

BAB 4 KEDUDUKAN SOSIO-EKONOMI RESPONDEN

Bab ini adalah tentang kejayaan, sebab-sebab kejayaan dan juga kedudukan sosio-ekonomi responden dalam masyarakat.

Kejayaan mereka adalah berdasarkan kepada berbagai-bagai faktor seperti pelajaran, pengalaman, tanggungan dan berbagai faktor yang lain. Bab ini juga akan mengkaji bagaimana faktor motivasi memainkan peranan yang penting dalam kehidupan mereka serta cita-cita mereka pada masa hadapan.

4.1 Pengumpulan harta

Kontraktor-kontraktor yang ditemui di sekitar Petaling Jaya dan Subang Jaya boleh dikatakan terbahagi kepada sama ada yang berpengalaman atau yang baru berkecimpung dalam bidang ini. Kontraktor yang berpengalaman boleh dikatakan mempunyai harta yang agak mewah. Ini adalah kerana mereka mempunyai syarikat yang maju dan berpengalaman serta mempunyai pekerja-pekerja yang agak mahir.

Jadual 13

Pengumpulan Harta 20 Kontraktor Di Pataling Jaya Dan Subang Jaya

Bil. Responden	Jumlah Harta (\$)	Peratus (%)
5	5,000 - 10,000	25
10	100,001 - 500,000	50
5	500,000 - 1,000,000	25
20 orang	Jumlah	100

Jadual di atas menunjukkan jumlah harta yang dimiliki oleh responden-responden. Harta yang diperolehi adalah dalam berbagai bentuk seperti tanah, rumah sewa, saham-saham dalam berbagai syarikat, saham dalam Amanah Saham Nasional dan Amanah Saham Bumiputera, kereta dan lain-lain.

Harta yang paling banyak dimiliki oleh responden adalah tanah diikuti dengan rumah dan saham. Mereka mengatakan bahawa harta mereka adalah sangat penting kerana apabila mereka ingin membuat pinjaman dari bank-bank perdagangan, MARA dan lain-lain, mereka perlu menggunakan harta sebagai cagaran.

Harta yang paling digunakan oleh responden sebagai cagar adalah tanah. Selalunya, tanah ini merupakan tanah harta pusaka yang mereka warisi daripada keluarga (datuk-nenek) mereka.

Tanah yang dipunyai mereka kebanyakannya terletak di luar Petaling Jaya dan Subang Jaya. Selalunya, tanah mereka terletak di kampung-kampung mereka iaitu di negeri-negeri seperti Perak, Negeri Sembilan, Johor dan lain-lain. Tanah mereka tidaklah bernilai dengan tinggi tetapi ada kontraktor yang mempunyai tanah yang bernilai hampir 1 juta ringgit, iaitu \$880,120.00.

Daripada 20 kontraktor, 18 mempunyai satu atau lebih kereta. 2 kontraktor berkongsi sebuah van bersama rakan perniagaan mereka. 8 kontraktor mempunyai 2 kereta. Kereta yang kedua adalah untuk kegunaan isteri dan anak-anak mereka. Oleh kerana mereka tinggal di Petaling Jaya dan Subang Jaya yang mempunyai perkhidmatan awam, maka kebanyakan kontraktor kadang-kadang menaiki bas ataupun teksi apabila mereka tidak mempunyai kenderaan.

Terdapat 6 kontraktor, yang memiliki sebuah lagi rumah untuk disewakan. Ini selalunya rumah lama mereka di kampung mereka. Sewa bulanan yang dikutip oleh mereka menambahkan pendapatan mereka. Ini sangat penting terutamanya apabila perniagaan mereka mengalami kerugian.

Hanya 3 responden yang ditemui telah membiayai pelajaran anak mereka ke universiti di luar negeri, iaitu seorang di bidang perubatan di India sementara seorang menghantar anak ke England dalam bidang undang-undang sementara seorang lagi menghantar anaknya ke Amerika Syarikat dalam bidang kejuruteraan sivil. Kontraktor ini yang menghantar anaknya belajar kejuruteraan berharap anaknya akan bekerja dalam syarikatnya apabila tamat pengajiannya kelak.

Kebanyakan kontraktor yang lain mempunyai anak-anak di universiti tempatan seperti Universiti Islam Antarabangsa (UIA), Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) dan Universiti Sains Malaysia (USM). Ada juga yang mempunyai anak di Institut Teknologi MARA (ITM) dan lain-lain seperti Maktab Perguruan.

Kebanyakan kontraktor yang ditemui mempunyai harapan untuk menunaikan haji tetapi hanya 3 orang kontraktor yang telah naik haji. Kontraktor-kontraktor yang lain yang berkemampuan menyatakan mereka kekurangan masa atau selalu menangguhkan ibadat ini kerana sebab-sebab yang lain. Ada juga yang sempat untuk melancong ke negara-negara Barat dan mengatakan mereka akan naik haji apabila tua kelak.

4.2 Kejayaan kontraktor-kontraktor

Kejayaan kontraktor-kontraktor merupakan satu perkara yang unik. Ini adalah setiap responden mempunyai faktor-faktor mereka sendiri untuk menentukan kejayaan masing-masing. Faktor-faktor kejayaan mereka ialah seperti usaha, amanah, jujur, kerja keras, motivasi dan lain-lain.

Pernyataan yang kerap timbul apabila pengkaji cuba mencungkil rahsia kejayaan mereka ialah motivasi.

Motivasi sering diertikan sebagai dorongan untuk melakukan atau mencapai sesuatu. Motivasi untuk kontraktor bererti dorongan atau desakan yang kuat untuk menjadi kontraktor yang berjaya.

Motivasi pencapaian pula membawa maksud ingin mencapai kejayaan hidup yang gemilang dari sempoa ke senese. Orang-orang yang didorong ke arah ini sentiasa berusaha majukan diri tanpa merasa puas atau cukup dengan apa yang ada. Kesemua kontraktor menyatakan mereka sangat menghargai pekerja-pekerja yang mempunyai dorongan pencapaian yang tinggi. Pekerja-pekerja ini selalunya rajin, teliti dan ber-sungguh-sungguh.

Kontraktor-kontraktor yang ditemui menyatakan beberapa faktor lain yang juga penting. Misalnya, kontraktor-kontraktor ini juga menekankan sifat-sifat jujur dan amanah sebagai faktor penting. Seorang yang amanah ialah seorang yang tepat menjelaskan hutang dan membayar gaji buruh dan bahan-bahan binaan dengan tepat. Seorang yang amanah pula mudah dipercayai orang. Kontraktor yang amanah akan dapati senang mendapat pelanggan dan pekerja-pekerja.

Kontraktor juga menghargai kejujuran. Kejujuran bermaksud tidak menjalankan kerja kerana untung semata-mata tetapi membuat kerja yang sebaik-baiknya. Mereka juga akan membuat kerja dengan bersungguh-sungguh. Apabila pelanggan-pelanggan melihat kerja-kerja yang bagus, maka kontraktor tersebut akan mendapat nama dan rekod kerja yang baik. Apabila

pekerjaan yang dibuat setanding dengan bayaran yang diberikan, maka nama baik kontraktor akan tersebar luas dan mereka akan mendapat lebih banyak kerja.

Minat dan keyakinan amat penting dalam mendorong seseorang itu melibatkan diri dalam bidang keusahawanan atau bidang pembinaan. Minat dan keyakinan seorang hendaklah datang dari kesedaran dan fahaman yang jelas terhadap bidang pembinaan.

Ada kontraktor yang ditemui berasa kurang senang dengan bidang pembinaan kerana mereka bimbang dan takut apabila menghadapi suasana perniagaan yang tidak diduga.

Kontraktor-kontraktor tersebut ada melemparkan tuduhan dan cemuhan kepada Persatuan Pemborong-Pemborong Binaan atau kerajaan ataupun MARA.

Sebenarnya mereka terkeliru dalam persediaan dan pertimbangan awal mereka mengenai bidang perniagaan. Mereka lupa bahawa hakikat yang mesti dihadapi ialah keusahawanan adalah satu fenomena yang penuh dengan ketidakpastian. Seorang usahawan tidak seharusnya menunggu atau mengharap jawapan atau penyelesaian yang muktamad terhadap masalah dan kemungkinan yang dialami. Kontraktor-kontraktor tersebut harus sentiasa bersedia menghadapi sebarang keadaan sekalipun tanpa bantuan dan sokongan orang lain.

Kontraktor juga harus mahir mengenal serta menilai peluang perniagaan yang baik. Ada responden yang mengatakan mereka pernah hilang peluang perniagaan yang lumayan. Mereka banyak melakukan kesilapan semasa mengatur strategi perniagaan mereka.

Mengenal sesuatu peluang mungkin merupakan satu hal yang rumit dilakukan apabila kurang pasti kebolehan sendiri.

4.3 Cita-cita masa hadapan

Tiap-tiap manusia yang sempurna mempunyai cita-cita untuk masa hadapan. Responden-responden juga mempunyai berbagai jenis cita-cita yang berkaitan dan tidak berkaitan dengan bidang pembinaan.

Jadual 14

Cita-Cita Masa Hadapan Kontraktor-Kontraktor

Bil. responden	Cita-Cita	Peratus (%)
16	Meluaskan perniagaan.	90
10	Menceburi bidang lain.	50
1	Ingin bersara dalam 2 - 3 tahun lagi.	5
4	Ingin mengambil rakan kongsi.	20

Kalau dilihat dari jadual di atas, didapati bahawa 90% daripada responden ingin meluaskan kegiatan mereka dalam perniagaan. 5 responden ingin mencuburi bidang yang lain seperti bidang "oil and gas" (minyak dan gas). Mereka mengatakan bahawa bidang ini akan berkembang dengan pesatnya pada tahun-tahun 1990-an.

Ada juga kontraktor yang telah mendapat seorang pakar minyak yang dahulu bertugas dengan PETRONAS, berkongsi perniagaan dengannya dengan menawarkan gaji yang lumayan.

Kontraktor-kontraktor yang ditemui sentiasa ingin mempertingkatkan rekod kerja mereka supaya mereka akan dapat memasuki kelas yang lebih tinggi ataupun kepala-kepala yang lain.

Ada kontraktor yang tidak ingin memasuki kelas-kelas yang lain, tetapi hanya mahu menumpukan sepenuh perhatian kepada kelas yang mereka sedang didaftarkan. Mereka menyatakan bahawa jika memasuki terlalu banyak kelas maka mereka tidak dapat mengawasi kerja-kerja.

Mereka ingin meluaskan perniagaan mereka ke negeri-negeri yang lain, iaitu selain daripada negeri-negeri yang diceburi sekarang. Daripada 20 responden, tiada seorang pun yang ingin meluaskan perniagaan mereka ke negeri Sabah dan Sarawak. Ini adalah kerana mereka menganggap bahawa ini akan memerlukan perbelanjaan yang banyak serta kos yang tinggi.

Terdapat seorang kontraktor yang ingin bersara dalam masa 3 tahun lagi. Dia ingin bersara dan tinggal di kebunnya di kampungnya di Melaka. Dia menyatakan hasratnya untuk bekerja bersungguh-sungguh dan membuat duit sebanyak \$1 juta ringgit dalam tempoh masa 3 tahun. Pengkaji mengagumi cita-citanya tetapi harus difikir strategi yang betul-betul berkesan.

4 responden ingin mengambil rakan kongsi iaitu terdiri daripada adik-beradik atau saudara-maranya. Ini adalah kerana mereka mendapati mereka perlukan lebih ramai rakan kongsi supaya modal perniagaannya dapat dipertingkatkan.

Secara keseluruhannya dapat dikatakan bahwa kontraktor-kontraktor mempunyai cita-cita yang sama yaitu ingin memajukan perniagaan mereka. Mereka menghadapi persaingan yang banyak tetapi kalau mereka mengamalkan strategi dan perancangan perniagaan yang baik maka mereka seharusnya tidak gentar kepada rintangan-rintangan pada masa hadapan.