, mereka melanggar 'tembok' malu untuk bersaing dengan peniaga-peniaga bangsa lain yang maju.

## 4.2 Konsep Riba Dalam Agama dan Perniagaan

"Wahai mereka yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah s.w.t. dan tinggallah sisa-sisa riba, kalau kamu betul-betul orang yang beriman. Dan kalau kamu tidak melakukannya, ketahuilah ada perperangan dari Tuhan dan Rasulnya, maka kamu berhak ke atas pokok, kamu tidak boleh merugikan (orang yang berhutang) dalam kesempitan, tunggulah sampai dia mempunyai kelapangan; dan kalau kamu sedekahkan (ketinggalan hutang) itu, lebih baik untuk kamu, kalau kamu tahu". ( Al- Imran : 278 – 280)

Aktiviti perniagaan merupakan suatu pekerjaan yang paling dituntut oleh Islam kerana dalam satu hadith menyatakan: "*ada sepuluh bahagian dalam mencari rezeki dan sembilan daripadanya adalah dalam perniagaan*".

Namun dalam kesesuaian itu, perniagaan yang diceburi oleh kebanyakan masyarakat Melayu tidak terlepas dari amalan berhutang sama ada daripada orang individu atau institusi kewangan yang membolehkan peniaga memperolehi modal bagi memulakan perniagaan dan menambahkan pelaburan bagi mengembangkan perniagaan.

Fenomena berhutang adalah satu kelaziman bagi sesetengah peniaga Melayu tidak terkecuali dari sistem perbankan sekular, secara Islam dan ceti haram (jelas membabitkan riba) yang saban hari mengunjungi premis-premis perniagaan. Peniaga-peniaga Melayu yang arif dan patuh kepada ajaran agama menolak skim pinjaman dari sistem perbankan sekular malah mereka lebih rela memulakan perniagaan secara kecil-kecilan seperti bermiaga di bahu-bahu jalan (gerai-gerai hantu) sebelum membuka sebuah kedai makan untuk mengelakkan daripada berhutang. Keuntungan dan perolehan dari situ dikumpulkan untuk membina perniagaan yang lebih besar, bagi mengelakkan daripada berhutang dengan mana-mana pihak.

Konsep riba yang terpahat dalam fahaman peniaga Melayu lebih kepada satu bala bencana yang bakal menimpa mereka sekiranya terlibat dalam hutang piutang yang mengenakan sebarang 'bunga', dividen atau faedah. Mereka yang terlibat dalam amalan ini tidak akan diberkati. Amalan riba ini akan menekan dan menindas peniaga kerana sejumlah wang yang dipinjamkan dikenakan bayaran balik yang berlipat ganda tingginya daripada jumlah asal. Perbuatan seperti ini akan memudaratkan peniaga yang belum pasti dapat membayar balik hutang-hutangnya dalam satu tempoh masa yang ditetapkan.

Ajaran-ajaran agama Islam seperti yang tertera dalam Al-Quran dan Al-Hadith menjadikan perniagaan yang diceburi oleh peniaga-peniaga Melayu dilihat sebagai satu bidang yang rumit oleh tokoh-tokoh barat seperti Weber dan Parkinson. Tokoh-tokoh ini merupakan pengkaji yang belum mencapai ke akar umbinya kerana pada satu skop yang mudah melihat Islam sebagai satu faktor penghalang ekonomi orang-orang Melayu sedangkan Allah s.w.t. berfirman ".....Allah s.w.t. telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"(Al-Imran, Ayat 275).

Larangan terhadap riba tidak bermakna perbuatan berhutang dan memberi hutang kepada mereka yang memerlukan adalah tidak dibenarkan. Islam menganjurkan orang yang berhutang supaya memberi wang saguhati kepada pihak yang memberi hutang sebagai satu hadiah kerana membantunya di dalam kesusahan dan saguhati ini tidaklah ditetapkan jumlahnya dan tempohnya. Keadaan ini akan dapat mengharmonikan suasana

kedua-dua pihak yang terlibat bukannya menimbulkan ketegangan sebagaimana yang terdapat dalam riba.

Peniaga-peniaga Melayu yang dikaji dalam penyelidikan ini, mempunyai banyak pilihan untuk mengelakkan riba seperti skim pinjaman daripada perbankan Islam. Malahan terdapat juga peniaga yang memulakan perniagaan dengan wang simpanan, menjual harta pusaka atau harta persendirian namun kebanyakannya modal pusingan yang tidak mencukupi menggesa peniaga membuat pinjaman bank. Masalah kewangan yang timbul dalam perniagaan kecil seperti menjual makanan, memberi ruang kepada ceti-ceti haram atau dikenali sebagai "Along" bergiat mempengaruhi peniaga untuk mendapatkan pinjaman segera tanpa cagaran sekali gus mengheret peniaga Melayu mengamalkan riba yang terlarang dalam Islam.

Menurut Mohd Fauzi Yaacob (1977:161), walaupun Islam mengharamkan setiap bentuk riba, tidaklah pula bererti bahawa agama itu juga mengharamkan perniagaan yang dilakukan dengan cara berhutang. Hakikat bahawa dalam kehidupan sehari-hari, kredit dan pinjam meminjam amat penting sekali, diakui oleh Islam dengan terdapatnya beberapa ajaran-ajaran yang memberi lunas-lunas kasar yang harus diikuti oleh umat-umatnya dalam hubungan hutang piutang. Untuk mengatasi masalah kekurangan modal, Islam membenarkan pengikutnya melakukan perdagangan secara bersyarikat (co-partnership). Seseorang yang ingin menjalankan perniagaan tetapi tidak mempunyai modal yang cukup, dibenarkan bersyarikat dengan orang lain yang mempunyai modal.

Konsep riba dan fahaman terhadap amalannya yang membebankan peniaga atau orang yang berhutang tersedia ada dalam pemikiran Melayu dalam melakukan aktiviti ekonomi mereka. Namun kekangan-kekangan yang timbul dari kelemahan pengurusan kewangan dan pelaburan modal yang tidak setimpal dengan saiz perniagaan dan kemampuan individu menyebabkan sesetengah peniaga Melayu tidak mengendahkan rukun agama. Secara disedari golongan seperti ini akan ditimpa mala petaka atau bencana tetapi bagi mereka kesulitan semasa yang timbul perlu diatasi, tanpa memikirkan risiko yang mungkin berpanjangan seperti jumlah hutang yang kian menimbun.

Kesedaran terhadap hilangnya keberkatan rezeki dari punca yang haram juga berlaku ke atas peniaga-peniaga Melayu di kawasan kajian yang kukuh pegangan agamanya disebabkan oleh tiada pilihan lain untuk mendapatkan sumber modal yang cepat. Fahaman terhadap konsep riba dan kesan akibat daripada perbuatan itu semakin buruk menular dalam perniagaan, ia boleh meruntuhkan aspek sosial budaya dan melemahkan sosio ekonomi masyarakat.

Dalam beberapa siri kajian penyelidikan ilmiah sebelum ini dan hasil penyelidikan ini mendapati amalan riba yang membabitkan ceti haram adalah antara faktor kegagalan utama dalam perniagaan terutamanya peniaga-peniaga Melayu yang kurang sistematis dalam pengurusan modal dan kewangan. Faktor sikap yang ingin bermegah-megah dengan memulakan perniagaan secara lemah dan mengamalkan sikap bersenang-senang dahulu seperti boros adalah antara faktor menggalakkan riba di kalangan peniaga Melayu.

Perbincangan dalam kajian ini mengadakan temu bual dan wawancara dengan peniaga-peniaga Melayu di kawasan kajian untuk melihat fahaman mereka tentang berkat dan riba dalam urusan perniagaan makanan. Fahaman dan kepercayaan yang mereka tanggapi dapat membantu merealisasikan matlamat kajian ini.

#### **4.2.1 Konsep Riba Mengikut Perspektif Peniaga**

Amalan berhutang, membuat pinjaman daripada institusi kewangan adalah satu perkara yang sedaya upaya cuba dielakkan oleh Encik Hassan, lebih-lebih lagi yang melibatkan riba. Beliau percaya amalan ini dapat melemahkan perniagaan yang diceburi orang-orang Melayu. Perbuatan riba adalah terlarang dan setiap peniaga mematuhi arahan itu sebagai satu amaran. Menurutnya riba menyebabkan masyarakat Melayu menjadi porak peranda dan tidak akan maju sampai bila-bila kerana tiada keberkatan atas perbuatan melanggar perintah Allah s.w.t.

Amalan riba dalam perniagaan bagi pemilik Restoran Endang 1, Kak Timah, merupakan satu perkara yang sepatutnya tidak boleh diamalkan kerana ternyata salah di sisi agama. Masyarakat Melayu Islam kini mendapat pilihan untuk membuat pinjaman sama ada secara Islam ataupun konvensional. Terdapat di kalangan peniaga Melayu yang tidak mahu membuat pinjaman secara Mudarabah iaitu satu bentuk perniagaan perkongsian antara pembiayaan modal (wang) dengan usahawan, yakni untung rugi itu dikongsi bersama-sama seperti yang ditawarkan oleh Bank Islam, Bank Rakyat dan beberapa buah bank lagi kerana terpaksa membayar

ansuran yang agak tinggi sedikit. Pada pandangan beliau wang yang digunakan hasil daripada perbuatan riba adalah tidak berkat kerana haram sama sekali. Dalam jangka pendek atau jangka panjang riba adalah sesuatu yang menghancurkan masyarakat peniaga Melayu yang sedia maklum kekurangan modal, kelewatan membayar membuatkan kadar bunga berganda adalah punca sesebuah perniagaan Melayu dibubar. Bagi menghindari masalah ini berlaku, masyarakat Melayu disaran berjimat cermat dan mengumpul wang yang mencukupi sebelum memulakan perniagaan bagi mengelakkan perangkap ceti haram.

Sebagai seorang bekas guru agama, Encik Pakhlwan sentiasa berwaspada dengan amalan riba. Konsep riba yang dianggap sebagai 'api dalam sekam', lama-kelamaan akan memusnahkan sesebuah institusi perniagaan, mungkin dalam jangka masa pendek atau jangka masa yang panjang. Amalan riba dengan cara pinjaman melalui ceti haram amat ditakuti kerana wang atau hasil keuntungan yang diperolehi daripada riba akan menjadi darah daging anak-anak dan isterinya. Perkara ini dipercayai akan membuatkan anak-anaknya menjadi tidak bermoral dan susah mengingati pelajaran. Beliau cuba berurusan dengan sistem perbankan secara Islam atau ahli keluarga sekiranya kesuntukan modal atau mengalami masalah kewangan. Tidak dapat dinafikan proses pinjaman ini agak lambat sekali gus mendorong peniaga Melayu menggunakan khidmat ceti haram yang lebih mudah, cepat dan tanpa sebarang cagaran. Bagi menggalakkan penanggungan kos seperti kos apabila pekerja yang sering menganggu modal pusingan beliau menyatakan tuan punya sesebuah perniagaan mestilah

seorang tukang masak yang boleh memasak semua jenis makanan dan mempunyai anak-anak yang boleh menolong. Dalam hal ini, Encik Pakhlam sentiasa melatih anak-anaknya di kedai selepas waktu sekolah (empat daripada sembilan orang anaknya dapat ditemui semasa soal selidik ini dijalankan). Pengurusan modal yang sistematik dapat mencegah peniaga-peniaga Melayu daripada melakukan riba yang difahamkan mengancam kesejahteraan keluarga Islam.

Bagi Khairul pemilik Restoran Nurul Huda, setelah tiga kali menceburি perniagaan makanan bersama rakan-rakan, beliau banyak mempelajari selok belok perniagaan dan pengurusan kewangan yang lebih praktikal dan sistematik. Menurut Khairul, percantuman wang modal dan modal pusingan yang tidak teratur boleh memerangkap peniaga-peniaga Melayu untuk mengambil riba. Walaupun kebanyakan peniaga Melayu mengetahui akan larangan riba dan masalah-masalah yang akan dihadapi, namun mereka tetap melakukannya kerana terdesak atas keperluan wang dan keinginan mengaut keuntungan yang berlipat ganda. Tambahan lagi nafsu manusia mengatasi akal yang menyebabkan mereka melakukannya tanpa ragu-ragu akan akibatnya. Bagi mengelakkan dirinya terjebak dalam masalah riba ini, beliau lebih mempercayai akan kehadiran rakan kongsi bagi menambahkan jumlah modal atau sumber kewangan dalam perniagaan. Selain itu, kehadiran rakan kongsi dapat mengurangi risiko kewangan dan pentadbiran.

Zarina pemilik Restoran Zarina berpendapat, peniaga-peniaga Melayu kini terdapat pelbagai alternatif untuk mengelakkan riba. Jumlah modal yang ada pada seseorang dapat menentukan saiz perniagaan, sekiranya

modalnya sedikit, maka perniagaan yang dijalankan juga lebih kecil dan seseorang peniaga itu tidak boleh membandingkan keupayaan dirinya dengan orang lain, mestilah bekerja lebih untuk mendapatkan perolehan yang lebih. Beliau dikatakan bernasib baik kerana salah seorang daripada saudara lelakinya merupakan peyumbang modal dalam perniagaan ini. Perkara ini boleh mengelakkan daripada masalah riba yang dilaknati Allah. Penipuan terhadap pelanggan dengan meletakkan harga yang tinggi juga dikira sebagai riba walaupun tidak disedari secara langsung dan beliau amat prihatin terhadap perkara itu.

#### **4.2.2 Pengaruh dan Kesan Konsep Riba Dalam Perniagaan**

Pendapat yang mengatakan bahawa kegagalan peniaga-perniaga Melayu dalam bidang perniagaan disebabkan oleh faktor agama yang merangkumi larangan-larangan mendekati sistem kewangan moden yang mengamalkan riba). Fahaman-fahaman ini juga cuba memisahkan peniaga-peniaga Melayu dengan aqidah mereka. Riba adalah terlarang dalam Islam namun Islam tidak mengharamkan jual beli kerana melalui perniagaan dapat menambahkan kecerdasan dan ketajaman akal manusia. Bagi masyarakat Melayu yang masih berfikiran tertutup dan kekal dengan idea-idea lama terus menganggap bahawa bidang perniagaan sukar ditembusi ke peringkat yang lebih tinggi kerana semakin besar perniagaan mereka dikatakan semakin menghampiri riba yang akan menghilangkan keberkatan hidup mereka.

Pemikiran-pemikiran sebegini sesuai dalam kajian-kajian yang dilakukan di kawasan-kawasan yang terpinggir, pekan-pekan kecil yang tiada

berdaya saing dan luar bandar. Orang-orang Melayu (peniaga Melayu) yang dikaji merupakan Melayu yang telah mengalami proses perbandaran yang kaya dengan pemikiran yang lebih ideal dan mempunyai lebih banyak informasi terkini, memberikan mereka satu pandangan dunia baru tentang perniagaan. Mungkin dalam hasil kajian-kajian sebelumnya berbeza daripada kajian ini kerana orang-orang Melayu kini mempunyai taraf pendidikan yang semakin baik dan menyebabkan peniaga ini mengalami anjakan paradigma yang berjaya mencernakan pemikiran mereka. Tambahan lagi persekitaran peniaga-peniaga Melayu di sini memberi lebih banyak pengaruh untuk menentukan keputusan mereka. Peniaga-peniaga Melayu yang ingin maju bersaing dengan bangsa-bangsa lain tidak akan menjadikan riba sebagai satu masalah besar yang menyekat perkembangan perniagaan mereka.

Pada zaman kemajuan ini, peniaga-peniaga Melayu mempunyai alternatif yang pelbagai untuk menjauhi riba atau mengamalkannya. Skop perbincangan dalam penyelidikan ini, perbuatan riba lebih tertumpu kepada soal-soal modal dan kewangan. Ternyata sekali peniaga-peniaga Melayu memahami akan larangan riba dan berusaha menjauhinya. Pada pemikiran peniaga-peniaga Melayu amalan riba ini banyak berkait dengan pinjaman wang sebagai modal atau modal pusingan. Pinjaman wang daripada ceti-ceti haram ataupun berdaftar sebagai syarikat kewangan yang mengenakan kadar faedah (bunga) yang amat tinggi menyeksa kehidupan peniaga. Peniaga-peniaga di sini (terutama premis USJ 9) pernah dibayangi dengan suatu peristiwa di mana salah sebuah restoran Melayu terpaksa ditutup kerana mendapat ancaman daripada ceti kerana gagal menjelaskan hutang. Ceti-ceti

haram bertindak mengambil barang-barang di restoran dengan membawa gangster-gangster untuk mengugut nyawa peniaga dan ahli keluarganya. Perbuatan ini secara tidak langsung menjadi teladan kepada peniaga-peniaga lain agar tidak melibatkan diri dengan ceti haram (Along). Lebih menjatuhkan maruah lagi apabila ceti-ceti ini mengambil tindakan menampal gambar peniaga terbabit di setiap pelusuk daerah Subang Jaya.

Kecaman yang membahayakan dianggap sebagai padah yang diterima kerana mendekati apa yang terlarang dalam agama dan bersalah dengan nilai budaya orang-orang Melayu. Riba merupakan perbuatan terlarang dalam ajaran Islam kerana didapati akan memusnahkan kerjaya seseorang dalam perniagaan di mana ciri-ciri yang terdapat dalam riba seperti menggandakan bayaran balik akan membuatkan peniaga sentiasa berkeadaan resah, takut dan bimbang. Emosi yang tidak stabil selalunya akan menjelaskan perniagaan yang diceburi. Selain itu kekurangan wang perolehan dan keuntungan akan berlaku apabila membayar hutang dengan kadar yang terlalu tinggi. Walaupun jumlah jualan berada pada paras baik namun disebabkan oleh pembayaran itu, keuntungan menjadi susut dan semakin susut lagi apabila tertangguh pembayarannya (bunga berlipat-lipat ganda). Keadaan sedemikian memungkinkan peniaga tidak dapat mengumpul modal pusingan untuk membeli bahan-bahan mentah (mengurangkan jumlah menu), tidak dapat menanggung kos semasa seperti bayaran elektrik, telefon dan air serta gaji pekerja. Masalah-masalah ini timbul yang akhirnya membuatkan peniaga menutup restoran dan diburu oleh ceti yang tidak berperikemanusiaan.

Insiden-insiden yang berlaku jelas menunjukkan bahawa riba adalah suatu amalan yang menggugat keharmonian sesebuah masyarakat. Implikasi buruk yang timbul daripadanya menyebabkan Islam melarang umatnya daripada bersubahat dengannya. Peniaga-peniaga Melayu sedar, penglibatan riba dalam perniagaan tidak akan mendapat keberkatan kerana terangkan riba akan mengundang musibah atau risiko yang berpanjangan.

Sistem perbankan perdagangan berupa sekular juga menawarkan pelbagai kemudahan pinjaman kepada peniaga-peniaga Melayu (Bumiputera). Cara pembayaran balik walaupun kelihatan dalam jumlah yang rendah namun mengambil masa yang terlalu lama untuk melangsikannya. Kadar bayaran balik yang rendah dan tempoh pembayaran yang panjang seringkali mendorong peniaga-peniaga Melayu supaya berhutang lebih banyak yang akhirnya tidak termampu untuk membayar balik walaupun secara ansuran. Gejala-gejala seperti ini membolehkan seseorang peniaga Melayu diisytiharkan muflis, langsung kehilangan kesemua harta dan perniagaan.

Dari satu sudut pandangan, konsep riba ini tiada satupun yang menunjukkan ciri barakah (kesejahteraan) yang terkandung di dalamnya hanyalah kekufuran dan kecelakaan semata-mata. Oleh itu peniaga-peniaga Melayu di sini didapati mempunyai beberapa langkah untuk mengelakkan daripada melakukan amalan riba.

#### **4.2.2.1        Saiz Perniagaan Mengikut Kemampuan**

Adalah didapati bahawa peniaga-peniaga Melayu di kawasan kajian tidak meminjam sebarang bentuk kewangan daripada pihak lain untuk

memulakan perniagaan. Kebanyakannya menggunakan modal sendiri hasil daripada wang simpanan (hasil daripada pekerjaan atau perniagaan sebelumnya) dan menjual harta benda sedia ada atau harta pusaka. Lebih menarik, tiga daripada lima peniaga ini menggunakan hasil perolehan dan keuntungan daripada perniagaan yang dilakukan secara kecil-kecilan seperti membuka gerai, sebelum melangkah ke perniagaan menjual makanan di restoran.

Langkah berjimat cermat dimulakan pada peringkat awal perniagaan dengan azam untuk memperluaskannya ke sebuah perniagaan yang lebih besar. Keuntungan atau perolehan terdahulu (dari mula bermula di bahu jalan kemudian membuka gerai) dijadikan sebagai modal terkumpul untuk memulakan perniagaan dengan lebih serius, kelazimannya di premis baru. Peniaga-peniaga yang mengatur langkah bijak untuk memulakan perniagaan adalah yang terdiri daripada kelompok yang pandai menyimpan wang dan berjimat cermat agar tidak akan menemui masalah kewangan diawal-awal perniagaan. Bagi peniaga-peniaga yang sudah mempunyai pengalaman dalam bidang ini, seharusnya mahir mengira modal dan kos yang perlu ditanggung dalam jangka masa tertentu, iaitu perniagaan menjadi stabil. Dalam tempoh ini, peniaga-peniaga akan mengalami pelbagai perubahan dalam struktur pengurusan perniagaan yang melibatkan pertambahan kos kerana saiz perniagaan lebih besar. Tempoh yang memakan masa selama 6-12 bulan, memungkinkan modal dapat dipulangkan (balik modal) kepada peniaga. Kadangkala tempoh ini akan mengalami anjakan yang memakan masa lebih daripada yang dijangkakan. Perkara ini amat bergantung kepada

kebijaksanaan peniaga mengurus kewangan dan mengendalikan kos. Peniaga-peniaga Melayu yang berjimat cermat mengumpul modal yang mencukupi kemungkinan menghadapi masalah adalah rendah berbanding dengan peniaga-peniaga yang memulakan perniagaan dengan modal yang terhad, tanpa memikirkan sebarang kebarangkalian risiko yang akan dihadapinya. Masalah modal pusingan yang terhad tidak dapat menanggung kos akan mendorong peniaga-peniaga Melayu mengambil wang ceti yang tidak memerlukan sebarang cagaran dan penjamin , tambahan lagi mereka akan mendapat wang pinjaman tersebut dalam kadar segera. Dalam keadaan terdesak seperti ini, peniaga-peniaga lebih suka berurusan dengan ceti yang bersedia menghulurkan bantuan.

Konsep berjimat cermat ini seumpama sebuah impian yang perlu direalisasikan kerana dengan mengamalkan nilai sebegini dapat membantu peniaga-peniaga mencapai cita-cita mereka di mana mereka membuat satu target (objektif) dan berusaha untuk mencapainya. Masyarakat peniaga Melayu yang sebegini akan berjaya dalam perniagaan tanpa perlu mengharapkan bantuan pinjaman daripada sesiapa, jauh sekali untuk melibatkan diri dengan riba. Mengamalkan perbelanjaan berhemah juga yang sebenarnya banyak membantu masyarakat peniaga Cina yang berjaya. Konsep perniagaan seperti ini membolehkan peniaga-peniaga Melayu memperluaskan perniagaan seperti yang dilakukan oleh peniaga-peniaga di kawasan kajian, iaitu berjaya membuka cawangan di luar kawasan jauh sekali menghadapi masalah dengan ceti atau hutang keliling pinggang.

Memulakan perniagaan bagi peniaga-peniaga yang baru berkecimpung adalah satu pengalaman baru yang tidak akan menjanjikan kecemerlangan atau perolehan keuntungan yang berganda dalam masa yang singkat. Oleh itu adalah menjadi kelebihan sekiranya seseorang peniaga mempunyai modal yang mencukupi untuk menanggung kos dalam beberapa bulan semasa tempoh percubaan (peringkat awal). Namun kumpulan modal yang besar tanpa kebolehan untuk menguruskan perniagaan, boleh membuatkan sesebuah perniagaan bankrap atau tidak dapat diteruskan. Pembubaran sesebuah perniagaan menjual makanan tidak hanya disebabkan oleh cara penyediaan makanan itu dilakukan tetapi juga disebabkan oleh masalah kewangan yang membabitkan ceti, seringkali dilihat sebagai faktor utama. Daripada kajian ini didapati pemilik Restoran X (kajian penuh tidak dapat dijalankan kerana premis sudah ditutup) adalah seorang tukang masak yang baik namun tidak mempunyai modal pusingan yang mencukupi lalu terjebak dengan kegiatan ceti haram, akhirnya terpaksa menjual perniagaan kepada orang lain. Ahli masyarakat sekeliling yang ditemu bual, membuat persepsi dengan mengatakan peniaga yang terlibat dengan riba (ceti) sewajarnya menerima nasib sebegitu kerana tiada keberkatan disebabkan oleh mendekati larangan riba dan ia adalah menjadi satu hukuman ke atas peniaga-peniaga Melayu kerana mengamalkan riba yang terlarang dalam Islam.

Kegagalan peniaga-peniaga Melayu bukanlah disebabkan oleh mereka tidak dapat berurusniaga dengan sistem perbankan moden yang bercirikan riba (bank perdagangan) yang menawarkan riba dalam bentuk faedah atau dividen tetapi disebabkan oleh kurangnya fahaman tentang

pengurusan kewangan dalam sistem perniagaan moden. Peniaga-peniaga Melayu khususnya dalam perniagaan menjual makanan sewajarnya bijak membuat ukuran tentang modal dan saiz perniagaan yang hendak diceburi. Dalam jumlah modal yang sedikit tidak mengizinkan seseorang peniaga membuka perniagaan yang bersaiz besar di mana akan melibatkan kos sewa, upah pekerja dan lain-lain kos yang tinggi.

Perniagaan menjual makanan di bandar-bandar besar seperti di kawasan kajian memerlukan peniaga membuat kiraan terperinci tentang kos terutama sewa premis yang terlalu tinggi. Pengkaji mendapati peniaga Melayu yang kecundang di kawasan ini disebabkan oleh kadar sewa yang melambung setiap tahun tidak selari dengan jumlah pendapatan (keuntungan) bulanan. Keadaan seperti ini akan menjadi faktor utama peniaga-peniaga Melayu yang kekurangan modal terjebak dalam kes riba. Dapatan ini mengemukakan konsep perniagaan yang dikatakan seperti "mengukur baju di badan sendiri" yang menjelaskan agar peniaga-peniaga dapat membuat anggaran yang tepat, tidak melakukan sesuatu di luar kemampuan. Penyelidikan telah mendapati bahawa di kalangan peniaga yang suka bermegah-megah dengan membuka perniagaan yang bersaiz besar seperti menyewa premis yang mahal dan cuba bermewah dengan modal (berbelanja besar untuk kepentingan peribadi) adalah berhawa nafsu besar dalam perniagaan Melayu. Namun hal-hal ini tidak berlaku pada peniaga-peniaga Melayu di kawasan kajian. Sifat kesederhanaan lebih menonjol dan mereka pada pandangan pengkaji, peniaga sentiasa beringat-ingat agar tidak melakukan riba yang ternyata

mengundang kecelakaan kerana tergelincir daripada landasan agama Islam yang mendahului nilai keberkatan dalam semua aspek kehidupan.

#### **4.2.2.2 Konsep Mudarabah (Perkongsian)**

Mudarabah ialah bentuk perniagaan perkongsian antara pembiayaan modal (wang) dengan usahawan, di mana untung rugi dalam perniagaan akan dikongsi bersama-sama. Dalam konsep ini usahawan dianggap sebagai rakan kongsi dan bukan sebagai peminjam. Islam mensyaratkan sistem Mudarabah dan menganjurkannya untuk memudahkan urusan kehidupan manusia supaya bekerjasama. Dengan itu pemodal dapat manfaat daripada kemahiran yang ada pada pengusaha dan pengusaha mendapat manfaat dengan modal yang diberikan kepadanya. Jelasnya melalui konsep ini masyarakat mendapat faedah daripada harta tersebut berbanding dengan hanya menyimpannya semata-mata (Surtahman Kastin Hassan, 1993 :72-73).

Terdapat dua orang peniaga Melayu di kawasan kajian secara tidak langsung (tanpa mereka sedari telah mengamalkan konsep tersebut) menyertai perniagaan yang bercirikan konsep Mudarabah. Konsep perkongsian seperti ini sebenarnya dapat mengelakkan peniaga-peniaga daripada melakukan riba. Rakan kongsi yang dimaksudkan di sini semestinya terdiri daripada seorang yang berwang dan mempunyai kesanggupan untuk melabur dan menanggung risiko bersama. Rakan kongsi bertindak sebagai '*sleeping partner*' dengan melaburkan modal, seterusnya membenarkan peniaga menjalankan urusan perniagaan, di mana setiap keuntungan akan

dikongsi bersama. Lazimnya rakan kongsi atau pelabur ini terdiri daripada ahli keluarga terdekat atau rakan baik yang dikenali sekian lama. Pengkaji melihat keadaan ini berlaku kerana pelabur-pelabur atau rakan kongsi yang disifatkan sebagai 'sleeping partner' (seolah-olah dilihat sebagai pemberi pinjaman) tidak mempunyai kepakaran dalam perniagaan menjual makanan lalu memikirkan seseorang untuk menggerakkan perniagaan agar dirinya beroleh manfaat, sekurang-kurangnya mendapat keuntungan yang dibahagikan pada setiap bulan.

Konsep Mudarabah ini kian popular di kalangan masyarakat peniaga-peniaga Melayu terutamanya di bank-bank yang menawarkan kewangan secara Islam. Namun pengertian konsep Mudarabah pada mereka tidak meluas dan kebanyakannya tidak tahu bahawa sistem rakan kongsi dan 'sleeping partner' juga sebahagian daripada konsep Mudarabah yang dianjurkan Islam bagi mengelakkan dari melakukan amalan riba. Syarikat kewangan Islam yang menganjurkan Mudarabah tumbuh melata bagaikan cendawan tumbuh selepas hujan untuk membantu peniaga-peniaga Islam dalam perniagaan mereka. Namun sebilangan kecil peniaga (seorang peniaga yang tidak dapat dijalankan kajian kerana mengalami bangkrup, didapati menggunakan khidmat ceti haram) masih lagi memilih sistem kewangan yang bercirikan riba kerana proses mendapat pinjaman lebih mudah dan bayaran bulanan agak rendah. Peniaga-peniaga Melayu yang tidak memikirkan kesan jangka panjang akan memilih sistem sekular ini. Pinjaman secara Mudarabah, bunga atau dividen digantikan dengan keuntungan di mana kadar bayaran adalah tidak tetap kerana bergantung kepada jumlah keuntungan semasa

yang dibahagikan sama rata. Oleh itu, Mudarabah dapat menghindarkan perbelanjaan penggunaan yang berlebihan, di samping secara langsung membawa arah peruntukan modal wang yang dikehendaki atau penggunaan dengan pelaburan. Dalam ekonomi Islam, keputusan penggunaan dan pelaburan tidak terpisah, tidak seperti dalam ekonomi Kapitalis (Surtahman Kastin Hassan, 1993 :37).

Konsep Mudarabah di kalangan masyarakat Melayu mulai dikenali hasil daripada usaha kerajaan untuk membantu orang-orang Melayu yang ingin memulakan atau mengembangkan perniagaan tanpa ragu-ragu tentang riba. Sistem perbankan Islam secara Mudarabah dapat meyakinkan peniaga-peniaga Melayu tentang perniagaan yang dilakukan adalah berada dalam landasan nilai agama yang betul dan mendapat keberkatan Allah s.w.t. kerana rezeki yang 'murah' (baik) datangnya daripada keberkatan usaha-usaha yang dilakukan. Konsep Mudarabah yang diwar-warkan oleh syarikat kewangan secara keseluruhannya tidak difahami, apabila ditemu bual mereka mengatakan sistem perbankan secara Islam tidak ditawarkan oleh semua bank perdagangan kecuali pada bank-bank tertentu sahaja. Kemudahan seperti ini seharusnya ditawarkan oleh semua bank perdagangan bagi memudahkan peniaga-peniaga berurus. Pengkaji mendapati daripada temu bual bahawa adalah menjadi satu keperluan, peniaga-peniaga untuk berurusniaga dan membuat perundingan dengan bank-bank terdekat yang kebanyakannya kakitangan institusi kewangannya terdiri daripada pelanggan tetap di restorannya.

Sistem Mudarabah dalam pemikiran peniaga Melayu masih cetek dan memerlukan lebih banyak pengetahuan tentang faedah dan kebaikannya. Lagipun masyarakat Melayu sejak dari zaman pra kemerdekaan, mula mengenali akan sistem perbankan sekular yang ditadbir oleh pihak kolonial pada ketika itu sedaya-upaya cuba meminggirkan orang-orang Melayu dari budaya mereka. Pihak Inggeris cuba sedaya-upaya mereka untuk membuatkan orang-orang Melayu meninggalkan agama mereka dengan mengadakan pelbagai perubahan dan pemodenan dalam masyarakat. Orang-orang Melayu yang tidak mengikut cara mereka dikatakan sebagai penentang kemajuan, lebih dahsyat lagi apabila mendakwa Islam sebagai penghalang utama dan menjadi faktor utama kemunduran orang-orang Melayu dahulu. Pada hakikatnya ribalah diantara faktor penting yang menghalang penglibatan orang-orang Melayu daripada mencebur aktiviti ekonomi moden seperti perniagaan.

Pelaksanaan sistem Mudarabah dalam perniagaan menjual makanan di kawasan kajian adalah secara kebetulan. Peniaga tanpa sebarang maklumat dan pengetahuan mengenainya didapati mengamalkan konsep ini. Kemungkinan mereka akan menjalani perniagaan dengan lebih baik sekiranya berpeluang memahami sistem ini secara terperinci. Tiada kefahaman, tanpa pendekatan yang efektif membuatkan peniaga-peniaga Melayu kurang menaruh keyakinan terhadap sistem ini. Peniaga-peniaga Melayu di sini melihat kehadiran rakan kongsi juga disebut pelabur modal yang hanya diberi keuntungan selepas semua kos dibayar mengikut kadar tertentu. Konsep Mudarabah atau rakan kongsi amat sesuai kerana kedua-dua pihak saling

membantu dan memerlukan antara satu sama lain untuk menentukan kejayaan dalam perniagaan.

#### **4.2.2.3 Konsep Penaung**

Konsep penaung juga terdapat sistem perniagaan orang-orang Melayu di kawasan kajian. Dua buah restoran didapati mengamalkan konsep ini, di mana sesebuah perniagaan itu dinaungi oleh seorang 'god father' atau hartawan yang hanya melaburkan sejumlah wang kepada peniaga dari awal perniagaan dimulakan. Penaung ini akan bertanggungjawab menanggung segala risiko dan sentiasa bersedia menyuntik modal pusingan sekiranya perlu berbuat demikian. Peniaga yang diberi kepercayaan menjalankan tugas-tugas pengurusan restoran termasuklah sistem kewangan, hal ehwal pekerja dan khidmat pelanggan. Penaung-penaung ini jarang dikenali umum. Kelazimannya penaung-penaung ini tidak sama sekali mencampuri dasar urusan perniagaan cuma bertindak wajar sekiranya mengalami masalah kewangan yang teruk. Dalam konsep seperti peniaga yang menjalankan tugas semestinya seorang yang amanah, jujur, rajin dan berhemah kerana setiap pengeluaran dan wang masuk di bawah seliaan penaung-penaung tersebut.

Dalam konsep penaung ini, peniaga-peniaga biasanya mempunyai hubungan persaudaraan dengan peniaga itu. Perniagaan yang dijalankan merupakan perusahaan keluarga yang kelihatan sebagai satu organisasi perniagaan terarah dan terkawal. Fungsi penaung bukan sahaja tertakluk kepada kewangan dan audit malahan bertindak sebagai penasihat tertinggi. Kelazimannya seorang pengurus perniagaan (orang yang bertanggung jawab

ke atas restoran atau kedai makan) yang menjadi 'wakilnya' di restoran akan memberi laporan semasa jika diperlukan berbuat demikian. Penaung-penaung ini akan mendapat semula modalnya beserta keuntungan semasa yang diperolehi. Peniaga yang menjalankan tugas-tugas mengendalikan restoran juga mendapat keuntungan. Kemungkinannya kurang sedikit atau sama banyak dengan penaung tadi, terpulanglah kepada budi bicara atau keduaduanya. Pengkaji mendapati konsep ini agak berbeza sedikit dengan konsep perkongsian di mana di bawah konsep penaung, seseorang yang mengeluarkan sejumlah wang untuk dilaburkan seolah-olah sebagai satu bantuan kewangan yang tidak memerlukan pulangan keuntungan dalam jangka pendek.

Konsep penaung seperti ini banyak berlaku dalam sistem perniagaan orang-orang Cina yang memungkinkan mereka berjaya dan mengaut kekayaan daripada hasil perniagaan. Sesebuah perniagaan yang mempunyai seseorang penaung adalah berisiko rendah untuk terlibat dalam kes riba. Keupayaan ini diukur daripada kedudukan penaung yang terdiri daripada hartawan atau usahawan yang telah berjaya, (terlibat dalam sektor perdagangan yang lebih besar) mempunyai status yang baik dalam kewangan lebih-lebih lagi tahan mengambil tempoh yang lama untuk mendapatkan balik wang modal yang dilaburkan. Dalam tempoh sedemikian, pengurusan modal yang tidak bersistematik akan memudahkan seseorang peniaga itu mengambil pinjaman segera daripada ceti.

Konsep penaung merupakan satu langkah bagaimana peniaga mengelakkan daripada riba. Keterlibatan peniaga Melayu dalam kancan riba

adalah disebabkan oleh pengaruh ceti yang giat mempromosikan perihal pinjaman segera yang mudah didapati dimerata-rata tempat. Misalnya di kawasan kajian, ceti-ceti sentiasa mengunjungi restoran dan menawarkan pinjaman segera kepada peniaga. Mereka sedaya upaya mempengaruhi peniaga supaya membuat pinjaman. Peniaga-peniaga yang terdesak (yang memerlukan wang segera) tanpa berfikir panjang akan menerima tawaran itu. Cara pembayaran terlalu mudah tanpa beratur di kaunter, ceti-ceti ini akan datang mengutip hutang setiap hari di premis-premis ini. Perkhidmatan istimewa ini menarik minat peniaga walaupun tahu akan risiko dan tekanan yang akan diterima namun segalanya diketepikan semata-mata untuk mendapatkan wang segera bagi menyelesaikan masalah kewangan yang timbul. Kehadiran penaung dalam sistem perniagaan Melayu dapat menyingkir peranan ceti yang menawarkan riba kerana seseorang penaung lazimnya mempunyai wang yang mencukupi bagi menampung setiap kos. Kedua-dua konsep Mudarabah (perkongsian) dan penaung adalah satu cara pelaburan modal yang sama, tidak melibatkan riba atau sebarang bentuk penindasan yang mendatangkan kesukaran terhadap peniaga dan perniagaannya. Lebih utama, sistem ini terlindung daripada perbuatan riba.

## Kesimpulan

Masyarakat peniaga Melayu di kawasan kerja (USJ) mempunyai persepsi yang konkrit terhadap konsep-konsep yang dikemukakan dalam penyelidikan ini. Adalah didapati peniaga-peniaga Melayu masih berpegang teguh kepada konsep-konsep riba dan malu namun dalam sudut perdagangan

dan fahaman yang amat berbeza dalam kajian-kajian yang dilakukan sebelum ini seperti Senu Abdul Rahman dalam **Revolusi Mental** dan Mahathir Mohamad dalam **Dilema Melayu**. Proses anjakan paradigma yang berlaku dalam masyarakat peniaga Melayu di kawasan perbandaran elit Subang Jaya tidak dapat dinafikan, didorong oleh pengetahuan yang luas dan cara pemikiran yang lebih rasional. Fahaman terhadap konsep-konsep yang diutarakan telah diaplifikasi dengan cara mereka sendiri di mana pengkaji melihatnya lebih cenderung ke arah sistem perniagaan Melayu bersandarkan kepada nilai-nilai murni yang terdapat dalam ajaran Islam (suatu sinonim untuk Melayu di negara ini). Konsep-konsep tradisi ini tidak akan lekang daripada menjadi paksi dalam perniagaan Melayu kerana masyarakat Melayu kukuh dalam sistem peradabannya dan agama. Kedua-dua peradaban dalam sosio-budaya dan Islam sebagai Ad-Din telah diasimilasikan dan diberi diagnostik, keutamaannya terhadap agama Islam. Peniaga-peniaga Melayu dalam aliran baru atau memiliki pandangan dunia baru mempunyai perspektif yang jauh, suka akan persaingan yang sihat, berikhtiar menggandakan pendapatan termasuklah melakukan penghijrahan dan belajar sistem pengurusan kewangan walaupun secara informal. Perubahan ini seolah-olah digerakkan oleh keinginan untuk memperluaskan perniagaan tidak hanya digelar sebagai peniaga sektor perniagaan kecil-kecilan malahan berupaya menjadikannya sebagai sebuah sektor yang komersial dengan membentuk rangkaian-rangkaian restoran di luar kawasan. Konsep-konsep ini ternyata amat mempengaruhi pandangan dunia Melayu terhadap sesebuah perniagaan tetapi

implementasinya mengikuti kesesuaian semasa yang lebih efektif dan meyakinkan dari perspektif nilai-nilai agama.