

PENIAGA-PENIAGA KECIL MELAYU;
SATU KAJIAN KES DI KOMPLEKS PERNIAGAAN PEKAN RABU,
ALOR SETAR, KEDAH

Oleh:

SHABUDIN ALI
(No. Matrik: 045820)

PROJEK PENYELIDIKAN
UNTUK MEMENUHI SEBAHAGIAN DARIPADA
SYARAT-SYARAT UNTUK IJAZAH SARJANA MUDA

JABATAN ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR

SESI 1986/87

DEDIKASI

Khas buat,

Ibu, pengorbananmu akan dikenang
sepanjang hayat.

Juga, abang dan adik-adik yang banyak memberi
semangat dan dorongan.

Mohamad Ali,
Jurusan Antropologi dan Sosiologi,
Universiti Malaya,
Kuala Lumpur,
Januari 1975.

PENGHARGAAN

Syukur kepada Allah Yang Maha Pengasih dan Penyayang yang telah memberi kekuatan, petunjuk dan kesabaran sehingga projek penyelidikan ini dapat disiapkan. Dengan sempurnanya projek penyelidikan ini, saya ingin merakamkan ucapan setinggi-tinggi terima kasih dan penghargaan kepada pihak-pihak tertentu yang telah banyak memberikan sumbangan dan kerjasama.

Pertama kepada pensyarah dan penyelia projek penyelidikan ini iaitu Profesor Madya Dr Mohd Fauzi bin Haji Yaacob yang telah banyak memberi petunjuk dan teguran yang membina ke atas projek penyelidikan ini. Juga terima kasih kepada pensyarah Encik Mohd Razali Agus yang pernah menjadi penyelia di peringkat awal projek penyelidikan ini.

Kedua, kepada pegawai-pegawai Mara dan kakitangan Koperasi Pekan Rabu yang telah banyak memberikan peluang dan keizinan kepada saya semasa mendapatkan maklumat-maklumat mengenai kajian ini.

Ketiga, kepada semua responden yang telah memberi kerjasama yang sewajarnya, tanpa kerjasama mereka, kajian ini mungkin tidak dapat disiapkan. Juga kepada sesiapa sahaja yang memberi pertolongan dan bantuan baik secara langsung maupun secara tidak langsung demi menjayakan projek penyelidikan ini.

Akhir sekali, jutaan terima kasih buat semua yang terlibat dalam menjayakan latihan ini.

Shabudin Ali,
Jabatan Antropologi dan Sosiologi,
Universiti Malaya,
Kuala Lumpur.
Januari 1987.

SINOPSIS

Kajian ini dibahagikan kepada 5 bab. Bab 1 membincangkan tentang objektif kajian, bidang kajian dan kaedah kajian. Selain itu masalah kajian dan latarbelakang tempat kajian juga turut dibincangkan.

Bab II perkara yang dibincangkan ialah mengenai latarbelakang sosio-ekonomi peniaga. Ini bertujuan untuk mendapat sedikit gambaran mengenai profil diri peniaga dan hubungannya dengan usaha yang sedang mereka jalankan. Perkara-perkara yang diperkatakan merangkumi biodata responden.

Dalam bab III pula, dibincangkan tentang latarbelakang perniagaan yang sedang mereka jalankan. Antaranya ialah jenis perniagaan, modal dan sumber modal, pengurusan, sumber bekalan dan hubungan antara peniaga dengan pelanggan. Perkara-perkara ini adalah penting sebagai faktor-faktor yang boleh memberikan kesan pada keseluruhan perniagaan mereka.

Seterusnya dalam bab IV, disentuh tentang aspek masalah yang dihadapi oleh para peniaga. Kemudian beberapa cadangan dikemukakan bagi mengatasi masalah yang dihadapi itu. Antara masalah itu ialah masalah modal, masalah pengurusan, masalah tempat perniagaan, masalah bekalan barangan dan masalah tenaga kerja. Masalah-masalah ini merupakan halangan kepada kemajuan perniagaan para peniaga.

Bab V merupakan bab penutup dan kesimpulan. Segala yang dibincangkan di dalam bab-bab yang lepas akan dibuat rumusan mengenai para peniaga di sini.

DAFTAR KANDUNGAN

	<u>Halaman</u>
PENGHARGAAN	ii
SINOPSIS	iii
DAFTAR KANDUNGAN	iv
SENARAI JADUAL	vi
SENARAI SINGKATAN	vii
PETA	
BAB 1 : PENDAHULUAN	
1.1 Objektif Kajian	1
1.2 Bidang Kajian	3
1.3 Kaedah Kajian	4
1.4 Masalah Kajian	7
1.5 Latarbelakang Tempat Kajian	8
BAB 2 : LATARBELAKANG SOSIOEKONOMI PENIAGA	
2.1 Jantina dan Umur	10
2.2 Tempat Asal	12
2.3 Status Perkahwinan	13
2.4 Tanggungan	14
2.5 Latarbelakang Pelajaran	16
2.6 Pekerjaan Asal	20
2.7 Pekerjaan Ibubapa	22
2.8 Sikap Terhadap Perniagaan	24
2.9 Kesimpulan	26

BAB 3 : LATARBELAKANG PERNIAGAAN

3.1	Jenis Perniagaan	28
3.2	Modal Permulaan	30
3.3	Pengurusan Perniagaan	35
3.4	Sumber Bekalan	38
3.5	Hubungan Peniaga Dengan Pelanggan	40
3.6	Kesimpulan	41

BAB 4 : MASALAH DAN CADANGAN

4.1	Masalah Modal	44
4.2	Masalah Pengurusan	47
4.3	Masalah Tempat Perniagaan	49
4.4	Masalah Bekalan Barangan	50
4.5	Masalah Tenaga Kerja	51
4.6	Cadangan	51
4.6.1	Cadangan Pada Golongan Peniaga	52
4.6.2	Cadangan Pada Pihak Kerajaan	55
4.6.3	Cadangan Pada Masyarakat	60

BAB 5 : PENUTUP DAN KESIMPULAN	62
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----

BIBLIOGRAFI

LAMPIRAN 1

LAMPIRAN 2

SENARAI JADUAL

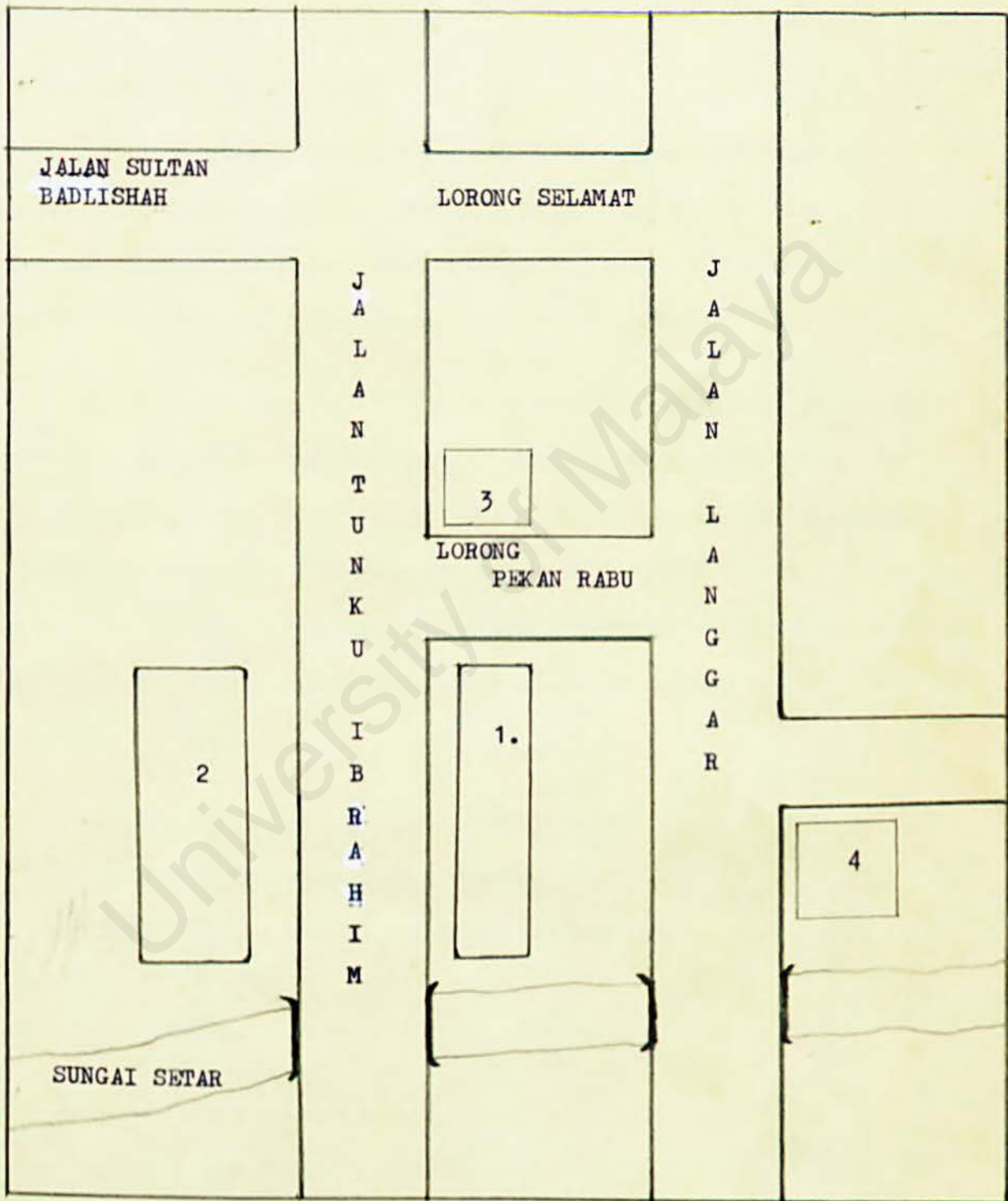
	<u>Halaman</u>
Jadual 2.1 : Taburan Peniaga Mengikut Jantina dan Umur	10
Jadual 2.2 : Taburan Peniaga Mengikut Tempat Asal	12
Jadual 2.3 : Taburan Peniaga Mengikut Taraf Perkahwinan	14
Jadual 2.4 : Tanggungan Peniaga Berdasarkan Umur	15
Jadual 2.5 : Taburan Peniaga Mengikut Aliran, Peringkat Pelajaran dan Kumpulan Umur	16
Jadual 2.6 : Taburan Peniaga Mengikut Pekerjaan Asal	20
Jadual 2.7 : Taburan Peniaga Mengikut Pekerjaan Ibubapa	22
Jadual 2.8 : Taburan Peniaga Mengikut Sikap	24
Jadual 3.1 : Taburan Peniaga Mengikut Jenis Perniagaan	29
Jadual 3.2 : Taburan Modal Permulaan	31
Jadual 3.3 : Taburan Peniaga Mengikut Sumber Modal	33

SENARAI SINGKATAN

MARA	Majlis Amanah Rakyat
KKBS	Kementerian Kebudayaan Belia dan Sukan
PDPN	Pusat Daya Pengeluaran Negara
PERNAS	Perbadanan Nasional Berhad
CGC	Credit Guarantee Corporation
RME	Rancangan Malaysia Keempat
RML	Rancangan Malaysia Kelima
PKEN	Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri

PETA LAKARAN.

KEDUDUKAN BANGUNAN PEKAN RABU DI BANDAR ALOR SETAR.



PENUNJUK.

1. BANGUNAN PEKAN RABU.
2. BANGUNAN UMNO.
3. PANGGUNG EMPIRE.
4. PANGGUNG CATHAY.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Objektif Kajian

Kajian ini merupakan satu percubaan untuk melihat beberapa aspek mengenai peniaga-peniaga kecil Melayu di bandar Alor Setar. Aspek utama yang menjadi perhatian ialah masalah-masalah yang dihadapi oleh mereka semasa menjalankan kegiatan perniagaan ini.

Selain dari itu, kajian ini juga cuba melihat adakah peniaga-peniaga yang dikaji mempunyai ciri-ciri sebagai seorang usahawan. Ini penting dilihat kerana keusahawanan adalah sangat perlu untuk pembangunan ekonomi negara.¹ Untuk kajian ini pengkaji mengambil pendapat Timmons, Smollen dan Dingee² sebagai model. Mengikut pendapat mereka, di antara sifat-sifat seorang usahawan yang berjaya ialah seperti yang disenaraikan di bawah:

1. Mempunyai tenaga dan daya gerak yang kuat.
2. Sederhana dalam mengambil risiko.
3. Suka mengawal bidang kekuasaan sendiri dan sedia menerima tanggungjawab.
4. Menggunakan maklum balas yang berkesan.

¹ Campbell R. McConnell, Economic: Principles, Problems and Policies, McGraw Hill Book 5th Edition, hal 23.

² Timmons, J.A. Smollen, L.E., dan Dingee, A.L.M (1977) New Venture Creation: A Guide to Small Business Development, Homewood, 111, Ervin.

5. Sanggup terlibat bagi masa yang lama dan
6. Sanggup menghadapi kegagalan; tabah dan tekun dalam menyelesaikan masalah.

Di samping melihat ciri-ciri keusahawanan, kajian ini juga cuba membuat perbandingan dengan kajian-kajian lain yang pernah dibuat mengenai peniaga-peniaga Melayu. Antara kajian-kajian itu ialah kajian Mohd Fauzi,³ Fatimah Daud,⁴ Charlesworth,⁵ Che Ros Rahim⁶ dan beberapa kajian lain.

Tujuan perbandingan dibuat ialah untuk melihat adakah terdapat pola-pola persamaan dan perbezaan di antara peniaga yang dikaji dengan peniaga-peniaga lain. Hal seperti ini akan dapat menjawab beberapa persoalan yang mungkin timbul mengenai peniaga-peniaga Melayu. Juga dapat membantu pihak-pihak yang berkenaan dalam usaha mereka untuk melahirkan masyarakat perdagangan dan perindustrian di kalangan kaum Bumiputera.⁷

Umumnya penyertaan kaum Bumiputera dan penguasaan hak milik dalam bidang perniagaan dan perusahaan masih lagi rendah berbanding

³ Mohd. Fauzi Hj. Yaacob, Peniaga dan Perniagaan Melayu, suatu kajian di Kota Bharu, Kelantan, Tesis Ph.D. Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, 1978.

⁴ Fatimah Daud, Penyertaan Wanita Bumiputera Dalam Perniagaan dan Perusahaan, Tesis M.A. Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, 1975.

⁵ Charlesworth, H.K., Increasing the Number of Bumiputera, A Report Submitted to Director, ITM, Shah Alam, 1974.

⁶ Che Ros Rahim, Peniaga-peniaga Kraftangan; Satu Kajian di Bandar Hilir Melaka, Latihan Ilmiah, Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, 1982/83.

⁷ Rancangan Malaysia Kelima, Percetakan Kerajaan Malaysia, 1986.

dengan kaum bukan Bumiputera.⁸ Kerajaan telah berusaha untuk menggalakan penyertaan kaum Bumiputera dalam bidang ini. Berbagai kemudahan diadakan seperti bantuan-bantuan kewangan, latihan-latihan dan sebagainya. Juga berbagai agensi kerajaan telah ditubuhkan untuk membantu ke arah ini. Antaranya ialah Majlis Amanah Rakyat (MARA), Bank Bumiputera Malaysia Berhad, Lembaga Pembangunan Bandar (UDA), Pemas dan lain-lain.

Walaupun berbagai agensi diwujudkan, namun penyertaan kaum Bumiputera dalam bidang ini masih lagi rendah. Di sini terdapat beberapa persoalan, mengapakah keadaan seumpama ini berlaku? Adakah memang benar seperti anggapan setengah orang bahawa kaum bumiputera tidak pandai berniaga atau terdapat masalah lain?

Penjelasan harus dilakukan kepada perkara-perkara yang menjadi penghalang kepada penglibatan sepenuhnya kaum Bumiputera. Walaupun penjelasan mungkin tidak lengkap, tetapi sedikit sebanyak akan dapat memberi panduan di dalam merencanakan sesuatu rancangan untuk membantu pengembangan keusahawanan di kalangan orang Melayu.

1.2 Bidang Kajian

Kajian ini hanyalah terhad kepada peniaga-peniaga yang berniaga di dalam Kompleks Perniagaan Pekan Rabu sahaja. Peniaga yang di luar kompleks ini tidak dimasukkan dalam kajian. Hal ini disebabkan masa kajian yang terhad dan hanya memerlukan perbelanjaan yang kecil.

⁸ Ibid. mukasurat 135.

Batasan kajian ini juga dibuat kerana difikirkan perlu untuk pertimbangan praktis supaya kajian dapat dikawal. Kajian ini adalah kajian kes. Dari kajian seperti ini akan dapat dibuat satu analisis yang mendalam sebagaimana yang diperlukan. Juga untuk memudahkan interpretasi dan pemahaman sesuatu bukti statistik yang sedia wujud.⁹

Bilangan peniaga di kompleks ini ialah seramai 269 orang. Kesemuanya adalah terdiri daripada orang-orang Melayu. Mereka adalah peniaga runcit yang menjual pelbagai jenis barangan. Antaranya ialah barang-barang kemas, pakaian, beg, barangan kraftangan, buku dan alat-tulis, barangan elektrik dan lain-lain lagi.¹⁰

1.3 Kaedah Kajian

Kajian yang dilakukan ini memperolehi maklumat daripada berbagai sumber, iaitu melalui sumber pertama dan sumber kedua. Sumber pertama merupakan sumber terpenting iaitu melalui temuramah yang berstruktur dengan menggunakan soal selidik yang sudah disediakan. Soalan yang dikemukakan kepada responden dapat dibahagikan kepada dua jenis, iaitu terbuka dan tertutup. Soalan terbuka ialah di mana responden diajukan soalan dan mereka bebas memberikan jawapan. Manakala soalan tertutup pula ialah di mana mereka dikemukakan soalan bersama dengan beberapa jawapan yang sudah disediakan dan responden hanya memilih satu daripada beberapa jawapan yang disediakan itu.

⁹Ahmad Mahdzan Ayob, Kaedah Penyelidikan Sosio-ekonomi, satu pengenalan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1983, hal 95.

¹⁰Rujuk jadual 3.1, bab 3.

Dalam temuramah yang dijalankan, pengkaji mengajukan soalan dan mencatatkan segala jawapan yang diberikan pada masa itu juga. Ini bertujuan untuk mengelakkan daripada berlakunya jawapan yang diragui kebenarannya.

Kaedah temuramah tanpa disertakan dengan borang soal selidik juga dilakukan. Ini dilakukan terutamanya melalui perbualan-perbualan biasa. Melalui cara ini responden bebas mengeluarkan pendapatnya. Pengkaji dapat mencungkil maklumat-maklumat yang tersembunyi yang dianggap sebagai rahsia oleh responden.

Kajian melalui pemerhatian juga dilakukan. Hal ini dilakukan adalah semata-mata untuk melihat tingkahlaku para peniaga seperti cara melayan pelanggan, cara menyusun barang-barang dan sebagainya.

Untuk melengkapkan lagi maklumat yang sedia ada, maka sumber kedua diperlukan. Oleh itu, kajian perpustakaan dilakukan yang berdasarkan punca-punca ilmiah, rasmi dan popular. Bahan-bahan bertulis dari penulisan orang-orang terdahulu mengenai perniagaan, laporan-laporan kerajaan, kertas-kertas seminar dan sebagainya digunakan.

Selain dari itu, temubual dan bertukar-tukar pandangan dengan orang-orang yang berpengalaman dalam bidang ini juga dilakukan. Umpamanya temubual dengan pegawai-pegawai Mara yang terlibat di bahagian perniagaan, ahli jawatankuasa Persatuan Peniaga dan lain-lain. Ini bertujuan untuk mendapat satu gambaran yang menyeluruh mengenai perniagaan.

Disebabkan bilangan peniaga di Kompleks ini adalah ramai, iaitu 269 orang, maka tidak mungkin ke semua peniaga dapat diambil sebagai responden. Maka kaedah persempelan berkelompok¹¹ dilakukan untuk memilih responden. Melalui kaedah ini diharapkan kajian ini dapat mewakili populasi di sini. Pemilihan kaedah ini juga kerana kedudukan bangunan ini yang bertingkat dan mempunyai 3 blok berkembar.

Kompleks perniagaan ini mempunyai 2 bahagian, iaitu bahagian arked (Arcade) dan bahagian market. Bahagian arked mempunyai 2 blok yang hanya menjual barang-barang yang tahan lama disimpan seperti kain baju, kraftangan, alat elektrik, ubat-ubatan dan sebagainya. Manakala bahagian market hanya mempunyai satu blok dan menjual barang-barang basah seperti kuih-muih, buah-buahan, sayur-sayuran dan juga terdapat gerai makanan.

Setiap blok mempunyai 3 tingkat yang dijadikan ruangan niaga. Oleh itu keseluruhan blok mempunyai 9 tingkat ($3 \times 3 = 9$). Dari setiap tingkat pengkaji hanya mengambil 5 orang sebagai responden. Keseluruhan bilangan responden yang diambil ialah 45 orang.

Blok 1	-	3 tingkat	x	5 responden	=	15 orang
Blok 2	-	3 tingkat	x	5 responden	=	15 orang
Blok 3	-	3 tingkat	x	5 responden	=	15 orang
<hr/>						
Jumlah keseluruhan					=	45 orang
<hr/>						

¹¹ Ahmad Mahdzan Ayob, op. cit., hal 115

1.4 Masalah Kajian

Terdapat berbagai kesulitan yang dihadapi semasa menjalankan kajian ini. Antaranya ialah jawapan yang tidak tepat kepada soalan-soalan yang dikemukakan. Hal ini berlaku mungkin kerana beberapa sebab. Antaranya, ialah kerana mereka kurang faham tentang maksud sebenar yang diperlukan oleh soalan-soalan itu. Ini ditambah lagi dengan kebiasaan dan kegemaran bercerita oleh sebilangan peniaga. Selain itu, mungkin juga mereka khuatir maklumat yang diberi akan diketahui oleh pihak-pihak yang tertentu yang boleh menggugat kedudukan mereka.

Beberapa orang peniaga meragui tentang temuduga yang dijalankan ini. Oleh itu, mereka memberi jawapan sambil lewa sahaja. Ada juga peniaga yang enggan bekerjasama langsung. Berbagai alasan diberikan oleh mereka ini bagi mengelakkan mereka dari ditemuduga. Hal seperti ini menyulitkan usaha pengumpulan maklumat dan data.

Berbagai usaha telah dijalankan dengan bersungguh-sungguh bagi mengatasi segala masalah yang dihadapi. Peniaga-peniaga ini telah diberitahu tentang tujuan kajian dan siapa pengkaji yang sebenarnya. Ini bertujuan bagi mengelakkan prasangka para peniaga terhadap kajian ini.

Selain dari itu, bagi mengatasi masalah kekurangan maklumat dan data, pengkaji telah melakukan usaha-usaha secara intensif dengan menghubungi pihak-pihak yang difikirkan dapat memberi maklumat yang berguna untuk kajian ini. Antaranya ialah pegawai-pegawai Mara, Persatuan peniaga dan juga peniaga-peniaga yang mempunyai pengalaman yang luas dalam bidang perniagaan.

1.5 Latarbelakang Tempat Kajian

Kompleks Perniagaan Pekan Rabu yang terletak di Jalan Tunku Ibrahim, bandar Alor Setar telah dibina pada tahun 1973. Pembinaan kompleks ini adalah di atas pembiayaan Mara sebanyak \$2.6 juta.¹² Sebelum ini Pekan Rabu belum mempunyai bangunan yang tidak sesuai untuk menjalankan perniagaan. Atas kesedaran ini, pihak Syarikat Pekan Rabu Berhad telah mengadakan rundingan dengan pihak Mara untuk mendirikan bangunan yang sesuai dan sempurna untuk aktiviti perniagaan.¹³

Pekan Rabu merupakan satu-satunya tempat di bandar Alor Setar yang menempatkan 100% orang Melayu menjalankan perniagaan. Tempat ini menjadi lambang kebanggaan orang-orang Melayu di bandar Alor Setar dan seluruh negeri Kedah.¹⁴

Sebagaimana yang telah disebutkan bangunan ini mempunyai 3 blok yang berkembar. Blok satu mempunyai 6 tingkat. Tingkat satu hingga 3 tingkat dijadikan ruang niaga dan tingkat 4 hingga tingkat 6 merupakan ibu pejabat Mara negeri Kedah. Dua blok lagi merupakan bangunan tiga tingkat sahaja dan kesemuanya dijadikan ruang niaga. Bentuk perniagaan di sini terbahagi kepada dua, iaitu bahagian arked dan bahagian market.

¹² Seperti yang dinyatakan oleh Setiausaha Koperasi Pekan Rabu.

¹³ Ibid.

¹⁴ Laporan Mesyuarat Agung Tahunan Koperasi Pekan Rabu Berhad, 1983.

Bilangan peniaga di sini ialah seramai 269 orang. Kesemua peniaga terpaksa menjadi ahli koperasi Pekan Rabu terlebih dahulu sebelum dapat berniaga di sini. Walau bagaimanapun, terdapat juga ahli koperasi yang tidak dapat berniaga di sini kerana masalah kekurangan ruang niaga.

Pihak koperasi menjalankan pentadbiran dan mengurus hal-hwal peniaga-peniaga di sini dari segi kutipan sewa, pengurusan, kebersihan bangunan dan sebagainya. Koperasi mengenakan kadar sewa bulanan mengikut tingkat. Pada tingkat bawah, setiap unit dikenakan sewa sebanyak \$120.00, tingkat satu dikenakan \$102.00, tingkat 2 dikenakan \$84.00 dan tingkat 3 dikenakan \$72.00 seunit. Kadar sewa ini hanya pada bahagian arked sahaja. Manakala pada bahagian market, kadar sewanya adalah mengikut petak kerana ia tidak mempunyai unit-unit seperti bahagian arked. Setiap petak dikenakan sewa sebanyak \$58.00 sebulan.

Kedudukan kompleks ini agak strategik. Ianya terletak di-tengah-tengah bandar Alor Setar dan sangat baik dari segi pemasaran dan perkhidmatan kepada para pelanggan.

LATARBELAKANG SOSIO-EKONOMI PENIAGA

Bab ini akan membincangkan latarbelakang peribadi peniaga-peniaga yang berniaga di Kompleks Pekan Rabu. Di antaranya seperti jantina, umur, tempat asal, status perkahwinan, tanggungan, tingkat pelajaran, pekerjaan asal, pekerjaan ibubapa dan sikap terhadap perniagaan yang dijalankan.

Pemaparan maklumat latarbelakang ini, apabila dipadankan dengan penemuan yang lain yang akan dibicarakan, dapat menimbulkan apa yang dikatakan sebagai profil usahawan Melayu.

2.1 Jantina dan Umur

Jadual 2.1

Taburan Peniaga Mengikut Jantina dan Umur

Kumpulan Umur	Lelaki	Perempuan	Jumlah	Peratus
21 - 30	5	-	5	11.1
31 - 40	6	3	9	20.0
41 - 50	12	5	17	37.8
51 - 60	8	3	11	24.4
61 - 70	3	-	3	6.7
Jumlah	34	11	45	100.0

Sumber : Soalselidik ¹

¹Dalam bab-bab selanjutnya, jika ada jadual dan tidak dinyatakan sumber. Maka sumbernya adalah dari soalselidik.

Majoriti peniaga yang dikaji terdiri daripada kaum lelaki, iaitu seramai 34 orang ataupun kira-kira 75%. Terdapat hanya 11 orang sahaja terdiri dari wanita. Gambaran yang diperolehi ini, sebenarnya tidaklah bermakna bahawa kaum wanita tidak berminat untuk mengusahakan perniagaan. Tetapi penglibatan mereka dalam bidang ini, kebanyakannya bukan sebagai pemilik tetapi sebagai pembantu kepada suami, bapa, abang atau saudara mara yang lain. Kajian ini hanya menumpu kepada pemilik kedai sahaja. Ini kerana pemilik lebih mengetahui keadaan sebenar mengenai perniagaan yang dijalankan berbanding dengan pembantu. 11 orang peniaga wanita ini adalah pemilik kedai dan lesen perniagaan adalah atas nama mereka.

Dilihat dari segi umur, peniaga ini terdiri dari berbagai kumpulan umur. Majoritinya, iaitu kira-kira 82% peniaga berada di dalam lingkungan umur 31 tahun hingga ke 60 tahun. Hanya 5 orang berumur kurang dari 30 tahun dan 3 orang berada dalam lingkungan umur 61 tahun ke atas. Peniaga yang termuda ialah berumur 22 tahun dan peniaga yang paling tua berumur 68 tahun.

Majoriti peniaga wanita berada dalam lingkungan umur 41 tahun hingga 50 tahun. Bilangan mereka ialah 5 orang. Peniaga yang termuda berumur 32 tahun dan yang paling tua berumur 56 tahun. Tidak terdapat

peniaga wanita yang berumur 60 tahun atau lebih.

Kira-kira 9 orang peniaga atau 20% yang berumur dalam lingkungan 31 hingga 40 tahun. Mereka ini telah lama menjalankan perniagaan. Ini berdasarkan pada pendaftaran lesen-lesen perniagaan mereka. Kebanyakan dari mereka telah mula berniaga dalam tahun 70an lagi. Ini menunjukkan bahawa mereka telah berniaga dalam usia yang muda.

Taburan terperinci peniaga mengikut umur dan jantina adalah seperti yang ditunjukkan dalam jadual di atas yang disusun daripada jawapan-jawapan soalselidik.

2.2 Tempat Asal

Kesemua responden berasal dari negeri Kedah. Walau bagaimanapun mereka ini datang dari daerah-daerah yang berlainan. Antaranya seperti dari daerah Kota Setar, Pendang, Jitra, Langgar, Yan, Kuala Kedah, Sungai Petani dan Kuala Muda.

Jadual 2.2

Taburan Peniaga Mengikut Tempat Asal

Daerah	Bilangan	Peratus
Kota Setar	15	33.3
Jitra	4	8.9
Pendang	5	11.1
Kuala Kedah	10	22.2
Langgar	3	6.7
Sungai Petani	3	6.7
Yan	5	11.1
Jumlah	45	100.0

Majoriti peniaga datang dari daerah Kota Setar, iaitu seramai 15 orang atau 33.3%, diikuti oleh mereka yang berasal dari daerah Kuala Kedah seramai 10 orang atau 22.2%. Kedua-dua daerah ini merupakan tempat yang berhampiran dengan bandar Alor Setar. Mereka yang tinggal berhampiran dengan bandar Alor Setar lebih terdedah kepada alam perniagaan berbanding dengan mereka yang tinggal jauh dari bandar Alor Setar.

Kebanyakan peniaga telah bermastautin di bandar Alor Setar dan kawasan-kawasan yang berhampiran. Tujuannya supaya mereka mudah berulang-alik antara tempat kediaman dengan tempat perniagaan. Hal ini membolehkan mereka menumpukan perhatian yang lebih terhadap perniagaan yang dijalankan.

Secara terperinci, taburan peniaga mengikut tempat asal adalah seperti tertera dalam jadual di atas.

2.3 Status Perkahwinan Peniaga

Kira-kira 95% daripada peniaga sudah pun berumahtangga. Hanya 2 orang yang belum berumahtangga dari seorang wanita yang kematian suami. Janda tersebut berumur 53 tahun. Beliau menjalankan perniagaan dengan bantuan anak-anaknya. Daripada 2 orang yang masih bujang ini, seorang berumur 22 tahun dan seorang lagi berumur 24 tahun.

Jadual 2.3

Taburan Peniaga Mengikut Taraf Perkahwinan

Kumpulan Umur	Lelaki		Perempuan		
	Kahwin	Bujang	Kahwin	Bujang	Janda
21 - 30	3	2	-	-	-
31 - 40	6	-	3	-	-
41 - 50	12	-	5	-	-
51 - 60	8	-	2	-	1
61 - 70	3	-	-	-	-
Jumlah	32	2	10	-	1
Peratus	71.1	4.4	22.2	-	2.2

Kesemua peniaga wanita telah berkahwin. Mereka berkahwin dalam lingkungan umur antara 18 tahun ke 25 tahun.

Kebanyakan responden berpendapat bahawa dengan berkeluarga, mereka lebih mampu untuk menguruskan perniagaan kerana satu daripada faktor penting ialah mereka memperolehi sokongan dan bantuan samada dari isteri, suami dan anak-anak.

2.4 Tanggungan

Oleh kerana majoriti peniaga telah berumahtangga, maka mereka telahpun mempunyai tanggungan. Walaupun begitu peniaga yang masih bujang juga mempunyai tanggungan. Mereka juga perlu menanggung ahli keluarga dengan membantu adik-adik yang masih bersekolah. Di samping itu, mereka juga terpaksa mengumpulkan sedikit wang untuk masa hadapan.

Bagi peniaga-peniaga yang sudah berumahtangga, mereka mempunyai tanggungan seperti isteri, anak-anak dan ahli keluarga yang lain. Ahli keluarga yang terpaksa ditanggung termasuk ibubapa, mertua, adik, anak saudara dan sebagainya.

Jadual 2.4

Tanggungan Peniaga Berdasarkan Umur

Umur Peniaga (tahun)	Bilangan	Jumlah Tanggungan (orang)
21 - 30	5	1 - 4
31 - 40	9	1 - 8
41 - 50	17	1 - 12
51 - 60	11	1 - 10
61 - 70	3	1 - 5
Jumlah	45	

Melihat tanggungan para peniaga mengikut umur, didapati mereka yang berumur kurang dari 30 tahun dan melebihi 60 tahun mempunyai tanggungan yang tidak begitu ramai. Ini kerana mereka yang berumur kurang dari 30 tahun sama ada masih belum berkahwin atau baru sahaja berkahwin.

Begitu juga bagi mereka yang berumur melebihi 60 tahun. Mereka mempunyai tanggungan yang tidak ramai. Hal ini kerana kebanyakan anak-anak mereka telah lepas dari tanggungan. Antaranya, ada anak-anak mereka yang telah berumahtangga dan telah berkerja.

Tetapi mereka yang berumur lebih dari 30 tahun dan kurang dari 60 tahun mempunyai jumlah tanggungan yang ramai. Terdapat satu kes, mencapai jumlah tanggungan sebanyak 12 orang. Keadaan ini disebabkan anak-anak masih bersekolah, yang belum dewasa dan ada yang telah dewasa tetapi masih belum berumah tangga dan belum bekerja. Oleh itu mereka masih ditanggung oleh ibubapa mereka.

Secara terperinci, jumlah tanggungan adalah seperti yang tertera di dalam jadual.

2.5 Latarbelakang Pelajaran

Perkara dasar dalam memperkatakan tentang latarbelakang taraf pelajaran ini ialah untuk melihat antara mereka yang pernah menerima pendidikan secara formal dengan mereka yang tidak pernah menerima pendidikan secara formal.

Jadual 2,5

Taburan Peniaga Mengikut Aliran, Peringkat Pelajaran dan Kumpulan Umur

Persekolahan		Kumpulan Umur						Jumlah	%
Aliran	Peringkat	21 - 30	31 - 40	41 - 50	51 - 60	61 - 70			
Melayu	Rendah	-	-	8	5	2	15	33.3	
	Menengah	1	2	4	-	-	7	15.6	
	Tinggi	1	1	-	-	-	2	4.4	
Inggeris	Rendah	-	2	1	3	-	6	13.3	
	Menengah	2	1	-	-	-	3	6.7	
	Tinggi	-	-	-	-	-	-	-	
Arab	Rendah	-	2	2	3	1	8	17.8	
	Menengah	1	1	2	-	-	4	8.9	
	Tinggi	-	-	-	-	-	-	-	
	Jumlah	5	9	17	11	3	45	100	

Berdasarkan keterangan yang diperolehi, kesemua peniaga pernah menerima pendidikan secara formal. Ditinjau dari segi peringkat, didapati mereka yang menerima pendidikan peringkat rendah ialah seramai 29 orang atau lebih daripada 60%. Penemuan ini memperlihatkan persamaan dengan kajian Charlesworth bagi seluruh Malaysia,² Mohd Fauzi di Kota Bharu Kelantan³ dan kajian Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran, Universiti Malaya.⁴ Di sini mereka yang berada di peringkat sekolah rendah sekurang-kurangnya sehingga darjah enam. Walaupun setengahnya tidak tamat darjah enam, tetapi sekurang-kurangnya mereka pernah menduduki alam persekolahan.

Seramai 14 orang atau 31% telah menerima pelajaran formal sehingga peringkat menengah. Walaupun setengah daripada mereka ini tidak mempunyai apa-apa sijil kelayakan kerana tidak lulus atau tidak tamat persekolahan pada peringkat ini. Namun kedapatan juga sebilangan yang mempunyai Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan Sijil Rendah Pelajaran (SRP). Mereka yang tidak tamat pengajian pada peringkat ini memberi alasan kerana tidak berminat untuk belajar dan juga kerana desakan kewangan yang memaksa mereka berhenti belajar.

² Charlesworth melaporkan lebih daripada 50% dari kesnya beroleh pelajaran hingga peringkat rendah. Lihat Charlesworth H.K., Increasing The Number of Bumiputera Entrepreneurs, A Report Submitted to Director, ITM, Shah Alam, Selangor 1974, hal 33.

³ Dalam kajiannya Mohd Fauzi mendapati bahawa lebih daripada 50% hanya menerima pendidikan sehingga peringkat rendah. Lihat, Mohd Fauzi Hj. Yaacob, Peniaga dan Perniagaan Melayu, Satu kajian di Kota Bharu, Kelantan, Tesis, Ph.D, Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, hal 161.

⁴ Kajian Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran mendapati lebih daripada 58.8% hanya menerima pendidikan sehingga peringkat rendah. Lihat, Faculty of Economic and Administration, University of Malaya, Interim Report of Project On Small Bumiputera Enterprises In Kuala Lumpur and Johor Bharu, July 1979.

Tidak terdapat seorang pun peniaga yang menerima pendidikan sehingga peringkat Universiti. Pada peringkat Sijil Tinggi Persekolahan (STP) atau Higher School Certificate (HSC) hanya seramai 2 orang atau 4.4%. Jelasnya majoriti peniaga menerima pelajaran di peringkat rendah sahaja.

Ditinjau dari segi aliran persekolahan pula, majoriti iaitu 53.3% mengikuti aliran Melayu, 19.9% mengikuti aliran Inggeris dan 26.4% mengikuti aliran Arab. Dari jadual di atas didapati ada sedikit perkaitan antara umur peniaga dengan tingkat pelajaran yang diterima. Hal ini dapat dilihat dari segi aliran dan tingkat pendidikan.

Jadual latarbelakang pendidikan, juga menunjukkan kecenderungan bahawa mereka yang di dalam lingkungan umur yang lebih muda mempunyai latarbelakang pelajaran yang lebih baik. Majoriti menerima pendidikan hingga peringkat menengah adalah berumur di bawah 45 tahun. Kalangan mereka ini ada mempunyai sijil seperti SRP, SPM dan STP.

Mereka yang berada dalam lingkungan umur, 50 tahun ke atas, majoritinya menerima pelajaran hingga peringkat rendah sahaja. Kebanyakan peniaga memberi pelbagai sebab kegagalan mereka dalam peperiksaan dan kegagalan menamatkan alam persekolahan. Antaranya masalah kewangan ibubapa yang tidak mampu membiayai pelajaran mereka. Di atas kegagalan dan tidak mempunyai kelayakan akademik yang baik untuk membolehkan mereka memasuki lapangan lain. Terutama berkhidmat dengan kerajaan, maka mereka menceburi bidang perniagaan.

Walaupun begitu, terdapat kekecualian kerana beberapa orang yang mempunyai sijil dan kelayakan tidak memohon pekerjaan dan ada yang meninggalkan jawatan di sektor swasta dan kerajaan, semata-mata kerana minat yang mendalam dalam bidang perniagaan.

Selain daripada pelajaran formal yang dilalui, terdapat beberapa jenis latihan yang mereka ikuti sama ada sebelum atau semasa menceburkan diri... dalam lapangan ini. Latihan yang diikuti mempunyai kaitan langsung atau sedikit sebanyak memberi pertolongan kepada perniagaan mereka.

Dalam kes yang dikaji terdapat seramai 6 orang peniaga menyebutkan bahawa mereka pernah menerima kursus-kursus perniagaan seperti kursus asas mengenai simpanan kira-kira dan pengurusan perniagaan anjuran Kementerian Kebudayaan Belia dan Sukan di bawah Program Belia Niaga.

Selain dari itu, terdapat 2 orang peniaga pernah menerima latihan dari Instituti Kemahiran MARA (IKM) dalam bidang jahitan dan rawatan radio dan televisyen.

Walau bagaimanapun, majoriti peniaga tidak pernah mengikuti apa-apa latihan maupun kursus-kursus perniagaan. Mereka berniaga berdasarkan pengalaman sehari-hari. Ini terutamanya pada golongan yang sudah berumur. Setengahnya memperolehi pengalaman semasa menjadi pembantu kedai yang memberikan sedikit sebanyak latihan.

2.6 Pekerjaan Asal

Seramai 18 orang atau 40% telah memulakan kerjaya mereka dalam lapangan perniagaan sebagai pekerjaan pertama. Mereka tidak pernah terlibat dalam jenis pekerjaan lain sebelum ini. Terdapat seramai 6 orang telah melakukan pelbagai kegiatan perniagaan di tempat lain sebelum mendapat tempat niaga di sini. Mereka menjadi penjaja dan peniaga kecil di Pasar Malam. 12 orang lagi sememangnya sudah berniaga di sini sejak dari asal. Mereka mengusahakan jenis perniagaan yang sama.

Jadual 2.6

Taburan Peniaga Mengikut Pekerjaan Asal

Jenis Pekerjaan	Bilangan	Peratus
Tiada Pekerjaan	18	40.0
Pesawah	12	26.7
Pembantu Kedai	8	17.8
Kakitangan Kerajaan	3	6.7
Kilang/Swasta	2	4.4
Askar	2	4.4
Jumlah	45	100.0

Selebihnya, seramai 27 orang atau 60% telah menjalankan pelbagai jenis pekerjaan lain sebelum terlibat dalam lapangan ini. Antaranya, ada yang pernah menjadi pesawah, pembantu kedai, kakitangan kerajaan, pekerja kilang dan swasta dan askar. Jelasnya, mereka mempunyai latarbelakang pekerjaan yang pelbagai. Ada setengahnya mempunyai kaitan dengan perniagaan dan setengahnya tiada kaitan langsung.

Golongan pesawah seramai 12 orang atau 26.7% merupakan golongan majoriti dalam kumpulan yang mempunyai pekerjaan lain sebelum berniaga. Terdapat amalan menjadi peniaga secara sambilan di samping mengerjakan sawah. Tetapi bila mereka merasakan perniagaan lebih menguntungkan, mereka mengalih perhatian pada bidang perniagaan sebagai pekerjaan sepenuh masa.

Sementara golongan bekas kakitangan kerajaan, swasta/kilang dan pembantu kedai, mencebur diri dalam perniagaan kerana minat dalam bidang ini. Selain itu mereka berpendapat, mereka tidak dikongkong oleh sesiapa atau diarahkan oleh mana-mana pihak berbanding sebelum ini. Selain dari itu, bidang ini menjanjikan pendapatan yang lumayan sekiranya mereka berusaha dengan lebih giat.

Pembantu kedai dan 2 orang jurujual Syarikat Swasta, menjadikan pekerjaan mereka terdahulu sebagai tempat mencari pengalaman sebelum mencebur diri sepenuhnya dalam bidang ini.

Pada golongan ini terdapat ciri keusahawanan di mana mereka sanggup meninggalkan pekerjaan terdahulu yang diberi gaji dan upah kepada pemilik modal yang berdikari.

Seseorang individu yang ingin meninggalkan pekerjaan lama, biasanya mempunyai keyakinan untuk mencuba pekerjaan yang baru. Bagi peniaga yang sudah pernah bekerja dan mempunyai wang simpanan, maka sumber modal permulaan datang dari simpanan sendiri.

Apa yang nyata ialah bahawa sebelum mereka mencebur diri dalam bidang ini dan meninggalkan pekerjaan lama, mereka sudah mempunyai persediaan seperti modal permulaan, pengetahuan berniaga dan tempat untuk berniaga.

Taburan secara terperinci mengenai latarbelakang pekerjaan adalah seperti jadual di atas.

2.7 Pekerjaan Ibubapa

Jadual 2.7

Taburan Peniaga Mengikut Pekerjaan Ibubapa

Jenis Pekerjaan	Bilangan	Peratus
Pesawah	18	40.0
Peniaga	15	33.4
Tukang rumah	2	4.4
Kakitangan Kerajaan	3	6.7
Penoreh Getah	5	11.1
Guru Agama	2	4.4
Jumlah	45	100.0

Pekerjaan yang jelas dari jadual di atas ialah hakikat bahawa latarbelakang pekerjaan ibubapa peniaga yang dikaji adalah berbagai. Kira-kira 30 orang atau 67% mempunyai ibubapa yang bekerja sebagai pesawah, tukang rumah, kakitangan kerajaan, penoreh getah dan guru agama.

Majoriti peniaga mempunyai ibubapa yang bergiat dalam bidang penanaman padi,⁵ iaitu seramai 18 orang atau 40%.

Hanya seramai 15 orang atau 33% peniaga mempunyai ibubapa yang terlibat dalam perniagaan. Data yang diperolehi ini memperlihatkan persamaan dengan kajian Mohd Fauzi⁶ yang mendapati 26% peniaga mempunyai ibubapa yang berniaga dan juga kajian Charlsworth⁷ yang mendapati 21%.

Seramai 6 orang peniaga mempunyai ibubapa yang masih lagi berniaga, tetapi di tempat lain. Usaha yang mereka jalankan sekarang ini tidak ada kaitan dengan perniagaan ibubapa mereka. Maksudnya usaha itu merupakan usaha mereka sendiri dan bebas daripada ibubapa mereka. Manakala 9 orang lagi mewarisi pekerjaan ibubapa mereka. Pengambil alihan perniagaan kerana kematian ibubapa mereka dan juga setengah itu kerana keuzuran ibubapa mereka.

Pengambil alihan ini kadang-kadang diikuti dengan penukaran jenis perniagaan. Dari kes kajian, seramai 4 orang menukar jenis perniagaan yang dijalankan oleh ibubapa mereka. Penukaran jenis perniagaan

⁵Kegiatan dalam bidang pertanian padi merupakan sebahagian dari kos sara hidup penduduk-penduduk, bukan sahaja sebagai sumber pendapatan masyarakat petani serta keluarga mereka, tetapi adalah pekerjaan tradisi yang diwarisi dari nenek-moyang mereka. Lihat, Saad b. Taib, "Petani Kedah Berbangga Membekal Beras Untuk Negara", Warta Darulaman, bil 12, Dis 85, Terbitan Kerajaan Negeri Kedah, hal 6.

⁶Mohd Fauzi Hj. Yaacob, op. cit, hal 181.

⁷H.K. Charlesworth, op. cit, hal 35.

kerana memandangkan jenis perniagaan yang dijalankan dahulu kurang menguntungkan dan kurang menggalakkan dari segi permintaan. Tetapi dalam kebanyakan kes, penguasa-penguasa yang baharu ini mengekalkan jenis perniagaan ibubapa mereka.

Hal yang menarik dari kajian latarbelakang pekerjaan ibubapa, bahawa hanya 33% sahaja mempunyai ibubapa yang bergiat dalam lapangan perniagaan. Ini jelas menunjukkan bahawa pekerjaan ibubapa sedikit sekali mempengaruhi pemilihan lapangan yang diceburi oleh anak-anak. Pola-pola seperti ini memperlihatkan persamaan dengan kajian lalu seperti Mohd Fauzi, Charlsworth dan lain-lain.

Taburan secara terperinci mengenai latarbelakang pekerjaan ibubapa adalah seperti jadual di atas.

2.8 Sikap Terhadap Perniagaan

Sikap terhadap perniagaan yang dijalankan merupakan satu perkara yang penting untuk melihat adakah terdapat ciri-ciri keusahawanan⁸ di kalangan peniaga di sini.

Jadual 2.8

Taburan Peniaga Mengikut Sikap

Butir	Bilangan	Peratus
Akan meninggalkan	3	6.6
Tidak akan meninggalkan	30	66.8
Tidak tahu	12	26.6
Jumlah	45	100.0

⁸Lihat bab 1.

Kajian yang dijalankan menunjukkan bahawa terdapat sikap yang positif terhadap bidang perniagaan yang sedang dijalankan. Seramai 30 orang atau 66.8% tidak akan meninggalkan bidang ini.

Gejala yang positif ini menunjukkan bahawa terdapat ciri-ciri keusahawanan dalam diri kebanyakan peniaga. Keadaan ini akan membantu ke arah peningkatan usahawan-usahawan Melayu dalam bidang perniagaan. Golongan ini sangat optimis terhadap perniagaan. Mereka sanggup menghadapi cabaran dan mempunyai daya maju untuk bersaing dengan peniaga-peniaga dari bangsa lain. Rasa optimis mereka dinyatakan, bahawa mereka akan menggalakkan anak-anak mereka mencebur diri dalam lapangan ini.

Antara sebab mengapa sikap optimis ini timbul ialah kerana keuntungan yang diperolehi agak lumayan. Juga kerana adanya bantuan-bantuan dari pihak kerajaan, sambutan yang baik dari masyarakat yang menaruh kepercayaan dan juga sokongan moral dari rakan-rakan yang telah berjaya.

Golongan yang akan meninggalkan perniagaan sekiranya perniagaan mereka merosot adalah seramai 3 orang atau 6.6%. Mereka bercadang memilih alternatif lain sebagai pekerjaan. Manakala golongan yang memberi jawapan tidak tahu seramai 12 orang atau 26%. Mereka tidak berani memberi keputusan. Segala keputusan adalah bergantung kepada keadaan perniagaan juga keadaan semasa. Hal ini menunjukkan terdapat sikap ragu-ragu terhadap masa hadapan dalam bidang perniagaan yang sedang mereka jalankan.

2.9 Kesimpulan

Pembentangan mengenai aspek latarbelakang sosio-ekonomi peniaga, memperlihatkan beberapa perkara. Dari data yang dikutip menjelaskan bahawa majoriti dari kes yang dikaji, terdiri daripada kaum lelaki yang berada dalam lingkungan umur pertengahan dan sudah berumahtangga serta mempunyai tanggungan.

Mereka ini tidak mempunyai kelayakan akademik yang tinggi. Majoriti hanya menerima pendidikan pada peringkat rendah. Data yang diperolehi juga menunjukkan satu pola persamaan antara kajian ini dengan kajian yang pernah dibuat di tempat lain, terutamanya kajian Charlesworth, Mohd Fauzi dan kajian Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran, Universiti Malaya. Kajian-kajian yang pernah dibuat ini juga menunjukkan lebih daripada 50% peniaga yang dikaji hanya menerima pendidikan di peringkat rendah sahaja.

Majoriti peniaga yang menceburi bidang ini terdiri dari mereka yang belum mempunyai pekerjaan. Maksudnya perniagaan yang dijalankan merupakan pekerjaan pertama mereka. Bidang perniagaan dipilih kerana tidak mempunyai kelayakan akademik yang baik untuk membolehkan mereka menjawat jawatan dalam perkhidmatan kerajaan. Terdapat beberapa kecualian, di mana penglibatan adalah kerana minat walaupun mempunyai kelayakan akademik yang baik. Terdapat juga mereka yang meninggalkan pekerjaan yang tetap dan bergaji untuk melibatkan diri dalam bidang ini. Ini kerana minat yang mendalam dalam bidang perniagaan. Namun begitu, sebelum meninggalkan pekerjaan lama mereka sudah mempunyai persediaan

seperti modal permulaan, pengetahuan mengenai perniagaan dan adanya tempat berniaga. Pengetahuan mengenai perniagaan diperolehi melalui kursus-kursus dan latihan-latihan yang diikuti.

Terdapat pelbagai kategori pekerjaan ibubapa. Namun begitu, peniaga-peniaga tidak menurut jejak langkah ibubapa mereka. Majoriti menunjukkan bahawa masing-masing memasuki lapangan perniagaan sebagai generasi pertama dari keluarga mereka. Penglibatan dalam bidang ini adalah kerana dorongan dan sebagai suatu cara untuk mencari nafkah dan kedudukan yang lebih baik.

Satu gejala sikap yang positif terhadap perniagaan telah dilihat oleh peniaga. Mereka menunjukkan minat yang besar terhadap perniagaan dan tidak akan meninggalkan lapangan ini walaupun menghadapi rintangan. Kalangan peniaga di sini menunjukkan mereka memiliki ciri-ciri keusahawanan. Ciri-ciri yang dimiliki ini merupakan sesuatu yang positif ke arah melahirkan usahawan Melayu.

BAB 111

LATARBELAKANG PERNIAGAAN

Bab ini akan membincangkan perkara-perkara yang berhubungan dengan latarbelakang perniagaan. Perkara yang akan dibincangkan meliputi jenis perniagaan, modal, cara mengurus perniagaan, cara mendapatkan bekalan dan hubungan antara peniaga dengan pelanggan. Tujuannya untuk memperlihatkan pertalian, kiranya ada di antara ciri latarbelakang sosio-ekonomi dengan jenis, cara dan corak perniagaan yang dijalankan.

3.1 Jenis Perniagaan

Terdapat pelbagai jenis barangan yang dijual oleh peniaga-peniaga. Antaranya seperti barang-barang pakaian, beg, kasut, buku dan alatulis, barangan elektrik, barangan kraftangan, buah-buahan, makanan seperti kuih-muih, barangan tembaga dan pinggan-mangkuk.

Secara terperinci, taburan peniaga mengikut jenis perniagaan adalah seperti dalam jadual 3.1. Terdapat sedikit masalah dalam menjeniskan perniagaan-perniagaan yang dijalankan oleh peniaga yang dikaji. Kerumitan utama timbul apabila didapati bahawa terdapat sebilangan peniaga yang menjual barangan dari jenis yang bercampur. Misalnya pekedai yang menjual barangan pakaian dan dalam masa yang sama, di tempat yang sama turut menjual barang ubat-ubatan. Adanya gejala seperti ini menjadikan penggolongan yang kemas dan jelas merupakan satu perkara yang sukar disesuaikan dengan hakikat. Oleh

itu apa yang dipaparkan dalam jadual ini tidak lebih daripada satu singkatan atau lukisan kepada apa yang sebenarnya wujud.

Jadual 3.1
Taburan Peniaga Mengikut Jenis Perniagaan

Jenis Perniagaan	Bilangan	Peratus
1. Barang pakaian dan beg-beg	12	26.6
2. Kasut	3	6.7
3. Alatulis dan buku-buku	5	11.1
4. Barang rumahtangga seperti pinggan-mangkok	4	8.9
5. Makanan dan minuman	4	8.9
6. Alat-alat Elektrik	1	2.2
7. Barang-barang kraftangan	3	6.7
8. Kedai jahit pakaian dan songkok	5	11.1
9. Buah-buahan	3	6.7
10. Kuli-muli	2	4.4
11. Alat-alat keset	3	6.7
Jumlah	45	100.0

Dari jadual tersebut didapati bahawa majoriti peniaga terlibat dalam jenis perniagaan yang tidak memerlukan kemahiran. Perniagaan jenis ini mudah dikendalikan. Penglibatan dalam jenis perniagaan seperti ini ada kaitan dengan taraf pendidikan yang pernah diterima.

Terdapat hanya 6 orang atau 13% peniaga yang terlibat dalam perniagaan yang memerlukan kemahiran seperti jahit-menjahit pakaian dan songkok dan rawatan radio serta televisyen. Mereka ini memperolehi kemahiran sama ada melalui pusat latihan seperti Instituti Kemahiran Mara ataupun melalui pengalaman semasa menjadi pembantu kedai.

3.2 Modal Permulaan

Modal merupakan satu faktor yang penting dalam menjalankan perniagaan. Jika modal tidak mencukupi, banyak kesulitan yang akan dihadapi dalam usaha mengembangkan perniagaan.

Modal ialah satu mata benda yang digunakan untuk mendatangkan hasil. Mata benda itu boleh merupakan wang, alat-alat perkakas ataupun harta-harta lain seperti tanah, bangunan, jentera, kenderaan dan sebagainya.¹

Berdasarkan takrif ini, istilah modal yang digunakan untuk kajian ini, merujuk kepada wang yang digunakan bagi membiayai perniagaan. Aspek modal yang dilihat ialah dari segi jumlah modal permulaan dan sumber mendapatkan modal. Dengan berpandukan kepada kedudukan modal kita dapat membuat satu pengelasan peniaga-peniaga di sini sama ada peniaga kecil, sederhana ataupun peniaga besar.

¹ Mansur Latif, Asas Perdagangan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1975, hal 125.

Jadual 3.2

Taburan Modal Permulaan

Modal (\$)	Bilangan	Peratus
Kurang dari \$1,000	5	11.1
1,001 - 2,000	12	26.7
2,001 - 3,000	17	37.8
3,001 - 4,000	6	13.3
4,000 - 5,000	3	6.7
5,001 - ke atas	2	4.4
Jumlah	45	100.0

Berdasarkan jadual di dapati bahawa majoriti peniaga memulakan perniagaan dengan jumlah modal yang kurang dari \$3,000.00. Seramai 34 orang atau 75% termasuk dalam golongan ini. Penemuan ini tidak jauh berbeza dengan apa yang ditemui oleh Mohd Fauzi² dan Fatimah Daud³. Kajian mereka mendapati lebih 55% peniaga memulakan usaha masing-masing dengan modal permulaan tidak lebih daripada \$3,000.00.

Seramai 9 orang atau 20% memulakan perniagaan dengan modal permulaan melebihi \$3,000.00 dan di bawah \$5,000.00. Terdapat 2 orang yang memulakan perniagaan dengan modal melebihi \$5,000.00. Seorang menjual barangan elektrik dan seorang lagi menjual buku-buku teks sekolah dan alat-alatulis.

² Mohd. Fauzi Hj Yacob, op.cit, hal 210.

³ Fatimah Daud, Penyertaan Wanita Bumiputera Dalam Perniagaan Dan Perusahaan di Kuala Lumpur, Tesis M.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1975, hal 120.

Penjelasan mengenai modal permulaan ini, membolehkan kita mentakrifkan jenis perniagaan yang sedang dijalankan. Pihak MARA membahagikan peniaga kepada 4 kategori, perniagaan paling kecil ialah yang melabur modal permulaan kurang dari \$1,000, peniaga kecil ialah mereka yang mempunyai modal permulaan antara \$1,000 - \$5,000, peniaga sederhana ialah yang mempunyai modal permulaan dalam lingkungan \$5,000 - \$10,000 dan peniaga besar yang mempunyai modal permulaan lebih daripada \$10,000.⁴

Fatimah Daud bagi maksud kajiannya, menggunakan ukuran jumlah modal permulaan dan bilangan pekerja. Peniaga kecil ialah mereka yang menggunakan modal permulaan kurang dari \$5,000 dengan pekerja yang tidak lebih daripada 4 orang. Peniaga sederhana ialah mereka yang menggunakan modal permulaan dalam lingkungan \$5,000 dan tidak lebih \$50,000 dengan bilangan pekerja antara 5 hingga 8 orang. Peniaga besar ialah mereka yang menggunakan modal lebih \$50,000 dan bilangan pekerja lebih daripada 8 orang.⁵

Berdasarkan pada ukuran yang digunakan oleh Pihak MARA dan Fatimah Daud, maka kesemua peniaga di sini termasuk ke dalam kategori peniaga kecil. Tidak seorang pun termasuk dalam kategori peniaga sederhana dan besar.

⁴ Bahagian Khidmat Nasihat MARA, Kuala Lumpur.

⁵ Fatimah Daud, op. cit., hal 110.

Kajian ini juga menunjukkan bahawa terdapat persamaan antara hasil kajian ini dengan hasil kajian Fatimah Daud⁶ dan Mohd Fauzi⁷, di mana kajian mereka menemui lebih 80% peniaga yang dapat dikategorikan sebagai peniaga kecil.

Soal kedua berkaitan dengan modal ialah mengenai punca atau sumber modal para peniaga. Terdapat beberapa cara bagaimana mendapatkan modal permulaan. Pertama, melalui wang simpanan sendiri, kedua, melalui pinjaman. Ketiga, melalui harta warisan, dan keempat melalui kombinasi dari beberapa sumber.

Jadual 3.3

Taburan Peniaga Mengikut Sumber Modal

Sumber Modal	Bilangan	Peratus
Simpanan sendiri	13	28.9
Pinjaman	11	24.4
Harta warisan	3	6.7
Kombinasi dari beberapa sumber	18	40.0
Jumlah	45	100.0

Majoriti peniaga memperolehi sumber modal melalui cara kombinasi dari beberapa sumber iaitu kira-kira 18 orang atau 40%. Mereka mencampurkan wang simpanan dengan wang yang dipinjam dengan

⁶Fatimah Daud, *ibid*, hal 122

⁷Mohd Fauzi Hj. Yaacob, *op. cit.*, hal 210

harta warisan dan sebagainya. Ini kerana wang simpanan yang ada tidak mencukupi.

Seramai 13 orang atau 28% menggunakan wang simpanan sendiri. Wang simpanan ini adalah hasil dari pengumpulan wang daripada pekerjaan sebelum ini seperti pembantu kedai, penanam padi, pekerja kilang, pekerja swasta dan sebagainya.

Terdapat hanya 11 orang atau 24% memperolehi pinjaman. Pinjaman itu diperolehi daripada anggota keluarga dan ada juga dari institusi kewangan, seperti MARA dan bank-bank perdagangan. Tetapi kebanyakan mereka memperolehi pinjaman dari keluarga seperti ibubapa, mertua, dan adik beradik yang lain. Di sini, terlihat bahawa hubungan darah dan perkahwinan masih lagi penting. Hanya 3 orang peniaga memperolehi pinjaman dari MARA. Tidak seorang pun memperolehi pinjaman dari bank-bank perdagangan. Mereka memberi pendapat, bahawa sukar memperolehi pinjaman dari bank-bank. Syarat-syarat pinjaman adalah ketat dan juga kadar faedah adalah tinggi.

Seramai 3 orang peniaga yang memulakan perniagaan dengan sumber modal dari harta warisan. Mereka terdiri dari 2 orang yang membuka kedai buku dan alatulis dan seorang lagi menjual barang pakaian dan keperluan haji.

Perkara yang jelas dari perbincangan ini, ialah kebanyakan peniaga memulakan perniagaan dengan sumber modal dari kombinasi beberapa sumber, termasuk wang simpanan sendiri. Ini kerana kesukaran memperolehi pinjaman dari institusi-institusi kewangan dan bank-bank.

Modal permulaan yang digunakan hanya mencukupi buat sementara. Tetapi yang mendatangkan masalah bila modal untuk membesarkan perniagaan tidak mencukupi. Oleh itu pinjaman adalah diperlukan. Terutamanya dari institusi-institusi kewangan.

3.3 Pengurusan Perniagaan

Kejayaan sesuatu perniagaan bergantung kepada kecekapan dan kebijaksanaan peniaga dalam menguruskannya. Mereka mengurus dalam hal pentadbiran, jualan, kewangan, pembelian bekalan, pemasaran dan lain-lain yang berkaitan dengan perniagaan. Sebahagian besar kegagalan perniagaan adalah disebabkan oleh pengurusan yang tidak cekap.⁸

Sondang P. Siagian mentakrifkan pengurusan perniagaan sebagai "keseluruhan kegiatan, mulai dari pengeluaran barang dan atau perkhidmatan sampai tibanya barang atau perkhidmatan tersebut di tangan pengguna".⁹

Perkara yang termasuk dalam pengurusan perniagaan, untuk kajian ini ialah:

1. Menguruskan pembelian barang-barang dan menyusun barang-barang dalam kedai.
2. Menyimpan akaun atau buku-buku perniagaan secara tersusun supaya dapat mengetahui kedudukan perniagaan bila-bila saja dikehendaki.

⁸ Mahashim Bajuri, Pengurusan Perniagaan, Fajar Bakti, Petaling Jaya, 1985, hal 21.

⁹ Sondang P. Siagian, Falsafah Pentadbiran dan Pengurusan, Dewan Bahasa dan Pustaka Kuala Lumpur, 1981, hal 8.

3. Menyelia dan mengatur tugas-tugas pekerja atau pembantu supaya mereka itu pandai dan cekap menjalankan kerja-kerja sebagaimana yang dikehendaki.
4. Menguruskan iklan.
5. Berikhtiar untuk melariskan jualan.¹⁰

Kajian yang dijalankan mendapati bahawa seramai 32 orang peniaga atau 71% mengendalikan perniagaan secara perseorangan, tanpa mempunyai pembantu yang diupah. Usaha mereka ini kadang-kadang dibantu oleh isteri dan anak-anak. Tenaga pembantu tidak diambil kerana bentuk perniagaan yang dikendalikan adalah kecil. Mereka mampu mengendalikan secara sendirian. Lagipun, jika tenaga pembantu diambil bermakna mereka terpaksa menambah kos untuk membayar upah.

Dilihat dari segi jenis perniagaan mereka yang mengendalikan secara perseorangan ini, didapati usaha yang mereka jalankan adalah dari jenis yang tidak memerlukan kemahiran yang tinggi dan skel perniagaan adalah kecil dan mereka mampu kendalikan sendiri. Mereka menjual pakaian, beg, kasut, barangan kraftangan, buku dan alatulis dan lain-lain lagi.

Sebaliknya seramai 13 orang peniaga atau 28% menjalankan perniagaan dengan dibantu oleh beberapa orang tenaga pembantu yang diupah. Tenaga pembantu diambil kerana mereka tidak mampu mengendalikan secara bersendirian. Upah yang dibayar adalah di antara \$200 hingga

¹⁰ Mansur Latif, op. cit., hal 52.

\$300 sebulan. Walau bagaimanapun, kadar upah ini dibayar bergantung kepada kecekapan dan pengalaman bekerja.

Dilihat dari segi jenis perniagaan, didapati usaha mereka ini memang memerlukan tenaga pembantu. Antara jenis perniagaan itu ialah seperti jahit-menjahit, membaiki alat radio dan televisyen, ukiran kraftangan, dan kedai makanan. Bentuk perniagaan seperti ini memerlukan tenaga pembantu yang berkemahiran. Mutu barangan yang dihasilkan akan menentukan kejayaan perniagaan mereka. Kedai buku dan kedai makanan memerlukan tenaga pembantu untuk melayan pelanggan yang mengunjungi kedai mereka.

Dari segi pengurusan kewangan, ramai peniaga tidak mempunyai rekod pergerakan kewangan yang sempurna. Hal ini berkaitan dengan tingkat pendidikan dari latihan yang diterima mengenai perniagaan.

Didapati peniaga yang berada dalam lingkungan umur pertengahan mempunyai rekod kewangan yang agak baik. Mereka ini kebanyakan mempunyai tingkat pendidikan hingga peringkat menengah dan setengahnya pernah menerima latihan dan kursus-kursus mengenai simpanan kira-kira dan cara-cara pengendalian perniagaan. Mereka membuat catatan mengenai rekod perniagaan dan mengetahui arah pengaliran kewangan. Ini bertujuan supaya dapat dibuat penganalisan mengenai kedudukan perniagaan mereka.

Sebaliknya peniaga dari golongan tua tidak mempunyai rekod perniagaan dan simpanan kira-kira. Mereka memberi alasan bahawa simpanan kira-kira tidak perlu kerana perniagaan mereka adalah kecil dan modal yang digunakan tidak banyak. Mereka boleh mengingat arah

pengaliran kewangan dan sebagainya.

Dalam usaha melariskan lagi jualan, para peniaga melakukan berbagai cara. Antaranya melalui pengiklanan. Terdapat penggunaan papan-papan tanda di kedai mereka. Selain dari itu terdapat juga satu kes, seorang peniaga keluar mencari pelanggan. Beliau pergi ke tempat-tempat pengendalian kursus haji dan beliau memperkenalkan barangannya serta menawarkan potongan harga.

Tidak terdapat pengiklanan melalui media massa, khususnya akhbar dan jenis penerbitan yang lain. Mereka tidak melakukan cara ini kerana memerlukan perbelanjaan yang agak tinggi.

Para peniaga di sini boleh dikatakan sebagai peniaga yang pasif. Iaitu hanya menunggu kedatangan pelanggan ke kedai mereka. Usaha-usaha yang lebih tidak dilakukan untuk memperkenalkan barangan mereka.

3.4 Sumber Bekalan

Kesemua peniaga mendapat bekalan dari pembekal yang datang menawarkan barangan kepada mereka. Para peniaga, kebanyakannya tidak mempunyai pembekal yang tetap. Ini bertujuan supaya mereka tidak terikat dengan satu-satu pembekal sahaja dan mereka bebas memilih pembekal yang mereka sukai dan juga yang boleh bertolak ansur.

Tempahan dibuat daripada pembekal bagi sesuatu barangan yang dikehendaki. Pembelian barangan dilakukan melalui dua cara, iaitu secara tunai dan secara hutang.

Pembelian secara tunai dilakukan untuk barangan yang agak murah dengan kuantiti yang sedikit. Tetapi, jika barangan yang dibeli itu agak mahal dan dibeli dalam kuantiti yang banyak, maka pembelian adalah secara berhutang. Kemudahan berhutang ini bergantung kepada kepercayaan pembekal dan pengedar. Bagi peniaga yang sudah mendapat kepercayaan pembekal, maka soal pembelian tidak mendatangkan apa-apa masalah. Tetapi masalah timbul di kalangan mereka yang tidak mendapat kepercayaan pengedar dan sikap beberapa pengedar yang tidak boleh bertolak ansur.

Berkenaan sumber bekalan ini juga, setengah peniaga menghadapi masalah potongan harga. Kadar potongan yang sedikit diperolehi dari pembekal. Potongan yang sedikit ini menjejaskan para peniaga. Ini kerana mereka terpaksa menjual dengan harga yang tinggi untuk mendapat keuntungan.

Jangkamasa untuk mendapatkan sesuatu barangan tempahan dari pembekal ialah antara 3 hari hingga ke seminggu. Walaupun begitu, ini bergantung kepada pembekal. Sekiranya mereka mempunyai stok bekalan. Maka barangan yang ditempah diperolehi dengan cepat. Tetapi, jika sebaliknya pembekal kehabisan stok bekalan maka tempahan akan lewat diterima.

3.5 Hubungan Peniaga Dengan Pelanggan

Hubungan peniaga dengan pelanggan berlaku secara tidak personal. Pembeli terdiri dari individu yang tidak dikenali oleh peniaga. Dalam pembelian sesuatu barangan terjadi proses tawar-menawar antara pelanggan dengan peniaga. Hal ini merupakan satu praktis kerana pelanggan dan peniaga akan berunding. Penetapan harga yang terkemudian adalah hasil daripada persetujuan kedua belah pihak. Kesemua responden yang dikaji memberi peluang kepada pelanggan untuk menawarkan harga. Pelanggan yang tidak mengira sangat akan bersetuju dengan harga yang dikurangkan sedikit. Hal ini tidak menimbulkan masalah kepada peniaga. Sebaliknya, jika pelanggan seorang yang ingin membeli dengan harga yang semurah yang boleh, ini mendatangkan masalah kepada peniaga lebih-lebih lagi jika harga yang ditawarkan berada di bawah paras kos barangan. Biasanya, peniaga tidak menjualkannya jika harga yang diminta tidak memberi pulangan modal.

Kebanyakan pelanggan yang mengunjungi kompleks ini terdiri daripada orang-orang Melayu sahaja. Peniaga tidak memberi sebab mengapa hal ini berlaku. Tetapi kemungkinannya ialah bahawa orang bukan Melayu lebih suka mengunjungi kedai bangsa mereka sendiri dan orang Melayu mengunjungi kedai bangsa mereka sendiri. Pelanggan adalah terdiri daripada penduduk tempatan dan juga pelancung. Kompleks ini juga merupakan salah satu tempat tumpuan pelancung. Ini berdasar kan ucapan Pegawai Mara Negeri;

"... beberapa program lawatan yang telah dibuat oleh berbagai rombongan peniaga kecil, di antaranya sehingga sampai ke negeri Melaka dan Johor, yang mana Pekan Rabu dan sungguh ingin untuk dibawa melawat ke bangunan Pekan Rabu, di samping untuk mereka mempelajari pula cara-cara ahli peniaga di sini menjalankan perniagaan sehari-hari. Sedangkan orang-orang tempatan yang tinggal di sekitar bandar Alor Setar menganggap Pekan Rabu sebagai satu pusat atau gedung kepada orang-orang Melayu berniaga, pendeknya adalah sebagai satu simbol atau lambang semangat peniaga-peniaga Melayu menjalankan perniagaan."¹¹

Dari petikan ini jelas menunjukkan bahawa tempat ini memang menjadi tumpuan pelanggan dan pelancung. Para peniaga di kompleks ini hanya menunggu kedatangan pelanggan ke kedai mereka dan akan melayani kehendak para pelanggan.

3.6 Kesimpulan

Daripada perbincangan mengenai latarbelakang perniagaan, terdapat beberapa perkara yang jelas mengenai usaha-usaha yang sedang dijalankan. Majoriti peniaga yang dikaji menjalankan kegiatan perniagaan secara kecil-kecilan. Terdapat pelbagai jenis barangan yang dijual. Majoriti menjual dari jenis yang tidak memerlukan kepada tingkat kemahiran yang tinggi. Sebenarnya pemilihan kepada jenis perniagaan yang diceburi adalah bergantung kepada taraf pendidikan dan latihan-latihan kemahiran yang pernah diterima. Mereka yang pernah menerima latihan-latihan kemahiran lebih gemar menceburi bidang per-

¹¹ Petikan dari ucapan Pegawai Mara negeri Kedah, Laporan Mesyuarat Agung Tahunan, Koperasi Pekan Rabu, Alor Setar Berhad, Utara Alor Setar, 1983, hal 6.

niagaan yang berkaitan dengan kemahiran yang ada pada mereka. Sebaliknya, mereka yang tidak mempunyai kemahiran yang tertentu lebih tertumpu pada perniagaan yang mudah dan senang dikendalikan.

Satu hakikat yang nyata ialah terdapatnya darjah hubungan yang tinggi di antara sebarang sesuatu unit perniagaan dengan cara-cara pengurusannya. Unit perniagaan yang kecil, kebanyakannya diselenggarakan secara berseorangan, tanpa tenaga pembantu yang diupah. Manakala mereka mempunyai modal yang agak besar sedikit mempunyai tenaga pembantu yang diupah. Biasanya antara 3 atau 4 orang sahaja. Dari segi pengurusan kewangan pula, majoriti peniaga tidak mempunyai rekod akaun harian yang sempurna. Ini disebabkan mereka tidak tahu mengendalikan kerana tidak pernah menerima apa-apa bentuk latihan dalam aspek pengurusan kewangan. Mereka yang pernah menerima latihan dalam pengurusan kewangan mempunyai rekod kewangan yang sempurna.

Perbincangan mengenai modal, khususnya sumber modal,, jelas bahawa hubungan keluarga masih lagi merupakan tenaga yang penting dalam kehidupan mereka. Mereka yang tidak diberi kesempatan untuk mendapatkan pinjaman dari institusi-institusi kewangan yang formal untuk tujuan perniagaan, maka keluarga merupakan sumber bantuan kewangan yang utama. Kebanyakan peniaga memulakan perniagaan dengan modal permulaan di bawah paras \$5,000.00.

Berdasarkan kepada perbincangan mengenai bentuk modal permulaan, pengurusan dan jenis perniagaan yang dijalankan, maka para peniaga yang sedang menjalankan perniagaan di kompleks ini dapat dikategorikan sebagai peniaga kecil.

BAB IV

MASALAH DAN CADANGAN

Bab ini akan membincangkan beberapa masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga di Kompleks Pekan Rabu dan cuba mengemukakan beberapa cadangan bagi mengatasi masalah tersebut. Walaupun mereka telah lama berniaga, tetapi dilihat dari bentuk perniagaan yang dijalankan, mereka masih lagi belum berjaya sepenuhnya.

Apa yang nyata, masalah yang dihadapi ini adalah hampir serupa dengan masalah-masalah peniaga di tempat lain yang pernah dikaji. Antaranya kajian Salmah Aziz,¹ Sazali Kamaruddin,² Fatimah Daud³ dan beberapa orang lagi. Antara masalah yang dihadapi ialah masalah modal, masalah pengurusan yang lemah, masalah tempat perniagaan masalah pemasaran, masalah sumber bekalan dan masalah tenaga kerja. Masalah yang dihadapi ini agak umum, yang juga dihadapi oleh peniaga lain. Tetapi kajian ini mengemukakan juga masalah ini dan cuba melihat hubung-kait masalah yang dihadapi dengan latarbelakang peribadi dan sosio-ekonomi peniaga.

Dan di bahagian akhir bab ini, beberapa cadangan dikemukakan bagi mengatasi masalah tersebut. Tetapi cadangan yang diberikan, adalah

¹ Salmah Aziz, Peniaga-peniaga Kecil Melayu, Satu Kajian di kawasan Majlis Perbandaran Ipoh, Perak. Latihan Ilmiah Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran, Universiti Malaya.

² Sazali Kamaruddin, Peniaga-peniaga Bumiputera di Kompleks-Kompleks Perniagaan di Kuala Lumpur, Satu kajian kes Di Kompleks Pertama, Latihan Ilmiah, Jabatan Antropologi dan Sosiologi.

³ Fatimah Daud, op.cit.

lebih bersifat umum. Yakni tidak sahaja ditujukan pada peniaga yang dikaji, tetapi adalah untuk seluruh masyarakat peniaga. Cadangan ditujukan kepada tiga pihak iaitu pihak peniaga, pihak kerajaan dan masyarakat. Pihak ini merupakan satu komponen yang penting dalam perniagaan.

4.1 Masalah Modal

Majoriti peniaga yang dikaji menghadapi masalah modal. Masalah ini merupakan perkara utama yang menjejaskan perkembangan perniagaan mereka. Dalam bab III telah ditunjukkan bahawa majoriti peniaga memperolehi sumber modal dari kaum keluarga dan sahabat handai. Modal yang didapati ini adalah terhad dan sekadar mencukupi untuk membeli beberapa barangan permulaan. Dengan kata lain, mereka memerlukan lebih banyak modal kerana jika banyak modal disediakan, maka lebih banyak barangan dapat disediakan dan dapat dijual.

Penyediaan modal di kalangan orang Melayu adalah sangat rendah. Purata tingkat pendapatan orang Melayu dan Bumiputera lain ialah sebanyak \$384.00 berbandingan dengan orang Cina \$678.00 dan India \$494.00⁴. Disebabkan tingkat pendapatan yang rendah, maka penyediaan kepada modal juga rendah. Hal ini menyebabkan mereka menaruh harapan untuk mendapatkan pinjaman dari institusi-institusi kewangan seperti MARA dan bank-bank perdagangan.

⁴Rancangan Malaysia Kelima, Percetakan Kerajaan 1985, hal 116.

Tetapi apa yang nyata ialah bahawa mereka sukar memperoleh pinjaman dari institusi tersebut kerana beberapa sebab tertentu. Antaranya ialah kerana kekurangan kelayakan memperoleh pinjaman, ketiadaan keperluan cagaran dan tidak mempunyai kenalan di institusi tertentu.

Kurang kelayakan memperoleh pinjaman ialah kerana bakal-bakal peminjam gagal meyakinkan pihak institusi kewangan terutama dari segi pembayaran balik. Keraguan pihak insitusi kewangan terutamanya bank-bank perdagangan kerana dilihat dari segi bentuk perniagaan dan pengurusannya. Mereka mendapati peniaga-peniaga tidak mempunyai rekod kewangan yang teratur. Hal ini sukar bagi pihak institusi kewangan seperti bank membuat penilaian tentang daya maju perniagaan bakal peminjam. Juga timbul kesukaran pada mereka untuk menganalisa masa depan dan potensi perniagaan yang dijalankan.

Sebenarnya pola kurang kelayakan memperoleh pinjaman ini berkait rapat dengan taraf pendidikan. Mereka yang memperoleh pendidikan yang agak tinggi mampu menyediakan rekod-rekod kewangan yang teratur dan kemaskini berbanding mereka yang menerima tingkat pendidikan yang rendah.

Orientasi institusi-institusi kewangan adalah untuk mendapatkan keuntungan dari peminjam-peminjam. Oleh itu mereka sangat berhati-hati dalam mengeluarkan pinjaman, jadi tidak hairanlah mengapa setengah peniaga sukar memperoleh pinjaman.

Ketiadaan cagaran juga menyebabkan kesukaran memperoleh pinjaman kebanyakan peniaga tidak dapat menyediakan sepertimana yang dikehendaki oleh institusi kewangan. Hal ini kerana beberapa sebab yang tertentu:

- (i) Setengah daripada peniaga yang menjalankan perniagaan terdiri daripada kakitangan kerajaan. Mereka berhenti dari perkhidmatan dan menceburi bidang ini kerana untuk memperoleh pendapatan yang lebih baik. Golongan ini kebanyakan tidak mempunyai harta untuk dijadikan cagaran.
- (ii) Peniaga yang lain, kebanyakan terdiri daripada anak-anak pesawah, penoreh getah dan sebagainya. Kemungkinan mereka tidak berharta dan jika ada, tidak mencukupi untuk dijadikan bahan cagaran atau mereka enggan mencagarkannya. Ini kerana takut harta tersebut dilelong sekiranya gagal menjelaskan terhadap pinjaman yang dibuat. Tambahan pula kadar faedah antara tujuh peratus hingga sepuluh peratus menambahkan lagi keraguan mereka.

Selain dari itu, terdapat peniaga yang memberi sebab, mengapa mereka sukar memperoleh pinjaman ialah kerana tidak mempunyai kenalan di kalangan pegawai bank dan pegawai MARA. Pendapat ini terdapat juga sedikit sebanyak kebenarannya, kerana dari kajian peniaga yang mempunyai kenalan mudah memperoleh pinjaman. Ini kerana pegawai berkenaan mengenali diri pemohon dan keadaan perniagaannya. Berbanding dengan peniaga yang tidak mempunyai kenalan yang terpaksa menunggu dengan masa yang lama untuk mengetahui sama ada permohonan mereka berjaya atau tidak.

4.2 Masalah Pengurusan

Pengurusan yang baik menyebabkan perjalanan perniagaan menjadi sempurna. Majoriti peniaga yang dikaji sangat lemah dalam aspek pengurusan, terutamanya dalam pengurusan kewangan. Mereka tidak mempunyai rekod akaun kira-kira harian dan sebagainya. Hal ini menimbulkan masalah, terutama dalam mengensani kelemahan-kelemahan perniagaan dan masalah semasa membuat permohonan untuk pinjaman. Ini kerana institusi kewangan seperti bank dan MARA meneliti rekod kewangan terlebih dahulu sebelum meluluskan pinjaman.

Apa yang nyata ialah bahawa kelemahan dalam pengurusan ini sebenarnya berkait rapat dengan kekurangan pengalaman dalam perniagaan dan taraf pelajaran yang rendah.

Pengalaman merupakan satu aset yang penting dalam perniagaan kerana ianya sedikit sebanyak mempengaruhi kejayaan atau kegagalan perniagaan. Pengalaman boleh diperolehi dengan mengikuti kursus-kursus mengenai perniagaan dan sebagainya. Dari kajian didapati sebahagian besar peniaga mempunyai tingkat pengalaman yang rendah kerana pengendalian perniagaan mereka lebih bergantung kepada pemerhatian dan pengetahuan yang sedikit dari rakan-rakan perniagaan dan selebihnya adalah berdasarkan kepada trial and error.

Hanya beberapa orang sahaja pernah mengikuti kursus-kursus peringkat asas mengenai simpan kira-kira dan pengurusan perniagaan.

Apabila soalan-soalan dikemukakan mengenai masalah yang dihadapi, mereka menyatakan bahawa tiada sebarang masalah. Tetapi dari pemerhatian, perniagaan mereka nampak merosot. Jawapan yang diberikan itu sebenarnya mereka bukan cuba menyembunyikan tetapi mereka tidak mengetahui bahawa perniagaan mereka merosot. Pengendalian perniagaan mereka dilakukan tanpa sebarang panduan yang betul. Oleh itu mereka gagal mengesan masalah yang timbul terutama dari segi kemerosotan jualan, persaingan dan sebagainya.

Peniaga yang pernah mengikuti kursus-kursus perniagaan dapat mengenal pasti kelemahan dalam pengurusan dan tanda-tanda kemerosotan perniagaan. Langkah yang sewajarnya dapat diambil.

Kajian-kajian penulis terdahulu seperti Popenoe⁵ dan Fatimah Daud⁶ menyatakan kebanyakan peniaga Melayu sangat lemah dalam pengurusan dan mereka yang berjaya terdiri dari golongan yang berpendidikan tinggi.

Kelemahan dalam pengurusan juga berpunca dari taraf pendidikan seperti yang didapati kajian terdahulu. Taraf pelajaran yang diterima dapat menyumbangkan fikiran dalam membuat keputusan yang baik dalam perniagaan. Mereka yang rendah pendidikan, kesediaan untuk terdedah kepada dunia perniagaan adalah rendah. Segala pengendalian pengurusan berdasarkan kepada kemahiran individu dan juga yang diwarisi dari keluarga. Untuk menjamin kejayaan dalam perniagaan mereka perlu mem-

⁵ Popenoe, Oliver, Malay Entrepreneurs, Ph.D. Tesis, London School of Economic, University of London, 1970 hal 110.

⁶ Fatimah Daud, op. cit, hal 164.

pelajari perkara mengenai pengurusan perniagaan.

Pelajaran yang rendah juga membayangkan bahawa peniaga tidak mempunyai asas-asas yang kukuh mengenai perniagaan. Penglibatan mereka hanya kerana minat di samping untuk mencari nafkah. Apabila menceburi bidang ini baru mereka menyedari masalah pengendalian perniagaan dan sebagainya.

4.3 Masalah Tempat Perniagaan

Perkara yang menjadi masalah kepada para peniaga ialah ruang niaga yang sempit. Masalah ini menyebabkan mereka tidak dapat memperbesarkan lagi perniagaan yang dijalankan bagi menampung keperluan pelanggan. Susunan barang-barang tidak dapat dilakukan dengan rapi dan teratur untuk menarik minat pelanggan. Adakalanya barang-barang yang diperlukan oleh pelanggan tersorok dan bagi pembeli yang enggan bertanya menganggap barang tersebut tiada di kedai itu, lalu pergi ke kedai lain. Hal ini menyebabkan peniaga kehilangan pelanggan. Ruang niaga yang sempit juga menyebabkan peniaga tidak dapat menyediakan stok barangan di kedai mereka. Ini menyulitkan bagi para peniaga di sini. Sekiranya sesuatu barang itu kehabisan, mereka terpaksa pergi ke tempat stok barangan yang letaknya jauh dari kedai mereka.

Kedudukan bangunan yang bertingkat-tingkat juga menimbulkan masalah, terutamanya bagi peniaga di tingkat atas. Kedudukan tempat perniagaan menyebabkan mereka menghadapi kekurangan pelanggan, berbanding dengan peniaga di tingkat bawah. Pelanggan tidak berminat untuk naik ke tingkat atas, di mana mereka terpaksa mendaki tangga.

Selain dari itu, kebersihan di sini kurang diutamakan.

Keadaan sekitaran tempat perniagaan nampak kotor, terutamanya di-bahagian market tempat menjual buah-buahan dan sayur-sayoran. Keadaan yang kotor ini menyebabkan pelanggan tidak berminat untuk datang ke-komplek ini.

4.4 Masalah Bekalan Barangan

Majoriti peniaga yang dikaji menghadapi masalah ini. Dalam pembelian barangan, potongan harga yang sedikit diperolehi dari pembekal. Sebenarnya hal ini berkaitan dengan modal para peniaga. Modal mereka yang kecil menyebabkan pembelian barangan dilakukan dengan kuantiti yang kecil.

Perkara ini menjejaskan perniagaan peniaga di mana mereka terpaksa menjual barangan dengan harga yang agak tinggi sedikit dari tempat lain. Pelanggan tidak gemar datang ke sini kerana masalah harga yang tinggi ini, berbanding kedai di luar kompleks yang menjual dengan harga yang agak murah.

Modal yang kecil menyebabkan peniaga lebih bergantung pada pembelian barangan secara kredit. Walau bagaimanapun mereka mengalami masalah kerana kebanyakan pembekal kurang menaruh kepercayaan. Mereka ragu-ragu tentang pembayaran balik, lagipun mereka bukanlah pembekal tetap kepada sesuatu peniaga. Kebanyakan peniaga di sini tidak mempunyai pembekal tetap. Pembekal yang menjadi pilihan mereka adalah yang boleh bertolak ansur dan bertimbang rasa.

4.5 Masalah Tenaga Kerja

Walaupun bentuk perniagaan yang dijalankan adalah kecil, yang tidak memerlukan tenaga kerja yang ramai. Tetapi dalam setengah kes, mereka memerlukan tenaga kerja yang mahir. Ini terutamanya pada pekedai yang menjalankan perniagaan jenis yang memerlukan kemahiran. Antaranya seperti kedai jahit-menjahit, kedai memperbaiki alat elektrik seperti radio dan televisyen dan kedai makanan.

Tenaga kerja yang mahir sukar diperolehi. Ini kerana kebanyakan tenaga mahir lebih suka membuka perniagaan mereka sendiri daripada bekerja di kedai lain. Tenaga kerja mahir diperlukan dalam membantu kerja-kerja mereka, untuk menghasilkan barangan yang bermutu, dan setanding dengan barangan yang dijual di luar kompleks.

Selain dari itu, tenaga pembantu juga sukar diperolehi.

Sekiranya ada, peniaga terpaksa membayar upah yang tinggi. Hal ini membebankan peniaga kerana bentuk perniagaan yang kecil dan keuntungan yang diperolehi juga adalah kecil. Kecenderungan mereka mengambil tenaga kerja dari kalangan kaum keluarga diutamakan. Ini kerana mereka dapat melatih dalam membantu kerja-kerja mereka dan bayaran upah yang tidak tinggi kerana tenaga pembantu dapat tinggal bersama mereka.

4.6 Cadangan

Berdasarkan kepada penganalisan dari keseluruhannya, didapati bahawa berbagai kelemahan dan masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga. Masalah dan kelemahan ini berpunca dari tiga pihak iaitu pihak peniaga, pihak kerajaan dan masyarakat. Ketiga-tiga pihak ini saling mempengaruhi

kejayaan dan kegagalan dalam perniagaan. Dengan itu cadangan ditujukan kepada ketiga-tiga pihak bagi membantu kejayaan perniagaan dan melahirkan masyarakat perdagangan di kalangan orang Melayu.

4.6.1 Cadangan Pada Golongan Peniaga

Kebanyakan peniaga Melayu gagal menarik minat pelanggan berkunjung ke kedai mereka. Ini kerana peniaga gagal mengenal pasti keperluan dan kehendak pengguna. Sebenarnya perkara ini berkaitan dengan tingkah laku pengguna (Consumer Behavior)⁷. Aspek ini harus diketahui di samping mengetahui teknik-teknik perniagaan, melakukan penyelidikan dan mengatur strategi-strategi perniagaan.

Melalui pengkajian tingkah laku pengguna menyebabkan mereka dapat merancang kehendak-kehendak pengguna. Pengkajian ini sangat penting untuk perniagaan, Mengikut Harold W. Berkman,

....the study of consumer behavior has become vitally important to anyone who plans a career in business.⁸

Dari pengkajian ini perancangan-perancangan yang lebih berkesan dapat dikenalpasti dan peniaga dapat mengetahui segala keperluan pengguna dan segala aspek mengenai pengguna, beliau menambah lagi,

" The field of consumer behavior explores why people make certain purchasing decisions what product, and services they buy, where they buy them, how they

⁷ Consumer behavior refers to the activities of people engaged in actual or potential use of market items: products, services, retail environment and idea; Harold W. Berkman, Consumer Behavior, concepts and Strategies (Second Edition). Gilson and Frankel, Inc., New York, 1981, hal 5.

⁸ Ibid. hal 4

use them, the frequency with which they purchase⁹ them and the consumer decision process in action⁹”

Aspek-aspek ini sebenarnya masih belum dapat dikuasai sepenuhnya oleh golongan peniaga Melayu. Mereka masih belum lagi terdedah kepada dunia perniagaan yang bercorak professional. Ini disebabkan taraf pendidikan yang rendah.

Pasaraya-pasaraya menjadi popular di kalangan pengguna kerana pengurus-pengurus jualan mereka berjaya menganalisa tingkah laku pengguna dalam segala aspek.

Oleh itu kesediaan peniaga Melayu mempelajari tingkah laku pengguna hendaklah digembalngkan. Ini kerana pengguna adalah aspek yang penting yang menentukan kejayaannya perniagaan mereka.

Usaha mencari pelanggan juga perlu dilakukan. Mereka tidak harus hanya menunggu pelanggan berkunjung ke kedai mereka sahaja. Hubungan terus boleh dibuat dengan pelanggan. Maksudnya para peniaga mengambil kesempatan dari pelanggan, terutamanya pelanggan yang sedang mencari mana-mana kedai yang harus dikunjungi. Contohnya kedai buku dan alatulis. Peniaga ini boleh membuat hubungan terus dengan pihak sekolah-sekolah dan menjadi pembekal tetap kepada sekolah tersebut yang memerlukan buku-buku alatulis. Melalui cara ini mereka akan mempunyai pelanggan tetap.

⁹Ibid. hal 5

Masalah kekurangan pelanggan dapat juga diatasi melalui cara begini. Oleh itu, tidak timbul lagi masalah pusingan modal yang tidak lancar dan menanggung kos tetap yang tinggi. Selain itu usaha-usaha publisiti juga hendaklah dilakukan. Melalui pengiklanan, ianya dapat menarik minat pelanggan untuk berkunjung.

Perubahan sikap juga perlu dikalangan peniaga. Ini terutamanya pada sikap suka mengharapkan bantuan. Walaupun pihak kerajaan menyediakan bantuan, namun ianya tidak akan dapat memenuhi semua keperluan peniaga. Usaha dan inisiatif peniaga sendiri adalah lebih baik dari mengharapkan bantuan. Bantuan yang disediakan, sebenarnya bertujuan mendorong penglibatan lebih ramai lagi di kalangan orang Melayu. Hakikat ini hendaklah disedari. Oleh itu perubahan sikap adalah perlu jika ingin maju.

Para peniaga juga mestilah mempunyai fikiran-fikiran yang terbuka dan sentiasa mempunyai minat untuk menambah pengetahuan mengenai aspek perniagaan. Pengetahuan yang didapati dapat membantu meningkat lagi prestasi perniagaan.

Sebenarnya, terdapat banyak institusi-institusi yang menawarkan latihan-latihan dan kursus-kursus jangka pendek mengenai pengurusan perniagaan dan sebagainya. Antaranya seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA), Kementerian Kebudayaan Belia dan Sukan (KKBS), Pusat Daya Pengeluaran Negara (PDPN) dan lain-lain lagi.

Peluang-peluang yang disediakan hendaklah direbut untuk menambah pengetahuan dari yang sedia ada. Pengalaman yang didapati dari pemerhatian adalah tidak mencukupi tanpa mempelajari teknik-teknik perniagaan yang bercorak moden. Ini kerana bentuk perniagaan sentiasa berubah dari semasa ke semasa.

Persatuan Peniaga Kecil banyak diwujudkan untuk memperjuangkan nasib dan kepentingan para peniaga. Oleh itu para peniaga hendaklah melibatkan diri dalam persatuan seumpama ini. Banyak faedah yang boleh diperolehi dari persatuan. Melalui berpesatuan ahli-ahlinya boleh bermuafakat menubuhkan Syarikat Perbekalan barang-barang keperluan peniaga. Selama ini mereka menghadapi masalah pembekalan barangan dan harga yang tinggi dan kadar potongan yang rendah. Syarikat Pembekalan yang ditubuhkan akan dapat sedikit sebanyak mengurangkan masalah yang dihadapi itu.

4.6.2 Cadangan Pada Pihak Kerajaan

Dari segi pinjaman dan kemudahan, walaupun berbagai agensi diwujudkan untuk membantu memberi kemudahan pinjaman, namun begitu ramai peniaga kecil sukar mendapatkannya. Kejadian ini berlaku kerana syarat-syarat pinjaman yang begitu ketat, terutamanya syarat yang dikenakan oleh bank-bank perdagangan.

Disarankan supaya syarat-syarat pinjaman seperti keperluan cagaran dan penjamin dilonggarkan. Bank-bank menghendaki cagaran berupa tanah, bangunan atau sesuatu yang dapat dicagarkan dan juga menghendaki dua orang penjamin. Kebanyakan peniaga kecil tidak dapat

menyediakan cagaran kerana mereka tidak mempunyai harta seperti mana yang dikehendaki. Selain itu mereka juga gagal mengemukakan penjamin, kebanyakan orang tidak mahu menjadi penjamin kepada sesuatu pinjaman kerana takut menanggung risiko.

Dalam hal ini, pihak kerajaan hendaklah memberi perhatian yang lebih untuk membantu para peniaga kecil. Cadangan pihak kerajaan¹⁰ bahawa mereka memperuntukkan \$30 juta, di mana para peniaga boleh meminjam sehingga \$2000.00 dengan kadar faedah empat peratus setahun merupakan satu peluang yang baik disediakan untuk para peniaga kecil. Melalui cara ini dapat menggalakkan ramai lagi orang Melayu menceburi bidang ini.

Kemudahan untuk mendapatkan lesen dan kadar bayaran lesen untuk perniagaan kecil hendaklah disemak semula. Kebanyakan mereka yang berminat dalam perniagaan sukar memperolehi lesen. Selain itu kadar bayaran lesen yang agak tinggi iaitu \$122.00 setahun. Bayaran lesen ini hendaklah dikurangkan demi untuk menambahkan lagi bilangan penyertaan orang Melayu dalam perniagaan.

Setengah para peniaga yang mendapat pinjaman menghadapi masalah dari segi pembayaran balik. Ini kerana beberapa sebab yang tertentu. Oleh itu sebelum pihak agensi kerajaan dan institusi kewangan mengambil sebarang tindakan untuk mendapatkan kembali pinjaman, eloklah terlebih dahulu mereka menyiasat keadaan perniagaan para peminjam. Sebahagian besar gagal menjelaskan pinjaman kerana kemerosotan

¹⁰ Berita Harian, Sabtu, 21 Jun 1986.

perniagaan dan keadaan ekonomi semasa yang tidak menentu. Ini sedikit sebanyak mempengaruhi keadaan perniagaan.

Kedua-dua pihak patut berbincang dan bukannya mengambil tindakan sewenang-wenangnya jika syarat pinjaman gagal dipatuhi. Ini demi kebaikan bersama. Pihak kerajaan dan institusi kewangan boleh mengambil tindakan sekiranya mendapati peminjam menyalahgunakan wang pinjaman. Penyasatan hendaklah dilakukan terlebih dahulu supaya mereka yang benar-benar menjalankan perniagaan tidak teraniaya daripada tindakan-tindakan yang diambil.

Dari segi melahirkan bilangan usahawan di kalangan orang Melayu pihak kerajaan hendaklah mengembelinkan usaha ke arah yang lebih positif. Usahawan dapat dilahirkan melalui pendidikan. Tempat yang paling sesuai bagi melatih dan mendidik bakal usahawan ialah sekolah. Anak-anak Melayu hendaklah didedahkan atau diorientasikan pemikiran mereka ke arah perniagaan dan perindustrian. Pelajaran perdagangan dan vokesyenal hendaklah dijadikan sebagai satu mata-pelajaran wajib di semua sekolah menengah.

Dari tinjau dalam bab II didapati taraf pendidikan orang Melayu yang menceburi bidang ini adalah rendah. Oleh itu dalam konteks ini pihak kerajaan perlu melengkapkan pelajar-pelajar terutamanya pada peringkat Sijil Rendah Pelajaran (SRP), dan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dengan matapelajaran perdagangan dan vokesyenal. Mereka ini merupakan calon yang terbanyak yang akan menyertai bidang perniagaan setelah tamat pengajian kelak; lebih-lebih lagi dalam keadaan ekonomi negara yang tidak menentu di mana peluang

peluang pekerjaan di sektor lain berkurangan.

Bilangan pengangguran di peringkat lepasan sekolah menengah semakin meningkat. Jika program ini dilaksanakan, kemungkinan kadar pengangguran dapat dikurangkan dan alternatif mereka ialah bidang perniagaan.

Kebanyakan peniaga Melayu yang mendapat latihan dalam bidang keusahawanan dan yang mendapat bantuan modal menghadapi masalah bila melibatkan diri dalam perniagaan. Mereka ini masih memerlukan khidmat nasihat dan sokongan, khidmat seperti ini sangat kurang didapati dan terhad. Agensi-agensi kerajaan hendaklah menambahkan khidmat nasihat dan sokongan kepada peniaga, pengusaha Melayu untuk menjamin mereka yang memerlukannya mendapat kemudahan ini.

Kaunseling perniagaan hendaklah diwujudkan di setiap bandar dan dengan kerjasama persatuan peniaga, khidmat ini akan dapat diperbanyakkan lagi.

Selain itu cadangan untuk penubuhan Jawatankuasa Petugas Usahasama antara beberapa Kementerian dengan Dewan Perniagaan dan Perindustrian Melayu Malaysia (DPPMM)¹¹ merupakan satu usaha yang baik. Melalui cara ini peniaga dan pengusaha Melayu akan mudah mendapatkan kemudahan khidmat bantuan nasihat dan kepakaran. Selain itu perbincangan dan pertemuan antara pihak peniaga dengan pihak kementerian, jabatan dan agensi kerajaan dapat diadakan bagi mengatasi

¹¹ Berita Harian, Sabtu, 31 Mei, 1986.

pelbagai kesulitan yang timbul mengenai perniagaan.

Cadangan pihak kerajaan menyediakan lebih banyak lagi tapak-tapak perniagaan merupakan satu langkah yang baik. Akan tetapi aspek perletakan tapak perniagaan hendaklah dikaji dari segala aspek sebelum dilaksanakan. Seringkali terdengar rungutan dari para peniaga bahawa perletakan tapak perniagaan yang dibina tidak strategik dari segi perniagaan.

Ucapan Dr. Mahathir ketika merasmikan persidangan tahunan ke 28, Gabungan Persatuan Penjaja dan Peniaga Kecil Malaysia¹², bahawa pihak kerajaan mensyaratkan pemaaju perumahan menyediakan satu tapak khas untuk peniaga kecil dan penjaja di kawasan perumahan yang mereka majukan, merupakan satu tindakan yang baik. Hal ini dapat melahirkan ramai peniaga Bumiputera dan lagipun kawasan perumahan merupakan tapak yang sesuai untuk perniagaan.

Usaha pihak MARA menyediakan lebih banyak lagi bangunan-bangunan perniagaan, untuk memenuhi matlamatnya menambah bilangan penyertaan Bumiputera sepatutnya digembelengkan lagi. Mereka haruslah menjadikan pusat-pusat perniagaan yang didirikan sebagai benar-benar strategik, bangunan yang dibina hendaklah sesuai dari segi bentuknya dan mampu menarik minat pelanggan.

¹²Berita Harian, Jun 1986.

MARA haruslah berhati-hati dalam memilih pusat pengajian yang hendak dibina dan disewakan kepada peniaga-peniaga Bumiputera. Tanggungjawabnya untuk meningkatkan imej pusat-pusat yang sedia ada supaya pusat itu benar-benar menjadi pusat perniagaan yang menguntungkan. Sekiranya pihak MARA masih berpegang pada konsep lama dan bergiat semata-mata kerana desakan, sudah pasti pihak MARA menjadi sasaran cemoahan dan tidak mungkin apa yang diamanahkan kepadanya untuk melahirkan masyarakat perindustrian akan tercapai.

4.6.3 Cadangan Pada Masyarakat

Perubahan sikap masyarakat ke arah yang positif sangat diharapkan dalam usaha mengujudkan masyarakat perdagangan dan perindustrian di kalangan kaum Bumiputera. Jika perubahan sikap tidak digalakkan matlamat yang diharapkan itu tidak akan tercapai.

Pentingnya satu cara untuk mengalihkan perhatian masyarakat daripada bergiat dalam kegiatan-kegiatan kerja bercorak makan gaji ke arah melipat gandakan usaha-usaha memajukan perniagaan. Seringkali kita dapati, bahawa orang yang terlibat dalam perniagaan terdiri daripada mereka yang gagal dalam peperiksaan dan yang gagal mendapat pekerjaan yang bercorak makan gaji.

Perubahan sikap perlu dijalankan khusus dalam konteks penyertaan orang-orang Melayu dalam perniagaan. Penghapusan sikap suka makan gaji dan tidak berani mengambil bahagian dalam perniagaan harus dijalankan secepat mungkin.

Penerangan-penerangan terutamanya dari pihak kerajaan, harus dilipat gandakan demi mengujudkan perubahan sikap di kalangan orang Melayu. Lebih-lebih lagi di masa sekarang ini di mana tingkat pengangguran yang tinggi. Kempen-kempen dan kursus-kursus kesedaran hendaklah diberikan terutama kepada bakal-bakal peniaga. Penekanan galakan dan perubahan ini hendaklah seeloknya ditumpukan kepada golongan belia dan mereka yang mempunyai pelajaran yang baik, agar dapat menentukan mereka ini lebih bertenaga dan lebih cepat memahami selok belok perniagaan.

Pandangan serong masyarakat terhadap peniaga-peniaga Bumiputera haruslah diubah. Seringkali masyarakat menganggap bahawa peniaga Bumiputera tidak mampu melakukan kerja-kerja sebaik peniaga-peniaga bukan Bumiputera dalam segala segi. Sikap seperti ini boleh membunuh semangat golongan Bumiputera untuk berniaga kerana keraguan masyarakat terhadap keupayaan mereka.

Sebenarnya golongan Bumiputera mampu dan setanding dengan golongan bukan Bumiputera jika mereka diberi peluang dan diberi latihan yang mencukupi.

Oleh itu, perubahan sikap masyarakat adalah sangat diharapkan demi melihat peningkatan dan kemajuan kaum Bumiputera dalam bidang perniagaan.

PENUTUP DAN KESIMPULAN

Bab ini akan merumuskan beberapa perkara yang ditemui dari perbincangan dalam bab-bab yang lalu. Seterusnya membuat suatu kesimpulan mengenai peniaga di sini.

Didapati bahawa majoriti peniaga yang dikaji terdiri daripada golongan lelaki yang berada dalam lingkungan umur pertengahan, sudah berumah tangga dan mempunyai tanggungan. Lebih daripada 60% peniaga hanya mendapat pendidikan setakat peringkat rendah sahaja. Apa yang nyata dari pola hubungan antara umur dengan taraf pelajaran ialah bahawa golongan yang agak tua hanya mendapat pendidikan setakat peringkat rendah. Sebaliknya mereka yang terdiri daripada golongan muda, kebanyakan mendapat pendidikan sehingga peringkat menengah.

Implikasi dari pendidikan yang rendah, didapati mereka tidak mempunyai pengurusan perniagaan yang teratur dan juga tidak mempunyai pengurusan kewangan yang baik. Hal ini menyulitkan urusan perniagaan mereka dan sukar untuk membuat pinjaman. Pihak institusi kewangan seperti MARA dan Bank-bank Perdagangan, meneliti rekod kewangan terlebih dahulu sebelum meluluskan sesuatu pinjaman.

Kebanyakan peniaga memasuki bidang ini dengan menempa sejarah sebagai orang pertama dari keluarga masing-masing. Seramai 40% peniaga menjadikan bidang ini sebagai pekerjaan awal. Pemilihan bidang ini dilakukan kerana tidak mempunyai kelayakan akademik yang baik, untuk membolehkan mereka memohon pekerjaan dalam perkhidmatan kerajaan.

Walaupun begitu terdapat kekecualian di mana beberapa orang peniaga mempunyai kelayakan yang baik tidak memohon jawatan dalam perkhidmatan kerajaan, kerana minat dalam bidang perniagaan.

Terdapat juga mereka yang bekerja di sektor lain sebelum menceburi bidang ini. Antaranya ialah seperti pegawai kerajaan, askar, pekerja kilang/swasta, pesawah dan pembantu kedai. Penglibatan mereka dalam bidang ini selain kerana minat juga sebagai salah satu cara mencari nafkah dan kedudukan yang lebih baik.

Dilihat dari latarbelakang pekerjaan ibubapa, mereka mempunyai ibubapa yang terlibat dalam berbagai bidang pekerjaan seperti guru, pesawah, penoreh getah dan tukang rumah. Namun begitu yang jelasnya, majoriti tidak mengikuti jejak langkah ibubapa, sebaliknya terdapat kecenderungan pemilihan pekerjaan yang berbeza daripada ibubapa mereka. Ini menunjukkan bahawa pekerjaan ibubapa tidak mempengaruhi pemilihan pekerjaan pada anak-anak. Namun begitu, terdapat kekecualian bagi 33% orang peniaga yang mengikuti pekerjaan ibubapa mereka sebagai peniaga. Mereka ini mengambilalih perniagaan ibubapa dan ada juga membuka perniagaan yang tidak mempunyai hubungan dengan ibubapa mereka.

Terdapat suatu sikap yang positif di kalangan peniaga yang dikaji. Mereka berasa optimis terhadap masa hadapan perniagaan yang dijalankan. Mereka tidak akan meninggalkan perniagaan dan sanggup menghadapi cabaran dan risiko. Di sini memperlihatkan adanya ciri-ciri usahawan pada diri para peniaga.

Apabila diperhatikan pada lapangan perniagaan yang dimasuki, jelas menunjukkan bahawa majoriti terlibat dalam perniagaan jenis yang tidak memerlukan pada kemahiran yang tinggi. Mereka terlibat dalam perniagaan seperti barang pakaian, kraftangan, beg, kasut, buku dan alatulis, makanan dan barangan rumahtangga seperti pinggan mangkuk. Perniagaan jenis ini tidak memerlukan kemahiran yang tinggi dan mampu dikendalikan secara bersendirian dan juga tidak memerlukan pada tingkat pelajaran yang tinggi. Tidak ramai yang terlibat dalam bidang perniagaan yang memerlukan kemahiran seperti kedai jahit menjahit, membaiki alat letrik seperti radio dan TV dan juga membaiki jam.

Di sini dapat dikatakan bahawa pemilihan jenis perniagaan yang ingin diceburi bergantung pada kemampuan seseorang. Mereka yang tidak berkemahiran lebih suka memilih jenis perniagaan yang mudah dikendalikan sebaliknya mereka yang mempunyai kemahiran, menceburi bidang yang sama dengan kemahiran yang ada pada mereka.

Usaha perniagaan yang dijalankan dimulakan dengan modal permulaan yang kecil iaitu di bawah \$5,000.00 dan dikendalikan secara perseorangan. Tenaga pembantu yang diupah tidak diambil, kerana bentuk perniagaan yang kecil dan mampu dikendalikan sendirian di samping bantuan dari anak dan isteri.

Majoriti peniaga memulakan perniagaan dengan sumber modal dari pinjaman keluarga dan simpanan sendiri. Ini kerana kesukaran memperolehi pinjaman dari institusi kewangan. Pinjaman keluarga sama ada dari ibu-bapa, mertua, dan saudara mara yang lain. Di sini jelas menunjukkan bahawa hubungan kekeluargaan masih lagi berfungsi sebagai tempat bergan-

tung untuk sumber modal dan lain-lain lagi. Hubungan kekeluargaan masih lagi penting di kalangan orang-orang Melayu.

Oleh kerana bentuk modal yang kecil, maka bentuk perniagaan yang dijalankan juga kecil. Dengan ini, bentuk pengurusan mampu dikendalikan secara sendirian seperti urusan pembelian barangan, pengaturan barang-barang, menarik dan melayan pelanggan dan juga urusan kewangan. Walaupun begitu dalam urusan kewangan terdapat kelemahan yang ketara. Kebanyakan peniaga tidak mempunyai rekod simpanan kira-kira yang teratur dan sistematik. Faktur ini berkaitan dengan kedudukan mereka, di mana tidak pernah menerima latihan dan kursus dalam aspek perniagaan dan simpan kira-kira. Segala yang mereka kendalikan didasarkan pada pengalaman dan pemerhatian dari perniagaan yang dijalankan oleh orang lain. Hanya beberapa orang peniaga yang mempunyai rekod simpanan kira-kira yang teratur.

Apa yang dapat diperhatikan ialah bahawa golongan umur pertengahan mempunyai pengurusan perniagaan yang lebih baik seperti pengurusan kewangan dan pengendalian perniagaan. Mereka ini mempunyai taraf pendidikan yang agak tinggi iaitu hingga peringkat menengah dan ada yang pernah menerima kursus-kursus mengenai perniagaan. Dengan itu mereka mampu membuat keputusan mengenai dasar dan pelaksanaan perniagaan mereka.

Peniaga yang dikaji menghadapi berbagai masalah seperti masalah modal, masalah pengurusan, masalah sumber bekalan, masalah mendapatkan pelanggan dan sebagainya. Setelah dibuat perbandingan dengan kajian yang terdahulu terdapat persamaan dari segi masalah yang dihadapi ini. Dengan

itu dapat dikatakan masalah yang dihadapi adalah masalah umum bagi para peniaga yang mesti dihadapi. Inilah yang dikatakan cabaran dalam bidang perniagaan dan mereka yang sanggup menghadapi dengan tabah sahaja yang akan berjaya.

Berdasarkan pada penjelasan di atas, satu kesimpulan dibuat ialah bahawa peniaga yang dikaji dapat ditakrifkan sebagai peniaga kecil. Ini berdasarkan pada kajian yang dilakukan dan juga berbanding dengan kajian-kajian yang lalu. Dari perbandingan itu terdapat pola-pola persamaan seperti modal permulaan di bawah paras \$5,000.00, penguasaan secara perseorangan, dibantu oleh 2 atau 3 orang pembantu dan jenis perniagaan yang tidak memerlukan kemahiran yang tinggi. Walau apapun takrif yang diberi, para peniaga di sini dapat digolongkan sebagai peniaga kecil.

BIBLIOGRAFI

(A) Buku-buku

1. Ahmad Mahdzan Ayob, Kaedah Penyelidikan Sosioekonomi, Suatu Pengenalan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1985.
2. Charlesworth, Harold K., Increasing the Number of Bumiputera Entrepreneurs, A Report Submitted to Director, ITM, Shah Alam, Selangor, 1974.
3. Harold, W. Berkman, Consumer Behavior, concepts and strategies, Gilson and Frankel, Inc., New York, 1981
4. Jonathan L. Freedman, David O. Sears, J. Merrill Carlsmith, Social Psychology (3th edition), Prentice Hall, Inc., New York, 1978.
5. Lasser, J.K., How to run a small business, McGraw Hill Book, co., New York.
6. Majlis Amanah Rakyat, Panduan Dan Penerangan, Kuala Lumpur.
7. Mahashim Bajuri, Pengurusan Perniagaan, Panduan Asas, Penerbit Fajar Bakti, Petaling Jaya, 1985.
8. Mahathir Mohammad Dr., Panduan Peniaga Kecil, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1974.
9. Mansur Latif, Asas Perdagangan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1975.

10. Mohd Fauzi Hj. Yaacob, Peniaga dan Perniagaan Melayu di Kelantan, Satu Kajian di Bandar Kota Bharu, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1985.
11. Mc Connell, Campbell R., Economic: Principles, Problems and Policies, Mc Graw Hill Book Co. 6th Edition, Tokyo, 1975.
12. Pusat Daya Pengeluaran Negara, Melahirkan Usahawan Bumiputera, Percetakan Koperatif Malaysia Berhad, Petaling Jaya, 1976.
13. Sondang P. Siagan, Falsafah Pentadbiran dan Pengurusan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1981.
14. Timmons, J.A., Smollen, L.E. dan Dingee, A.L.M., New Venture Creation: A Guide To Small Business Development, Homewood, Ervin, 1977.

(B) Tesis

1. Abd. Halim Ali, Peruncit-peruncit Bumiputera, Cabaran dan Harapan, Dengan Tumpuan Kajian kepada Pekan-pekan Terpilih di Negeri Melaka, Latihan Ilmiah, Jabatan Pentadbiran Perniagaan, Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1983/84.
2. Che Ros bt Rahim, Kajian Sosioekonomi Peniaga-peniaga Kraftangan; Satu Kajian Kes di Taman Merdeka, Jalan Bandar Hilir, Melaka, Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur 1983/84.

3. Fatimah bt Daud, Penyertaan Wanita Bumiputera Dalam Perniagaan dan Perusahaan di Kuala Lumpur, Tesis M.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1975.
4. Ibrahim Mohammad, Kegiatan Orang-orang Melayu Dalam Perusahaan dan Perniagaan di Pekan Parit Raja, Batu Pahat Johor, Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur 1975/76.
5. Mohd Zakaria Basimin, Beberapa Aspek Sosioekonomi yang Dihadapi oleh Penjaja-penjaja Melayu di Johor Bharu, Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1977/78.
6. Nik Mohd. Adeen Nik Mohd Salleh, Peniaga Kecil Bumiputera: Satu Kajian Kes di Pasar Lembah Kota Bharu, Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1984/85.
7. Popenoe, Oliver, Malay Entrepreneurs; an analysis of the leading Malay Businessmen in Western Malaysia, Thesis (Ph.D.), London School of Economics, 1970.
8. Salmah bt Aziz, Peniaga-peniaga Kecil Melayu Di kawasan Majlis Perbandaran Ipoh, Perak. Latihan Ilmiah, Fakulti Ekonomi dan Pentadbiran, Universiti Malaya, Kuala Lumpur 1981/82.
9. Salmiah Sulaiman, Penyertaan Orang-orang Melayu Dalam Lapangan Perdagangan dan Perusahaan Khasnya Peniaga-peniaga Runcit di Bandar Alor Setar, Kedah, Latihan Ilmiah B.A., Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur 1973/74.

10. Sazali Kamaruddin, Peniaga dan Perniagaan Bumiputera di Kompleks-kompleks Perniagaan di Kuala Lumpur; Satu Kajian di Kompleks Pertama, Latihan Ilmiah, Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1984/85.
11. Zariah Md. Khir, Penyertaan Orang-orang Melayu di dalam Perniagaan di Bandar Alor Setar, Kedah: Latihan Ilmiah, Jabatan Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, Kuala Lumpur, 1973/74.

(C) Laporan dan Majalah

Kerajaan Malaysia, Rancangan Malaysia Keempat 1981-85, Percetakan Negara, Kuala Lumpur.

Kerajaan Malaysia, Rancangan Malaysia Kelima 1986-90, Percetakan Negara, Kuala Lumpur.

Kongres Ekonomi Bumiputera, 1980, Kuala Lumpur.

Dewan Masyarakat.

LAMPIRAN

MALAYSIA: PERBELANJAAN PEMBANGUNAN AWAM
BAGI SEKTOR PERDAGANGAN, 1981-90
(\$Juta)

Agensi	Peruntukan RME 1981-85	Anggaran Perbelanjaan 1981-85	Peruntukan RML 1986-90
UDA	726.36	726.29	610.44
MARA	270.01	265.68	292.84
PKEN-PKEN	173.59	173.59	235.07
PDPN	19.24	19.24	17.92
FIMA	36.80	36.80	31.80
Peniaga kecil	29.90	25.70	40.00
PERNAS	2.00	2.00	4.00
Kementerian Perdagangan dan Perindustrian	1.64	1.64	14.69
Jumlah	1,259.54	1,250.94	1,246.76

Sumber: Rancangan Malaysia Kelima.

Kertas soalselidik mengenai penglibatan Bumiputera di dalam
bidang perniagaan. Satu kajian kes di Komplek Perniagaan
Pekan Rabu, Alor Setar, Kedah

Nama Pembanci:

Tarikh: Masa:

(A) Data-data Peribadi Peniaga.

1. Nama;
2. Umur;
3. Tempat Lahir;
4. Alamat Sekarang;
.....

5. Jantina;

Lelaki ()

Perempuan ()

6. Status Perkahwinan;

Kahwin ()

Bujang ()

Janda ()

Duda ()

7. Tanggungan;

Nama

1

Jantina

1

Umur

1

Pelajaran

8. Taraf Pelajaran;

a) Formal

Aliran	Tempat Sekolah	Tahun	Kelulusan
Melayu			
Inggeris			
Arab/Agama			
Lain-lain(sebutkan)			

b) Tidak Formal

- Belajar Sendiri ()
- Sekolah Malam ()
- Gaya Pos ()
- Lain-lain(nyatakan)

c) Latihan pekerjaan/perniagaan

Nama Kursus	Tempat	Berapa Lama	Penganjur
i)			
ii)			
iii)			
iv)			

- 9. Pekerjaan dahulu(jika ada)
- 10. Sebab meninggalkan pekerjaan dahulu;
-
- 11. Pekerjaan bapa;

(B) Perdagangan/Perniagaan/Perusahaan.

1. Jenis Perniagaan

Persendirian ()

Perkongsi ()

Jika berkongsi berapa orang;

2. Jenis-jenis barang perniagaan;

.....

3. Modal semasa mula buka kedai \$.....

Modal sekarang \$.....

Sumber-sumber modal; \$ %

Pinjaman keluarga ()

Harta warisan ()

Bank (nyatakan).....()

Mara ()

Koperasi ()

Syarikat Kewangan ()

Lain-lain

4. Jika Pinjaman keluarga, nyatakan hubungan;

Ibu bapa () \$.....

Adik beradik () \$.....

Ipar () \$.....

Mertua () \$.....

Sepupu () \$.....

Lain-lain(nyatakan) () \$.....

5. Kadar faedah pinjaman:.....

6. Bayaran pinjaman:

Ansuran ()

Bulanan ()

7. Pinjaman:

Sudah dijelas ()

Sedang membayar ()

Belum bayar ()

8. Pandangan ke atas faedah:

a) Atas kadar:

Tinggi ()

Berpatutan ()

Rendah ()

b) Atas Faedah:

Patut ()

Tidak Patut ()

c) Alasan-alasan i)

ii)

iii)

(C) Organisasi Perniagaan

1. Pengurusan:

Bersendirian ()

Bantuan keluarga ()

Upah orang lain ()

7. Simpanan kira-kira, dibuat;
- Setiap hari ()
 - Mingguan ()
 - Bulanan ()
 - Tahunan ()
8. Yang mengendalikan kira-kira;
- Sendiri ()
 - Jurukira yang berpengalaman ()
 - Tiada kira-kira ()
9. Pemasaran;
- Tempatan ()
 - Luar negeri ()
10. Sambutan dari pelanggan;
- Memuaskan ()
 - Tidak memuaskan ()
11. Jika memuaskan mengapa;
- Pelanggan beli dengan jumlah yang besar ()
 - Pelanggan tidak cerewet ()
 - Lain-lain(nyatakan) ()
12. Jika tidak memuaskan mengapa;
- Pelanggan beli pada kasar yang kecil ()
 - Pelanggan terlalu cerewet ()
 - Pelanggan hanya suka tengok-tengok sahaja ()
 - Lain-lain(nyatakan) ()

13. Berapakah selalunya perbelanjaan pelanggan di kedai saudara; (anggaran)

Sehari (\$)	Seminggu (\$)	Sebulan (\$)
Jumlah		

14. Jumlah pelanggan dalam masa (anggaran);

- Sehari
- Seminggu
- Sebulan

(D) Sikap yang perlu bagi seorang peniaga;

Apakah ciri-ciri yang perlu pada pendapat anda yang harus ada pada seorang usahawan untuk berjaya. Pilih satu untuk yang terpenting, dua untuk kedua penting dan seterusnya.

- 1. i) Kejujuran ()
- ii) Kesabaran ()
- iii) Kesiediaan untuk menerima nasihat/ikuti latihan ()
- iv) Kerja kuat ()
- v) Bersedia untuk menukar corak perniagaan ()
- vi) Bersedia menyertai Persatuan Peniaga ()

2. Mengapa anda memilih itu sebagai ciri-ciri yang terpenting. Alasan

- i)
- ii)
- iii)

3. Jika saudara menyedari bahawa hasil jualan saudara merosot, apakah yang saudara lakukan;

- i) Pengiklanan kedai dalam TV, radio akhbar dll. ()
- ii) Jualan dari pintu ke pintu ()
- iii) Berikan pelanggan hadiah ()
- iv) Tukar jenis perniagaan ()
- v) Tukar tempat perniagaan ()
- vi) Minta nasihat dari pakar-pakar Persatuan Peniaga ()
- vii) Lain-lain(nyatakan)..... ()

(E) Masalah-masalah berkaitan dengan,

- a) Modal ()
 - i) Kekurangan modal ()
 - ii) Susah untuk meminjam dari bank-bank kerana,
 - a) Tiada cagaran ()
 - b) Tiada penjamin ()
 - c) Tidak dapat menyakinkan pihak bank bagi pembayaran balik ()
 - d) Bunga yang tinggi ()
 - e) Lain-lain(Nyatakan ().....
- b) Tenaga kerja
 - a) tiada pekerja yang berpengalaman ()
 - b) sukar untuk mendapat pekerja ()
 - c) upah yang tinggi ()
 - d) pekerja yang tidak jujur ()

c) Pemasaran/jualan

- i) tiada pengetahuan dalam sistem pemasaran moden () ()
- ii) menghadapi kos yang besar dalam menjual barang-barang seperti kos jualan, pengangkutan, letrik dll. ()

d) Persaingan

- i) persaingan dari bangsa-bangsa lain seperti harga yang ditawarkan ()
- ii) persaingan dari kedai-kedai lain di luar komplek dari segi;
 - a) harga ()
 - b) pelanggan ()
 - c) publisiti ()
 - d) jenis barang-barang yang sama ()

e) Mendapatkan bekalan;

1. Siapakah pembekal utama bagi barang-barang saudara,

- a) Pernas ()
- b) Beli sendiri ()
- c) Agensi-agensi kerajaan yang lain ()
- d) Sahabat handai ()
- e) Lain-lain(nyatakan).....()

2. Adakah mereka itu merupakan pembekal tetap;

- a) Ya
- b) Tidak

3. Jika tetap mengapa saudara pilih mereka sebagai pembekal tetap saudara;

- i) kerana ia baik hati ()
- ii) membekal dengan harga murah ()
- iii) senang berjumpa dan berunding ()
- iv) boleh bertolak ansur ()

4. Jika anda tidak mempunyai pembekal tetap mengapa?

- i) Tidak mahu terikat ()
- ii) Mahu memilih pembekal yang tersendiri ()
- iii) Suka pada pembekal yang ramai ()
- iv) Tidak ada pembekal ()

5. Masa yang diambil untuk mendapatkan bekalan

- i) cepat ()
- ii) lambat ()

6. Kalau cepat berapa lama;

- kurang dari satu hari ()
- 1 hari - 7 hari ()
- 1 minggu - 4 minggu ()
- kurang dari 4 minggu ()

7. Kalau lambat berapa lama:

- lebih dari 2 minggu ()
- 2 minggu - 4 minggu ()

(F) Pelanggan

- 1. Melayu sahaja ()
- Segala bangsa ()

2. Jika pelanggan dari bangsa Melayu sahaja apakah sebabnya yang logik pada fikiran anda;

- Pelanggan Melayu ingin menolong bangsa ()
- sudah biasa ()
- Sikap prasangka bangsa asing ()
- Kedai-kedai bangsa lain lebih murah ()
- Lain-lain(nyatakan)..... ()

3. Dalam masa-masa manakah paling ramai pelanggan;

- Setiap hari ()
- Hari kelepasan am sahaja ()
- Hari-hari perayaan ()
- Lain-lain(nyatakan)..... ()

(G) Sewa Kedai

1. Berapakah sewa kedai yang dikenakan \$.....sebulan.

2. Pendapat saudara tentang sewa ini;

- Terlalu tinggi ()
- Tinggi ()
- Berpatutan ()
- Rendah ()

(H) Agensi Kerajaan yang tidak efektif

1. Adakah anda mendapat khidmat bantuan, nasihat kepakaran dari mana-mana pihak.

- a) Ya
- b) Tidak

2. Sebutkan nama badan-badan itu.

- i)
- ii)
- iii)

3. Jenis/nasihat yang diterima. Latihan/kursus

- a) Pengurusan ()
- b) Penyimpan kira-kira ()
- c) Pemasaran ()
- d) Publisiti ()

4. Adakah anda berpuas hati dengan bantuan-bantuan itu
(Tolong nyatakan mana yang puashati/mana yang tidak
puashati).

.....
.....

5. Alasan i)
ii)
iii)

6. Adakah anda menganggotai mana-mana persatuan?

Ya/Tidak

7. Jika ada sebutkan nama persatuan itu?

.....

8. Keanggotaan dalam persatuan

- Ahli biasa ()
- Ahli jawatankuasa ()
- Presiden/pemimpin ()

9. Berapa lama sudah menjadi ahli tahun.

10. Yuran setahun \$
11. Berapa kali mesyuarat dalam setahun:
12. Faedah-faedah Persatuan ini pada pendapat anda:
- i)
 - ii)
 - iii)
 - iv)

13. Adakah anda berpuashati dengan persatuan ini?

Ya/Tidak

Jika Ya dari segi apa

- i)
- ii)
- iii)

Jika tidak, apa alasan anda:

- i)
- ii)
- iii)

1. Masalah Lokasi:

- i) Tidak strategik ()
- Jauh dari pusat orang ramai ()
- Terletak pada tempat-tempat yang tiada kemudahan pelanggan ()
- Tempat yang kotor ()

Lain-lain (nyatakan) ()

ii) Apakah langkah-langkah yang anda jalankan jika wujud masalah lokasi ini;

Pindah ke tempat lain ()

Adakah anda adakan publisiti pada orang ramai ()

Tidak buat apa-apa ()

Minta nasihat dari persatuan ()

Berdailog dengan pemilik komplek/jabatan jabatan kerajaan dan lain-lain ()

Tutup kedai ()

(J) Pandangan dan sikap peniaga terhadap beberapa perkara berikut mengenai perniagaan Bumiputera secara keseluruhannya

Kod:

1. Benar-benar setuju
2. Setuju
3. Tidak setuju
4. Benar-benar tidak setuju
- N. Neutral

1. Jenis barang-barang yang dijual

Bermutu tinggi ()

Sederhana sahaja ()

Tidak bermutu langsung ()

2. Pelanggan-pelanggan mempunyai:

- | | |
|------------------------|-----|
| Banyak pilihan | () |
| Sedikit pilihan | () |
| Tiada pilihan langsung | () |

3. Jurujual:

- | | |
|--------------------------|-----|
| Baik hati | () |
| Pandai melayan pelanggan | () |
| Sederhana sahaja | () |
| Sombong | () |

4. Harga:

- | | |
|---------------|-----|
| Terlalu mahal | () |
| Mahal | () |
| Berpatutan | () |
| Murah | () |

5. Kemudahan (bayaran):

- | | |
|--------------------------|-----|
| Tidak kemudahan langsung | () |
| Sedikit sahaja | () |
| Banyak kemudahan | () |
| Lain-lain | () |

(K) Berikan pendapat anda tentang perkara-perkara berikut
tentang peniaga-peniaga Bumiputera:

- (a) Peniaga Bumiputera tahu bagaimana untuk melayan pelanggan ()
- (b) Mereka tahun tentang kegemaran barang-barang orang ramai ()
- (c) Peniaga Melayu suka memberi hutang kepada pelanggannya ()
- (d) Peniaga Melayu tidak mahir dalam pemasaran dan jualan ()
- (e) Mereka kurang pengalaman berniaga ()
- (f) Tiada cukup barang untuk dijual ()
- (g) Mereka suka bergabung dengan Persatuan Perniagaan ()
- (h) Mereka berniaga kerana ikut-ikutan orang sahaja ()
- (i) Peniaga Melayu tidak agresif ()

Pinjaman: Bank patut siasat latar belakang

ALOR STAR, Selasa — Persatuan Penaja dan Peniaga Kecil Kedah meminta bank-bank yang mengeluarkan pinjaman menyiasat latar belakang peminjam sebelum mengambil tindakan ke atas mereka yang gagal menjelaskan pinjaman.

Pengerusinya, Encik Ayub Haji Saad, berkata, sebilangan besar daripada mereka tidak dapat membayar ansuran pinjaman kerana perniagaan mereka tidak mencapai keuntungan setiap bulan.

Menurutnya, bank boleh menyiasat dan membuat tindakan sendiri jika mendapati ada peniaga yang menyalahgunakan pinjaman yang diperolehi itu.

Bellau mengulas Ingatan Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad kepada bank-bank di negara ini supaya jangan memaksa peminjam membayar hutang se-

dangkan mereka tahu peminjam tidak mampu.

Perdana Menteri berkata, paksaan akan hanya memburukkan lagi keadaan, terutama ketika ekonomi negara masih lembap sekarang.

Encik Ayub berkata, peniaga-peniaga yang mampu pasti akan menyelesaikan pinjaman mereka.

"Tekanan ke atas peminjam yang tidak mampu bukan sahaja menyusahkan peminjam, malah bank juga," katanya.

Longgarkan syarat

Menurutnya, dalam keadaan sekarang semua pihak mesti berusaha menyelesaikan masalah dengan tenang dan bukannya dengan perasaan.

Encik Ayub menyifatkan Ingatan Perdana Menteri itu patut mendapat perhatian sewajarnya daripada

bank-bank di negara ini kerana mereka akan memperoleh kembali wang yang dipinjamkan jika peniaga mendapat keuntungan yang memuaskan.

Bellau meminta bank dan Mara melonggarkan syarat-syarat pinjaman kerana syarat yang dikenakan kini menimbulkan kesulitan kepada peminjam.

"Badan-badan itu diarah membantu peniaga Bumiputera yang tidak mampu.

"Oleh itu, kedua-dua pihak patut berbincang dan bukan mengambil tindakan sewenang-wenangnya jika syarat-syarat pinjaman gagal dipatuhi sepenuhnya oleh peminjam," ujarnya.

Bagaimanapun, katanya, pihak berkenaan berhak membuat sebarang langkah untuk mendapatkan kembali pinjaman yang diberikan itu jika syarat-syarat yang dibincangkan antara peminjam itu membolehkan mereka berbuat demikian.

Syarat pinjaman khas peniaga kecil dipinda

KUALA LUMPUR, Jumaat — Beberapa syarat penyertaan skim pinjaman khas oleh peniaga dan peniaga kecil dipinda November lalu bagi memastikan skim itu berjalan lancar dan mencapai matlamatnya.

Pindaan skim pinjaman bernilai \$30 juta itu dibuat selepas perbincangan diadakan antara Syarikat Jaminan Kredit Malaysia Berhad (CGC), bank-bank perdagangan yang berkenaan dan persatuan peniaga dan peniaga kecil baru-baru ini.

Pengurus besar CGC, Zabir Bajuri dalam satu kenyataan berkata, pindaan itu dibuat selepas mengambil kira pelbagai masalah yang dialami untuk menjadikan skim itu benar-benar berkesan.

Antara syarat-syarat yang dipinda bagi membolehkan mereka mendapatkan pinjaman dengan lebih mudah dan cepat ialah:

● Selain lesen dan permit perniagaan rasmi yang perlu dikemukakan, pemohon kini boleh menunjukkan resit-resit

sah bahawa mereka menjalankan perniagaan di tempat tertentu seperti pasar malam dan pasar tani tetapi mempunyai lesen perniagaan atau kebenaran;

● Hanya pemohon yang mempunyai modal berbayar tidak melebihi \$5,000 layak memohon;

● Tidak perlu penjamin tetapi hanya seorang perujuk sahaja;

● Pemohon yang mempunyai syarat lain tetapi tidak menjalankan perniagaan sepenuh masa juga layak memohon;

● Meluaskan syarat pengiktirafan. Selain daripada persatuan peniaga dan peniaga kecil atau dewan perniagaan dan perindustrian, pengiktirafan juga boleh dibuat melalui 101 persatuan yang berdaftar dengan CGC; dan,

● Pemohon mesti warganegara Malaysia, menjalankan perniagaan yang berkeupayaan untuk membayar balik pinjaman, mempunyai modal sendiri yang jumlahnya berpatutan dan tidak mempunyai rekod pinjaman buruk



**ENCIK ZABIR
BAJURI**

dengan mana-mana agensi kewangan atau kerajaan.

Pelbagai sungutan sudah dikemukakan mengenai skim yang dilancarkan 15 Julai lalu. Antara sungutan peminjam ialah kelambatan memproses permohonan oleh bank-bank, kesukaran mendapatkan perujuk dan kesukaran menyediakan lesen sah.

Bank-bank pula bersungut mereka sukar menghubungi perujuk-

perujuk yang disediakan, sukar melawat peniaga kerana mereka bergerak dari satu tempat ke tempat dan kebanyakan pemohon tidak memberi butiran lengkap.

Skim itu bertujuan memberi kemudahan pinjaman kepada peniaga dan peniaga kecil di seluruh negara tidak melebihi \$2,000 yang dikendalikan oleh Bank Bumiputra Malaysia Berhad (BBMB), Malayan Banking Berhad (Maybank), Kwong Yik Bank Berhad dan United Malayan Banking Berhad (UMBC).

Semua pinjaman yang diluluskan oleh bank-bank perdagangan itu dijamin oleh CGC pada kadar faedah empat peratus setahun.

Zabir berharap persatuan-persatuan peniaga dan persatuan lain memberi sokongan ke atas pinjaman itu manakala bank-bank yang terbabit memberi kerjasama penuh.

Sejak pelancaran sehingga 30 November lalu, skim itu hanya meluluskan pinjaman berjumlah \$2.5 juta.

Peniaga bimbang kompleks beli-belah

ALOR STAR, Jumaat — Peniaga Bumiputera di kompleks perniagaan Pekan Rabu bimbang dengan pertumbuhan kompleks membeli-belah di bandar ini.

Pengerusi Koperasi Pekan Rabu, Haji Idris Mohammad berkata, pertumbuhan kompleks membeli-belah itu memberi kesan kepada peniaga Melayu, terutama mereka yang berniaga di kompleks ini.

"Kami meminta kerajaan menyekat banjir kompleks membeli-belah di bandar ini supaya peniaga Melayu dapat bertapak," katanya.

Menurutnya, kebanyakan kompleks itu menawarkan pelbagai tawaran, terutama

pada musim perayaan, menyebabkan orang ramai bertumpu ke situ.

Beliau berkata, Kompleks Pekan Rabu yang dibina pada 1977 untuk menempatkan peniaga Melayu adalah pusat membeli-belah tunggal di bandar ini dulu.

"Kini bilangannya meningkat kepada 10 buah," ujarnya.

Hidupkan semula

Peniaga memasarkan pelbagai barangan termasuk makanan Melayu, buah-buahan tempatan, alatulis dan kain baju.

Haji Idris berkata, pihaknya tetap menentang keras sebarang penambahan kompleks membeli-belah kerana bimbang peniaga di kompleks itu

akan terjejas.

Menurutnya, kebimbangan yang ketara ialah adanya ura-ura untuk menghidupkan semula pawagam Empire di sebelah Kompleks Pekan Rabu sebagai kompleks membeli-belah.

Tinjauan Berita Harian mendapati orang ramai bertumpu ke kompleks membeli-belah kerana mereka dapat melihat dan memilih barang-barang yang dipamerkan.

Seorang pelanggan, Encik Zakaria Ahmad, 32, berkata peniaga di Kompleks Pekan Rabu perlu mengubah sikap dengan memberi layanan yang memuaskan.

"Pelanggan bukan tidak ingin membeli barang-barang di kompleks itu, tetapi sikap dan layanan kurang baik oleh penjual menyebabkan pelanggan, terutama orang Melayu sendiri mencari pusat membeli-belah yang lain," katanya.

Ramai— penjaja kecil gulung tikar

ALOR STAR, Selasa — Beberapa penjaja kecil Bumiputera di sekitar bandar ini yang maju dalam perniagaan mereka sejak beberapa bulan lalu terpaksa gulung tikar berikutan kelemahan ekonomi dan persaingan yang dihadapi di pasaran sekarang.

Setiausaha Majlis Perbandaran Kota Star (MPKS), Encik Ahmad Abdullah, bagaimanapun berkata, sebab utama penjaja-penjaja itu menutup perniagaan ialah persaingan hebat daripada penjaja-penjaja bangsa lain.

Katanya, pihaknya setakat ini mengeluarkan 779 lesen perniagaan kepada penjaja-penjaja kecil Bumiputera tetapi sebahagian daripada mereka terpaksa meninggalkan perniagaan. Beliau bagaimanapun enggan memberitahu jumlah penjaja yang terbabit itu.

Menurutnya, pihaknya juga mengeluarkan lesen kepada 881 peniaga bukan Bumiputera tetapi kebanyakan daripada mereka masih berjaya meneruskan perniagaan.

"Penjaja-penjaja kecil Bumiputera terpaksa menghadapi persaingan dengan penjaja bangsa lain yang memberikan perkhidmatan lebih baik.

"Setakat ini MPKS hanya menerima sedikit saja permohonan daripada penjaja Bumiputera yang ingin membuka perniagaan baru," ujarnya.

Beliau berharap lebih ramai penjaja Bumiputera di sekitar bandar ini memohon mendapatkan lesen peniaga supaya mencapai kuota yang ditetapkan kepada penjaja Bumiputera.

Encik Ahmad berkata, MPKS akan memberi lesen perniagaan kepada mereka sekiranya dapat membuktikan perniagaan mereka boleh maju dan mempunyai tempat yang sesuai.

Mengenai penjaja-penjaja haram di bandar ini beliau berkata, pihaknya sentiasa mengambil berat mengenai masalah itu dan keadilan mereka dapat dikawal.

"Untuk mengatasi masalah itu MPKS kadang-kadang terpaksa memberi lesen perniagaan kepada mereka," tambahnya.

Katanya, di samping itu, MPKS akan menempatkan mereka di beberapa kawasan menjual makanan yang baru seperti di Pampang, Jalan Langgar dan kawasan berhampiran Taman Mercieka.