

BAB 3

PROFIL SOSIO-EKONOMI USAHAWAN CINA DAN LATAR BELAKANG FIRMA KECIL DAN SEDERHANA

3.1 PENGENALAN

Bab ini membincangkan profil sosio-ekonomi usahawan Cina dan latar belakang firma kecil dan sederhana (FKS) secara berasingan. Firma kecil didefinisikan sebagai firma yang mempunyai pekerja sepenuh masa tidak melebihi 50 orang dan penyata tahunan kurang daripada RM10 juta. Firma sederhana pula didefinisikan sebagai firma mempunyai pekerja sepenuh masa di antara 51 hingga 150 orang serta penyata tahunan di antara RM10 juta hingga RM25 juta (Mohd 1999:41).

Latar belakang firma dan usahawan Cina juga diketengahkan untuk menggambarkan secara meluas tentang jenis perusahaan yang dijalankan oleh usahawan Cina.

3.2 LATAR BELAKANG USAHAWAN CINA

Bahagian ini menghuraikan latar belakang usahawan Cina dalam sampel mengikut jantina, umur, taraf perkahwinan, taraf pendidikan, pengalaman dalam perniagaan dan sebab-sebab memilih jenis perusahaan.

3.2.1 Jantina Dan Umur

Responden dalam kajian ini adalah usahawan firma kecil dan sederhana. Terdapat sebilangan kecil iaitu 15 orang responden (4.8%) yang berusia kurang dari 30 tahun. Seramai 175 orang responden (56.5%) yang dikaji berumur dalam lingkungan 31 hingga 40 tahun. 108 orang (34.9%) berumur di antara 41 hingga 50 tahun. Seramai 10 orang responden (3.2%) yang dikaji berumur dalam lingkungan 51 hingga 60 tahun. Manakala responden yang berusia lebih daripada 60 tahun hanya terdapat dua orang responden sahaja.

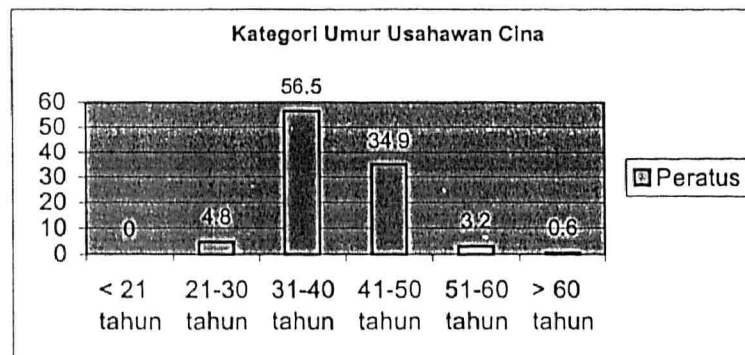
Dalam 310 orang responden tersebut, responden lelaki mendominasi majoriti responden iaitu 303 orang (97.74%), di mana hanya 7 orang (2.26%) adalah perempuan. Keadaan ini juga menggambarkan usahawan lelaki adalah mendominasi majoriti di negara Malaysia. [(Lihat Jadual dan Rajah 3.2.1(a)).

Jadual 3.2.1: Kategoti Umur Usahawan Cina

Kategori Umur	Peratus	Bilangan
< 21 tahun	0%	0
21-30 tahun	4.8%	15
31-40 tahun	56.5%	175
41-50 tahun	34.9%	108
51-60 tahun	3.2%	10
> 60 tahun	0.6%	2
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.1: Kategori Umur Usahawan Cina



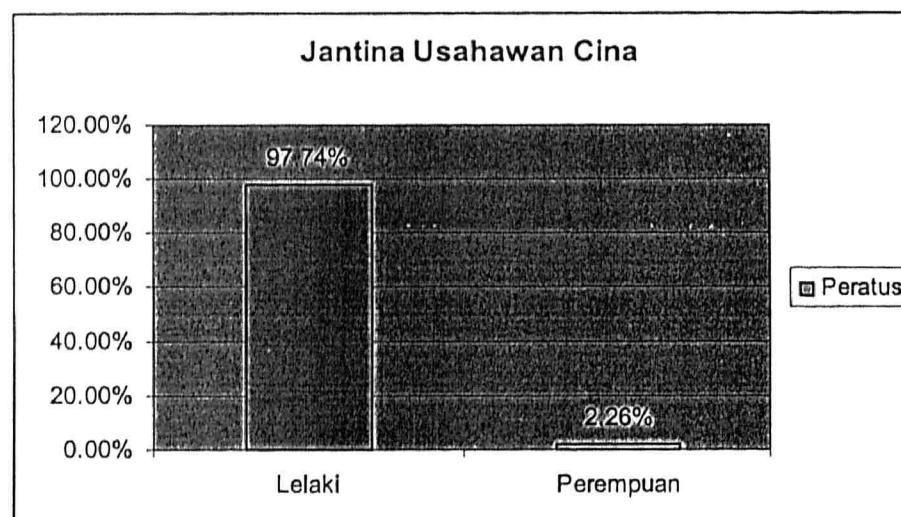
Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Jadual 3.2.1(a): Jantina Usahawan Cina

Jantina	Peratus	Bilangan
Lelaki	97.74%	303
Perempuan	2.26%	7
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.1(a): Jantina Usahawan Cina



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Dalam kajian penulis, majoriti dari responden dalam lingkungan umur 31-50 tahun terlibat dalam firma kecil dan sederhana adalah disebabkan oleh beberapa unsur utama. Di antaranya seperti Encik Loi merupakan pemilik kedai barang-barang bayi berkata beliau berani menghadapi risiko yang diambil, Encik Lee Kah Hock merupakan pemilik syarikat komputer ingin menunjukkan kebolehan dan keupayaannya mengoperasi kerjaya sendiri, Encik Hoo merupakan pemilik syarikat software tidak suka bekerja dengan majikan kerana tidak mempunyai masa yang bebas dan gaji yang rendah, Encik Jason Lim yang merupakan kedai barang-barang elektrik berminat dalam jenis perusahaan yang diceburi, Encik Gan yang merupakan pemilik kilang perabot berkeyakinan untuk memulakan kerjaya sendiri, Encik Teh yang merupakan pemilik kedai kain digalak oleh kawan atau ahli keluarga dan sebab tidak mempunyai peluang pekerjaan semasa kemelesetan ekonomi jadi terpaksa memulakan perniagaan sendiri dan unsur-unsur lain lagi.

Akhir kata, majoriti dari responden dalam lingkungan umur 31-51 tahun terlibat dalam firma kecil dan sederhana boleh dikatakan mereka masih muda dan bertenaga untuk memulakan perniagaan sendiri. Di samping itu adalah kerana responden yang berusia dalam lingkungan umur tersebut telah mempunyai simpanan wang yang cukup untuk memulakan perniagaan selepas bekerja beberapa tahun. Unsur-unsur ketabahan, berani menghadapi cabaran, inginkan masa bebas, digalak oleh ahli keluarga, ingin mengaut wang yang lebih daripada gaji dan mempunyai minat dalam jenis perniagaannya juga tidak dapat dinafikan merupakan unsur-unsur yang utama.

3.2.2 Taraf Perkahwinan

Seramai 295 orang responden iaitu 95.2% telah berkahwin dan 15 orang responden (4.8%) masih bujang. Penemuan ini mempunyai hubung jalin yang jelas dengan peringkat umur mereka. Responden yang masih bujang ini adalah dalam lingkungan 21-35 tahun, 15 orang responden ini berpendapat usia mereka masih muda dan kerjaya mereka belum stabil lagi, di antara mereka baru memulakan kerjaya mereka iaitu hanya dalam lingkungan dua hingga lima tahun sahaja, di antara contoh adalah Encik Loi sebagai pemilik kedai barang-barang bayi, Lee Kah Hock yang merupakan pemilik syarikat komputer, Hoo sebagai pemilik syarikat software, Quah yang merupakan pemilik petrol stesen dan lain-lain lagi. Lagipun mereka ingin menjayakan kerjaya mereka sehingga mendapat jaminan kehidupan seperti memilik rumah dan kereta sendiri barulah berfikir untuk berumahtangga.

Dalam nilai-nilai Konfusianisme, seorang lelaki mesti berbudi pekerti dan berkelakuan baik barulah dapat membentuk sebuah keluarga yang bahagia, dengan adanya keluarga yang berharmoni maka pentadbiran negara menjadi bersistematik dan dunia menjadi beraman-damai. Jadi dalam keluarga orang Cina yang lama dipengaruhi oleh nilai-nilai tersebut telah sentiasa mengingatkan seorang lelaki yang ingin berjaya mesti mempunyai sebuah keluarga yang bahagia, dengan itu beliau mempunyai dorongan dan sebab-sebab bekerja kuat untuk mengautkan wang yang lebih banyak. Dengan adanya isteri yang berkebolehan dan menjaga keluarganya dengan baik maka seseorang lelaki itu tidak mempunyai sebarang kebimbangan atau risau hati semasa menjalankan perniagaan. Ekoran daripada itu, mereka boleh

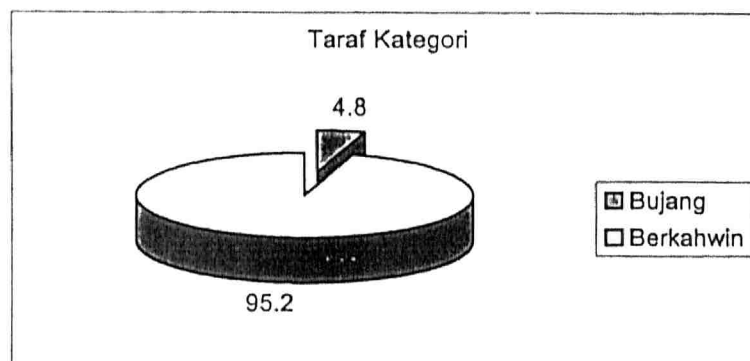
menumpukan sepenuh perhatian dalam kerjayanya. Oleh sebab yang demikian tidak terdapat responden yang bercerai, duda atau pun janda.

Jadual 3.2.2: Taraf Perkahwinan

Taraf Perkahwinan	Peratus	Bilangan
Bujang	4.8%	15
Berkahwin	95.2%	295
Janda / Duda	0%	0
Bercerai	0%	0
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.2: Taraf Perkahwinan



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.2.3 Taraf Pendidikan

Jadual dan Rajah 3.2.3 menunjukkan pencapaian tingkat pelajaran tertinggi usahawan Cina FKS. Dalam jadual ini menunjukkan tidak terdapat responden yang tidak bersekolah. Di bawah akta pendidikan 1996 telah dipinda dengan memasukkan satu seksyen baru, iaitu seksyen 29A yang menetapkan kuasa Menteri untuk mewajibkan pendidikan rendah di negara ini. Seksyen 29A(2) juga menjelaskan bahawa *setiap ibu bapa yang merupakan warganegara Malaysia hendaklah memastikan bahawa jika anaknya telah*

mencapai umur enam tahun pada hari pertama bulan Januari dalam tahun persekolahan semasa anak itu didaftarkan sebagai murid di sekolah rendah dalam tahun itu dan terus menjadi murid di sekolah rendah sepanjang tempoh pendidikan wajib. Walaupun akta pendidikan ini baru dipinda pada tahun 1996, akan tetapi disebabkan kesemua responden ini berasal dari kawasan Lembah Kelang, sekurang-kurangnya pernah bersekolah rendah kerana sekolah rendah mudah didapati dan bertaburan di seluruh daerah Lembah Kelang berbanding di kawasan pedalaman yang sukar memperolehi sekolah rendah pada masa 60an, 70an dan 80an.

Didapati 6 orang responden (1.9%) berpelajaran sehingga peringkat sekolah rendah sementara 21 orang responden (6.8%) sehingga peringkat SRP/LCE, 150 orang responden (48.8%) sehingga peringkat SPM/MCE.

Sebab utama responden berhenti di peringkat sekolah rendah adalah kerana sistem pendidikan vernakular yang diamalkan di Malaysia, iaitu di mana seseorang yang memasuki sekolah jenis kebangsaan Cina yang menggunakan bahasa Cina sebagai bahasa pengantar, ia akan menghadapi masalah bahasa apabila melanjutkan pelajaran ke peringkat sekolah menengah kebangsaan yang menggunakan bahasa Malaysia sebagai bahasa pengantar. Sekiranya seseorang itu tidak dapat menguasai bahasa Malaysia dengan baik, akibatnya responden tidak berminat lagi untuk meneruskan pendidikannya. Seperti Encik Gan sebagai pemilik kilang perabot yang bersekolah di sekolah rendah jenis kebangsaan Cina. Beliau menghadapi masalah bahasa selepas melanjutkan pendidikan di sekolah menengah kebangsaan, akibatnya beliau

mengambil keputusan untuk berhenti sekolah. Lepas itu beliau menjadi pembantu di kilang perabot.

Sebab kedua adalah kerana kemiskinan, responden yang berasal dari keluarga miskin selalu diarahkan oleh ibu bapa untuk berhenti sekolah di peringkat sekolah rendah, peringkat SRP/LCE, peringkat SPM/MCE atau peringkat STPM/HSC, kerana ibu bapa tidak berupaya membiayai responden tersebut lagi, dan familinya memerlukan ia bekerja untuk menampung perbelanjaan famili. Akibatnya responden-responden tersebut terpaksa berhenti sekolah dan menjadi sebagai pembantu atau pekerja di kilang. Seperti Encik Tey Kock Yew yang merupakan pemilik kilang span, berhenti selepas sekolah rendah akibat kemiskinan keluarga, beliau telah menjadi seorang pembantu di kilang.

Seramai 150 orang responden ini tidak masuk ke tingkatan enam dan universiti adalah kerana tidak berkeupayaan iaitu tidak mempunyai kredit dalam Bahasa Malaysia di peringkat peperiksaan SPM, tidak mempunyai wang yang cukup untuk melanjutkan pelajaran di Malaysia ataupun di luar negeri dan sebahagian daripada mereka tidak berminat dalam pelanjutan pelajaran. Ekoran daripada itu, responden tersebut mula menjalankan operasi perniagaan bersama kawan dan ahli keluarganya.

Di samping itu 58 orang responden (18.7%) adalah sehingga peringkat STPM/HSC. Peratusan responden yang mempunyai pendidikan di peringkat diploma dan ijazah merangkumi 24.2 peratus, 75 orang responden. Kumpulan

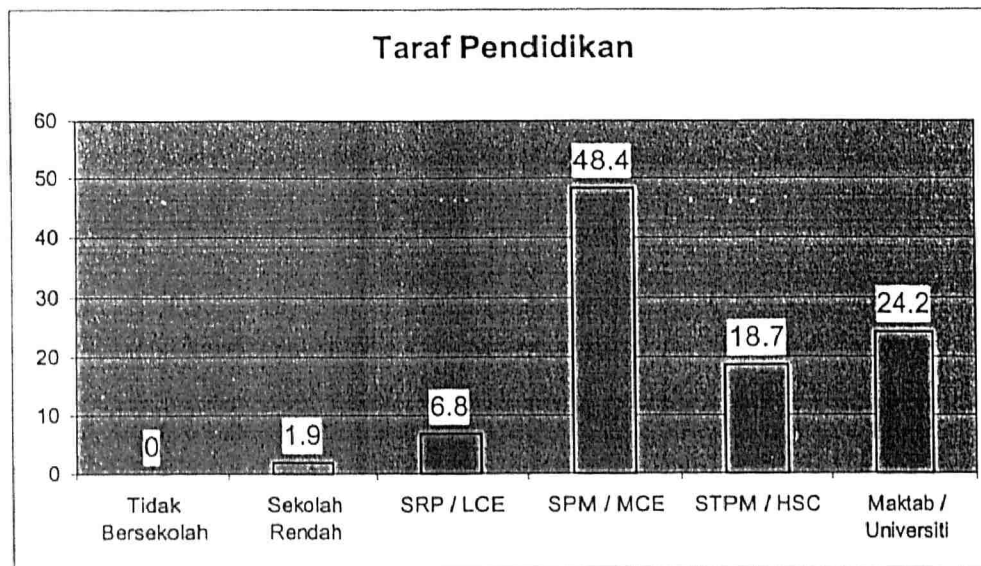
ini bermula menjalankan operasi perniagaan sebaik saja tamat daripada pendidikan universiti. Responden ini menjalankan operasi perniagaan sendiri adalah kerana berminat dalam bidang yang diceburi, digalak oleh kawan sekolej untuk menjalankan perniagaan bersamanya dan juga digalak oleh ahli keluarga. Misalnya, Encik Lee Kah Hock yang merupakan pemilik syarikat komputer, Loi sebagai pemilik kedai barang-barang bayi, Hoo sebagai pemilik syarikat komputer, Jason Lim yang merupakan pemilik kedai barang-barang elektrik, Alex Kwan sebagai pemilik kedai makanan memulakan perniagaan sebaik saja tamat daripada universiti.

Jadual 3.2.3: Taraf Pendidikan Usahawan Cina

Taraf Pendidikan	Peratus	Bilangan
Tidak Bersekolah	0%	0
Sekolah Rendah	1.9%	6
SRP / LCE	6.8%	21
SPM / MCE	48.4%	150
STPM / HSC	18.7%	58
Maktab / Universiti	24.2%	75
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.3: Taraf Pendidikan Usahawan Cina



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.2.4 Pengalaman Berniaga

Dalam kajian penulis yang mempunyai pengalaman selama 11 hingga 15 tahun merupakan kumpulan terbesar, iaitu seramai 108 orang responden (34.8%). Mereka bekerja dalam bidang yang sama sebelum memulakan perniagaan. Kajian ini juga mendapati bahawa responden yang mempunyai pengalaman berniaga kurang atau sama dua tahun adalah 20 orang responden (6.5%). Responden yang mempunyai pengalaman berniaga 3 hingga 5 tahun adalah 35 orang responden (11.3%). Manakala responden yang mempunyai pengalaman berniaga 6 hingga 10 tahun adalah 50 orang responden (16.1%). Diikuti oleh mereka yang berpengalaman antara 16 hingga 20 tahun ialah 83 orang responden (26.8%). Responden yang mempunyai pengalaman berniaga 21 hingga 25 tahun adalah 12 orang responden (3.9%). Manakala responden yang mempunyai pengalaman berniaga 26 hingga 30 tahun adalah 2 orang responden (0.6%). (Lihat Jadual dan Rajah 3.2.4).

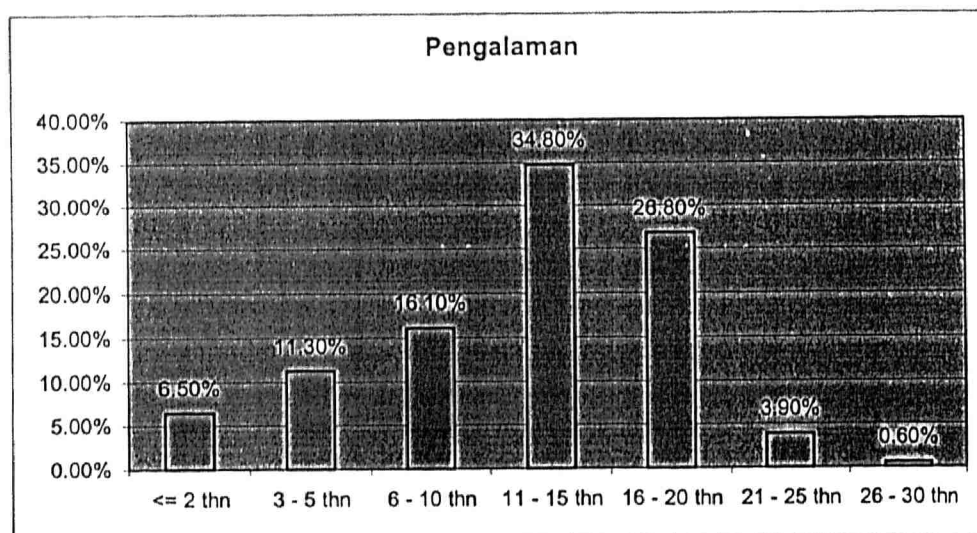
Dalam kajian penulis, penulis mendapati bahawa umur responden adalah berkait rapat dengan pengalaman yang diperolehi. Umur responden semakin berusia manakala pengalaman yang diperolehi adalah terlama. Seperti contoh terdapat dua orang responden yang berusia tua mempunyai pengalaman selama 21-25 tahun, iaitu Encik Gan sebagai pemilik kilang perabot.

Jadual 3.2.4: Pengalaman Berniaga

Pengalaman	Peratus	Bilangan
<= 2 thn	6.50%	20
3 - 5 thn	11.30%	35
6 - 10 thn	16.10%	50
11 - 15 thn	34.80%	108
16 - 20 thn	26.80%	83
21 - 25 thn	3.90%	12
26 - 30 thn	0.60%	2
Jumlah	100%	310

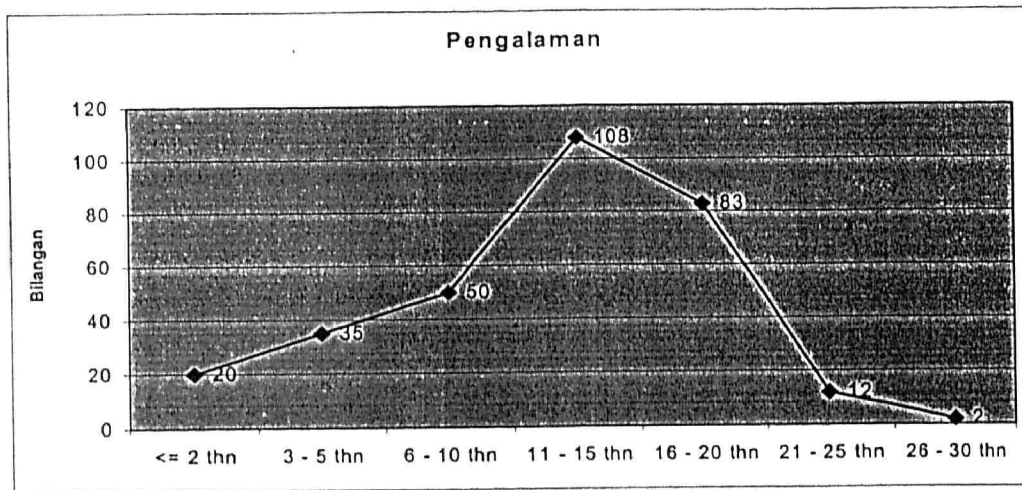
Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.4(a): Pengalaman Berniaga



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.4(b): Pengalaman Berniaga



3.2.5 Sebab-sebab Memilih Jenis Perusahaan

Jadual dan rajah 3.2.5 memperlihatkan sebab-sebab responden menceburkan diri dalam jenis perusahaan tertentu. Minat merupakan sebab utama responden memilih jenis perusahaan iaitu seramai 152 orang responden (49.03%). Salah seorang responden iaitu Encik Hoo sebagai pemilik syarikat software berpendapat bahawa minat adalah unsur yang penting apabila ingin memulakan perniagaan, ini adalah kerana dengan ada minatnya, beliau akan penuh dengan keyakinan dan dapat memajukan perniagaan dengan lebih mudah lagi. Ini adalah kerana beliau mempunyai pengalaman atau pengetahuan tentang bidang yang beliau minati. Responden lain juga berkata dengan adanya minat, mereka bertabah hati menjalankan perniagaan dengan lebih lama dan kekal.

Seramai 83 orang responden (26.78%) memilih jenis perusahaan adalah didorong oleh faktor warisan. Salah seorang responden yang bernama Tey Kock Yew sebagai pemilik syarikat span menceburi bidang perniagaan

yang diwarisi kerana unsur ketaatan (孝顺) terhadap ibubapanya. Di samping itu, responden juga dipengaruhi sejak kecil lagi supaya mewarisi perniagaan kekeluargaan. Dalam kajian kerja lapangan penulis, unsur kewangan dan kekuasaan dalam perniagaan famili merupakan faktor yang penting yang mendorong responden menceburi bidang perniagaan famili. Ini adalah disebabkan bahawa mereka yang enggan menceburi perniagaan famili tidak akan memperolehi harta pusaka dan kekuasaan kerana mereka dianggap sebagai tidak taat kepada ibubapa.

Seramai 67 orang responden (21.61%) memilih jenis perusahaan berdasarkan pengalaman dan keyakinan. Terutamanya salah seorang responden yang bernama Gan sebagai pemilik sebagai pemilik kilang perabot berpendapat dengan adanya pengalaman, risiko yang dihadapi adalah kurang jika berbanding dengan mereka yang tidak mempunyai pengalaman langsung dalam bidang yang diceburi. Terutamanya, beliau yang mempunyai pengalaman boleh membuka kilang sendiri tanpa bantuan orang lain, beliau boleh menyelesaikan segala masalah yang dihadapi dengan adanya pengalaman, ini telah mengurangkan risikonya.

Seramai 2 orang responden (0.65%) berkata mereka memilih jenis perusahaan adalah berdasarkan kepada persaingan yang dihadapi. Menurut kedua responden ini iaitu Encik Lee Kah Hock sebagai pemilik syarikat komputer dan Loh sebagai pemilik kilang aluminium, mereka memilih jenis perusahaan adalah berdasarkan persaingan. Persaingan yang kurang akan

mendapat advantej yang tinggi, kemungkinan besar mereka dapat memperolehi pasaran monopoli.

Terdapat seorang responden (0.32%) yang bernama K.C. Tan sebagai pemilik kedai teh Cina berkeyakinan terhadap cadangan kerajaan dan memilih jenis perusahaan berdasarkan nasihat kerajaan. Ini adalah disebabkan kerana beliau berkeyakinan bahawa kerajaan dapat membantunya memulakan perniagaan seperti memberi manfaat dalam memohon lesen, mudah mendapat pinjaman kerajaan dan dapat bantuan dalam pembukaan pasaran luar negeri.

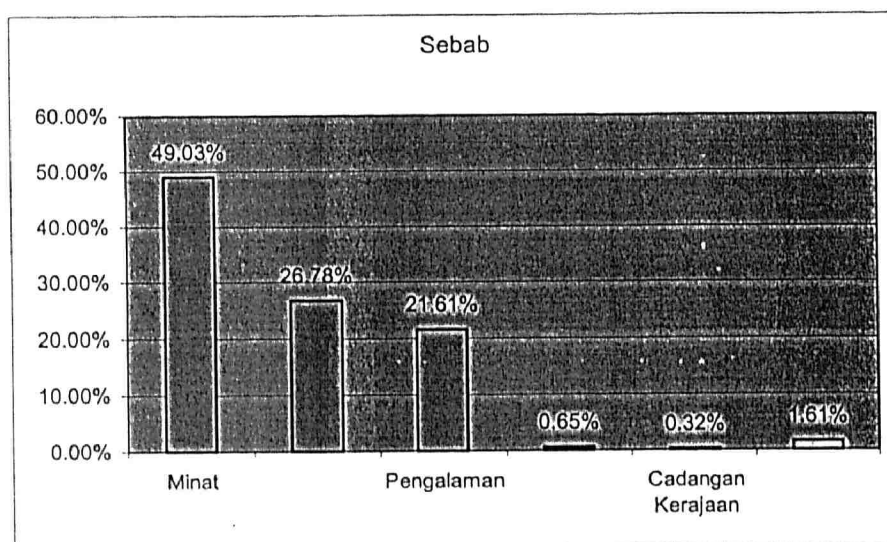
Sementara 5 orang responden (1.61%) yang bernama Chan En Teik sebagai pemilik kedai telekomunikasi, Tan Kwan Cheng sebagai pemilik kedai fotograf, Annie Ng sebagai pemilik kedai persolekan, Lee Kah Hee sebagai pemilik kedai roti dan Connie Ngai sebagai pemilik kedai alat tulis berpendapat bahawa mereka menceburi jenis perusahaan tersebut adalah kerana mudah ditubuhkan iaitu modal yang sedikit, tidak memerlukan teknologi yang tinggi, tidak memerlukan pekerja profesional, tidak memerlukan mesin yang kompleks lagi mahal, tidak memerlukan tempat yang luas dan tidak perlu menggaji pekerja yang ramai.

Jadual 3.2.5: Sebab-sebab Memilih Jenis Perusahaan

Sebab	Peratus	Bilangan
Minat	49.03%	152
Diwarisi	26.78%	83
Pengalaman dan Keyakinan	21.61%	67
Tiada Persaingan	0.65%	2
Cadangan Kerajaan	0.32%	1
Mudah Ditubuhkan	1.61%	5
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.2.5: Sebab-sebab Memilih Jenis Perusahaan



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.3 LATAR BELAKANG FIRMA

Bahagian ini membincangkan latar belakang firma kecil dan sederhana. Kajian ini termasuklah jenis pertubuhan, jumlah modal berbayar, zon firma FKS, sumber bantuan kerajaan semasa mula operasi, sumber bantuan kerajaan semasa sedang beroperasi, sumber bantuan keluarga semasa sedang beroperasi, sumber bantuan kawan semasa sedang beroperasi, dan jumlah pekerja sepenuh masa.

3.3.1 Jenis Pertubuhan

Seramai 9 orang responden (2.9%) menubuhkan syarikat perseorangan. Dalam kajian penulis, responden tersebut bekerja perseorangan sebaik sahaja tamat persekolahan atau berhenti bekerja dengan majikan. Seperti salah satu kes kerja lapangan penulis iaitu Encik Lai Kwan Hock sebagai pemilik syarikat software, beliau memulakan perniagaan sebaik saja tamat dari

universiti, beliau menyewa sebuah bilik kecil sebagai pejabatnya. Responden ini bekerja perseorangan adalah kerana ingin memulakan kerjaya sendiri sementara tidak mempunyai kawan yang berkongsi dengannya. Lebih-lebih lagi, responden yang bekerja dengan majikan dahulu yang kurang memuaskan seperti masa yang tidak bebas serta gaji yang rendah telah mendorong beliau memajukan kerjaya sendiri sementara berkeyakinan dan berkeupayaan dapat bekerja sendiri.

Seramai 49 orang responden (15.81%) menubuhkan syarikat perkongsian. Syarikat ini adalah menceburi bidang perkhidmatan, bidang perusahaan ringan dan bidang perdagangan yang memerlukan modal yang banyak & kemahiran yang berbagai. Misalnya, syarikat komputer yang dibuka oleh Lee Kah Hock sebagai pemilik syarikat komputer, Hoo sebagai pemilik syarikat software dan kilang kasut yang dimiliki oleh Chai Kin Cheong, kilang baju, kedai persolekan, kedai buku dan kedai alat-alat tulis. Syarikat perkongsian ini terdiri daripada dua hingga tujuh orang pemilik. Responden berkongsi dengan kawan, rakan sekolej dan ahli keluarganya, di mana mereka sudah lama kenal mengenali perangai & budi pekerti di antara mereka.

Tidak terdapat seorang responden yang menubuhkan jenis pertubuhan koperasi adalah disebabkan terdapat banyak koperasi yang ditubuhkan oleh orang Cina pada awal 80an telah tertimbul banyak masalah dan akibatnya terpaksa ditutup. Kegagalan penubuhan jenis pertubuhan tersebut telah membawa kesan buruk kepada orang Cina, akibatnya usahawan Cina tidak berani menubuh jenis pertubuhan koperasi. Di samping itu jenis pertubuhan

koperasi bukan merupakan sejenis pertubuhan yang dapat mengautkan wang yang lebih banyak jika berbanding dengan jenis pertubuhan perseorangan, pekongsian, Sendirian Berhad dan Berhad. Jenis pertubuhan koperasi biasanya ditubuh di dalam sekolah dan kawasan pertanian.

Seramai 236 orang responden (76.13%) memiliki syarikat sendirian berhad dan 16 orang responden (5.16%) memiliki syarikat berhad. Jadual dan Gambarajah 3.3.1 menunjukkan jumlah jenis pertubuhan.

Dalam kajian penulis, pertubuhan sendirian berhad merupakan operasi perniagaan yang lebih popular berbanding dengan jenis pertubuhan yang lain. Ini adalah kerana responden berpendapat bahawa mereka tidak akan menghadapi masalah perhutangan sekiranya syarikat muflis, seperti mana Encik Wilson Siah sebagai pemilik kedai kain, Encik Gan sebagai pemilik kilang perabot, Encik Tey sebagai pemilik kilang span, Encik C.H.Tan sebagai pemilik kilang kasut dan lain-lain lagi yang tidak ingin menunjukkan nama juga berpendapat begitu. Di samping itu, penubuhan syarikat sendirian berhad adalah mudah ditubuhkan kerana ia tidak perlu modal yang banyak. Terdapat 16 orang responden (5.1%) memilih pertubuhan berhad kerana mereka ingin meningkatkan taraf kedudukan syarikat ke syarikat tersenarai. Ini termasuk salah satu kes kerja lapangan penulis terhadap Dato' K. Lau sebagai pemilik syarikat jualan langsung yang ingin memajukan syarikatnya ke peringkat syarikat tersenarai pada tempoh masa lima tahun. Dalam kajian penulis, pada mulanya responden bukan memulakan perniagaannya dengan bentuk syarikat sendirian berhad dan syarikat berhad. Mereka adalah bermula dengan syarikat

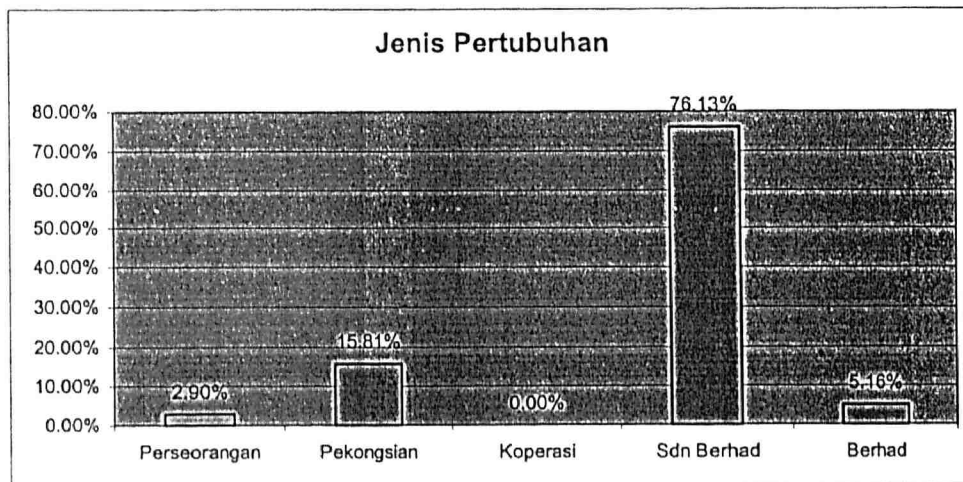
perseorangan kerana modalnya tidak banyak. Selepas syarikatnya sudah maju, stabil dan modalnya sudah meningkat, barulah mereka membentuk syarikat sendirian berhad dan syarikat berhad. Seperti contoh Encik Jason Tan sebagai pemilik syarikat komputer memulakan syarikatnya dalam bentuk syarikat perseorangan, selepas empat tahun kemudian syarikatnya sudah stabil dan modalnya lebih, barulah dia menubuhkan sebuah syarikat sendirian berhad untuk menggantikan syarikat perseorangan. Pada pendapat beliau, beliau berkata bahawa syarikat perseorangan tidak perlu membayar cukai syarikat yang tinggi dan ini telah membantu beliau pada masa permulaannya terutamanya dalam bahagian kewangan. Dalam syarikat jenis tersebut, sekurang-kurangnya terdapat dua orang hingga lima orang pemilik. Pemilik ini adalah terdiri daripada kawan dan ahli keluarga.

Jadual 3.3.1: Jenis Pertubuhan

Syarikat	Peratus	Bilangan
Perseorangan	2.9%	9
Pekongsian	15.81%	49
Koperasi	0.0%	0
Sdn Berhad	76.13%	236
Berhad	5.16%	16
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.3.1: Jenis Pertubuhan



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.3.2 Jumlah Modal Berbayar

Dalam kajian penulis, seramai 36 orang responden (11.61%) yang melaburkan modal dalam lingkungan RM20,000-RM39,999. Jenis pertubuhan yang giat dalam lingkungan modal berbayar ini adalah syarikat perseorangan. Purata modal berbayar RM30,000.

Seramai 50 orang responden (16.13%) yang melaburkan modal dalam lingkungan RM40,000-RM59,000. Jenis pertubuhan yang giat dalam lingkungan modal berbayar ini adalah syarikat sendirian berhad dan syarikat perkongsian. Purata modal berbayar bagi pemegang saham yang terbesar adalah RM25,000 setiap orang. Bukan semua pemegang saham dalam syarikat sendirian berhad adalah giat dalam pengurusan.

Dalam kajian penulis, hanya 31 orang responden (10.00%) yang melaburkan modal dalam lingkungan RM60,000-RM79,999. Jenis pertubuhan

yang giat dalam lingkungan modal berbayar ini adalah syarikat sendirian berhad dan syarikat perkongsian. Purata modal berbayar bagi pemegang saham yang terbesar adalah RM75,000 setiap orang. Bukan semua pemegang saham dalam syarikat sendirian berhad adalah giat dalam pengurusan.

Seramai 48 orang responden (15.48%) yang melaburkan modal dalam lingkungan RM80,000-RM99,999. Jenis pertubuhan yang giat dalam lingkungan modal berbayar ini adalah syarikat sendirian berhad dan syarikat perkongsian. Purata modal berbayar bagi pemegang saham yang terbesar adalah RM55,000 setiap orang. Bukan semua pemegang saham dalam syarikat sendirian berhad adalah giat dalam pengurusan.

Dalam kajian penulis, seramai 66 orang responden (21.29%) yang melaburkan modal di antara RM100,000-RM119,999. Jenis pertubuhan dalam lingkungan modal berbayar ini adalah jenis pertubuhan sendirian berhad dan berhad. Purata jumlah modal berbayar bagi pemegang saham yang terbanyak adalah RM50,000 setiap orang. Bukan semua pemegang saham adalah giat dalam pengurusan, misalnya, syarikat jualan langsung yang dimiliki oleh Dato' K.Lau, terdapat dua orang pemegang saham yang tidak aktif.

Seramai 79 orang responden (25.48%) mempunyai modal berbayar lebih daripada RM120,000. Dalam kajian penulis, jenis pertubuhan yang ditubuhkan dalam lingkungan modal berbayar ini adalah jenis pertubuhan sendirian berhad dan berhad. Pemegang saham dalam syarikat tersebut adalah lebih daripada satu orang, modal yang dibayar oleh setiap pemegang saham

adalah tidak serata. Purata jumlah modal yang berbayar bagi pemegang saham yang terbesar adalah RM65,000 setiap orang. Sementara itu bukan semua pemegang saham adalah giat dalam pengurusan, terutamanya dalam syarikat berhad.

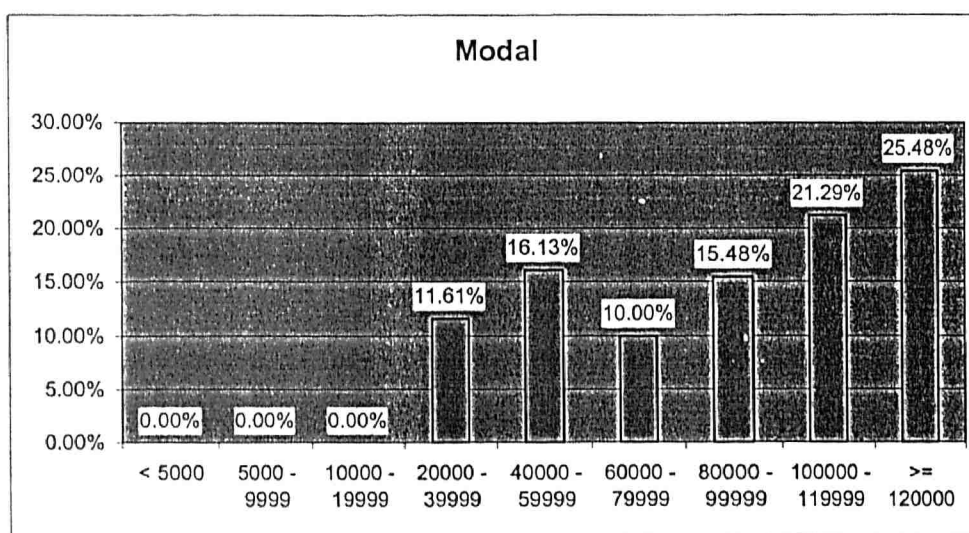
Dalam kajian penulis, modal yang dikeluarkan oleh responden adalah datang dari simpanan sendiri, ahli keluarga, isteri, kawan dan pinjaman dari skim bantuan kerajaan. Peratusan modal yang diperolehi oleh responden dijelaskan lebih mendalam lagi pada bahagian kedudukan kewangan (sumber modal).

Jadual 3.3.2: Jumlah Modal Berbayar dan Jenis Pertubuhan

Modal	Jenis Pertubuhan	Peratus	Bilangan
RM20,000 – RM39,999	Perseorangan	11.62%	36
RM40,000 – RM59,999	Sdn Bhd & Perkongsian	16.13%	50
RM60,000 – RM79,999	Sdn Bhd & Perkongsian	10.00%	31
RM80,000 – RM99,999	Sdn Bhd & Perkongsian	15.48%	48
RM100,000 – RM119,999	Sdn Bhd & Bhd	21.29%	66
>=RM120,000	Sdn Bhd & Bhd	25.48%	79
Jumlah		100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.3.2: Jumlah Modal Berbayar dan Jenis Pertubuhan



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.3.3 Zon Firma FKS

Dalam kajian penulis terdapat seramai 151 orang responden (48.71%) membuka syarikatnya di kawasan perniagaan. Jenis pertubuhan yang dijalankan adalah terdiri daripada sendirian berhad dan perkongsian.

Seramai 105 orang responden (33.87%) terletak di zon industri, syarikat yang terletak di zon industri adalah terdiri daripada kilang pengeluaran. Jenis pertubuhan yang dijalankan adalah syarikat sendirian berhad dan syarikat berhad. Seperti kilang kain yang dimiliki oleh Encik Siah, Encik Tey sebagai pemilik syarikat span, Encik Gan sebagai pemilik kilang perabot, Encik Teh sebagai pemilik kedai kain dan lain-lain lagi responden menubuhkan kilangnya di zon industri kerana mereka memerlukan tempat yang lebih besar untuk meletakkan mesin dan barang atau stoknya. Modal yang terbanyak dikeluarkan adalah dalam zon industri, ini adalah kerana responden memerlukan modal yang banyak untuk membeli mesin dan

peralatan, mendirikan kilang dan membeli bahan-bahan mentah. Purata modal yang dikeluarkan oleh pemegang saham yang terbesar adalah RM85,000.

Syarikat responden yang terletak di zon kedai adalah terletak di bangunan flat dan bangunan kondominium dan terdiri daripada syarikat perkongsian dan syarikat sendirian berhad, iaitu 43 orang responden (13.87%). Misalnya, syarikat yang terdiri daripada syarikat komputer dan software yang dimiliki oleh Encik Lee, Jason Tan dan Hoo, syarikat alat tulis yang dimiliki oleh Ngai, syarikat fotostat yang dipunyai oleh Encik Hui dan lain-lain lagi.

Di rumah kediaman pula, pembuat kasut mendirikan kilang kasut di sebelah rumah kediaman. Terdapat 11 orang responden (3.55%) adalah membuka syarikat jenis perseorangan di mana menubuhkan kilang kasut di rumah sendiri. Misalnya, Encik Tan K.Hock telah menubuh kilangnya di sebelah rumah kediamannya. Purata jumlah modal berbayar yang dikeluarkan oleh responden tersebut adalah lebih rendah jika berbanding dengan kilang responden yang berada di zon industri. Ini adalah kerana mereka tidak perlu bayar sewa kilang atau membeli tanah untuk mendirikan kilang dan menggaji pekerja. Pekerja di kilang perseorangan adalah terdiri daripada ahli keluarga.

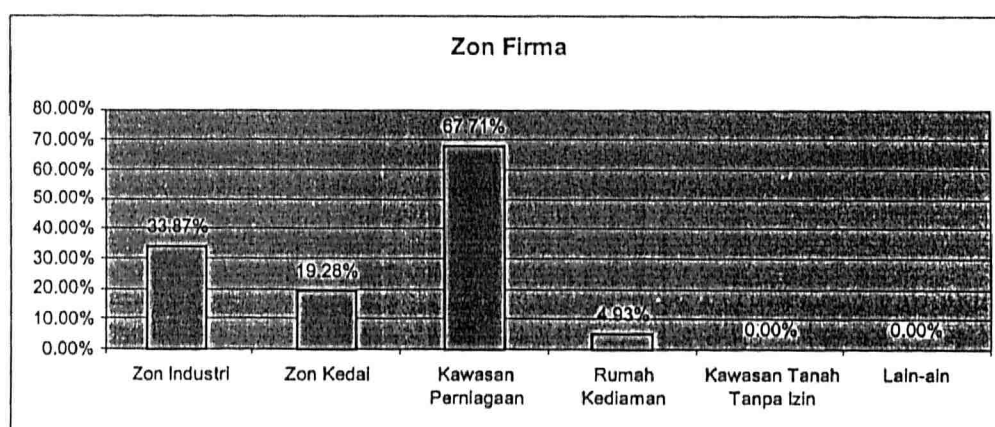
Dalam kajian penulis tidak terdapat responden menubuh kilang atau kedai di kawasan tanah tanpa izin, ini adalah kerana di bawah kesalahan undang-undang dan di kena saham. Oleh sebab itu, tidak ada responden yang ingin mengambil risiko.

Jadual 3.3.3: Zon Firma FKS

Zon Firma	Peratus	Bilangan
Zon Industri	33.87%	105
Bangunan kedai	13.87%	43
Kawasan Perniagaan	48.71%	151
Rumah Kediaman	3.55%	11
Kawasan Tanah Tanpa Izin	0.00%	0
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.3.3: Zon Firma FKS



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.3.4 Sumber Bantuan Semasa Beroperasi

Jadual dan Rajah 3.3.4 menunjukkan bahawa firma-firma FKS mendapat sumber bantuan daripada kerajaan, keluarga dan kawan semasa beroperasi. Ini termasuk bantuan kewangan & kredit, latihan teknikal, khidmat nasihat, sokongan infrastuktur dan pemasaran.

Dari segi bantuan yang diberi oleh kerajaan kepada responden FKS semasa beroperasi merupakan latihan teknikal adalah paling banyak. Iaitu seramai 98 orang responden (31.61%) mendapat latihan teknikal melalui

pendidikan di universiti atau maktab atau institut yang ditubuhkan oleh kerajaan.

Seramai 27 orang responden (8.71%) mendapat bantuan kewangan daripada kerajaan. Terdapat banyak skim bantuan yang disalurkan oleh kerajaan di bawah dasar kerajaan untuk membantu firma kecil dan sederhana adalah seperti Encik Tang sebagai pemilik kedai cermin mata berjaya dapat Skim Pinjaman Umum, Encik Tan Kwan Cheng sebagai pemilik kedai foto berjaya dapat Skim Pinjaman Khas, Cik Connie Tung sebagai pemilik kedai makanan berjaya dapat Skim Pinjaman Penjaja dan Peniaga Kecil, Encik Chin sebagai pemilik kilang kasut berjaya dapat Special Loan Scheme (SLS) dan General Guarantee Scheme (GGS). Pinjaman yang diperuntukkan oleh kerajaan adalah dikawal oleh beberapa organisasi seperti Syarikat Jaminan Kredit dan Credit Guarantee Corporation. Skim bantuan ini adalah dalam dasar kerajaan untuk membantu Industri kecil dan sederhana dari segi kewangan, jadi kerajaan tidak mempunyai sebarang pemilikan terhadap syarikat tersebut. Pinjaman yang berjaya di pohon itu dijadikan modal memulakan operasi perniagaan.

Terdapat 55 orang responden (17.74%) mendapat bantuan khidmat nasihat daripada kerajaan semasa memohon lesen perniagaan dan semasa ingin memohon pinjaman daripada skim bantuan kerajaan.

Sementara itu, terdapat 67 orang responden (21.61%) mendapat sokongan infrastruktur di bawah dasar kerajaan untuk memajukan firma kecil

dan sederhana iaitu bantuan bekalan air dan elektrik, sistem perhubungan dan jaringan internet, pusat perubatan yang sempurna, kawasan letak kereta di zon industri dan kawasan perniagaan, pengangkutan awam yang selesa dan jalan atau lebuh raya yang sempurna.

Seramai 63 orang responden (20.33%) mendapat bantuan daripada kerajaan untuk mengeksport barang buatan tempatan ke luar negeri melalui hubungan diplomatik antarabangsa. Pembukaan pemasaran di luar negeri oleh kerajaan telah memberi manfaat kepada responden tersebut kerana telah memudahkan cara dan memendekkan masa serta mengurangkan masalah yang mungkin dihadapi oleh mereka sekiranya tidak mendapat bantuan daripada kerajaan. Misalnya, Encik Tey sebagai pemilik kilang span mendapat bantuan kerajaan semasa membuka pasaran luar negeri.

Jadual 3.3.4 juga menunjukkan sumber bantuan daripada keluarga semasa beroperasi. Responden FKS mendapat sumber bantuan daripada keluarga untuk memulakan operasi iaitu bantuan kewangan & kredit yang diterima, latihan teknikal, khidmat nasihat, sokongan infrastuktur dan pemasaran. Data yang didapati dalam kajian penulis jelas menunjukkan bahawa seramai 172 orang responden (55.48%) pernah mendapat bantuan kewangan daripada keluarga. Terdapat banyak bantuan yang disalurkan oleh ahli keluarga iaitu isterinya, ibu bapanya, adik dan abangnya, kakaknya serta bapa saudaranya. Wang diperolehi itu dilaburkan ke dalam perniagaannya sebagai modal pelaburan. Ahli keluarga yang melabur itu secara langsung

telah dijadikan pemegang saham dalam jenis pertubuhan yang didirikan. Misalnya, Encik Lee K.Hock sebagai pemilik syarikat komputer di mana beliau mendapat bantuan kewangan daripada ibubapanya semasa sedang beroperasi.

Seramai 40 orang responden (12.90%) mendapat bantuan latihan teknikal daripada keluarga. Bantuan latihan teknikal daripada ahli keluarga disalurkan secara tidak langsung di mana ahli keluarga yang ingin membantu adalah tamat pendidikan dari universiti atau maktab atau institut yang ditubuhkan oleh kerajaan dan swasta. Misalnya, Encik Gan yang membuka kilang dan kedai perabot mendapat bantuan daripada ahli keluarga dalam perniagaannya.

Terdapat 93 orang responden (30%) mendapat bantuan khidmat nasihat daripada ahli keluarga semasa beroperasi seperti cara-cara yang menjalankan perniagaan, cara membaharui lesen perniagaan dan cara memohon pinjaman daripada bank atau skim bantuan kerajaan. Seperti Encik Tey yang mewarisi perniagaan famili mendapat nasihat daripada ahli keluarga semasa beroperasi.

Sementara itu, terdapat 3 orang responden (0.97%) yang bernama Mandy Lai sebagai pemilik syarikat pelancongan, Fionne Chong sebagai pemilik kedai bunga dan Encik Lim Lin Boon sebagai pemilik syarikat komputer mendapat sokongan infrastruktur daripada ahli keluarga memajukan firma kecil dan sederhana iaitu bantuan pengangkutan termasuk van dan kereta persendirian, bekalan air dan elektrik yang sudah sedia ada, sistem

perhubungan dan jaringan internet, alat-alat perubatan kecemasan yang sempurna dan kawasan letak kereta yang sediakan di kedai sendiri.

Seramai 2 orang responden (0.65%) yang bernama Connie Tung sebagai pemilik kedai makanan dan Cik Ngai sebagai pemilik kedai alat tulis mendapat bantuan daripada ahli keluarga yang membuka pasaran tempatan melalui jalinan perhubungan peniaga lain.

Responden FKS juga mendapat sumber bantuan daripada kawan semasa beroperasi seperti bantuan kewangan & kredit yang diterima, latihan teknikal, khidmat nasihat, sokongan infrastruktur dan pemasaran.

Terdapat 105 orang responden (33.87%) mendapat bantuan khidmat nasihat daripada kawan yang berpengalaman semasa beroperasi seperti cara-cara yang menjalankan perniagaan, cara membaharui lesen perniagaan dan cara memohon pinjaman daripada bank atau skim bantuan kerajaan.

Data yang diperolehi dalam kajian penulis jelas menunjukkan bahawa seramai 87 orang responden (28.07%) pernah mendapat bantuan kewangan daripada kawan. Wang diperolehi daripada kawan dilaburkan ke dalam perniagaannya sebagai modal pelaburan. Pelabur tersebut telah menjadi pemegang saham dalam syarikat responden. Misalnya, responden yang bernama Jason Tan sebagai pemilik syarikat komputer telah memperolehi bantuan kewangan daripada kawannya dan mengajak beliau menjadi pemegang saham dalam syarikat.

Seramai 27 orang responden (8.71%) mendapat bantuan latihan teknikal daripada kawan yang profesional. Bantuan latihan teknikal daripada kawan disalurkan secara tidak langsung di mana kawan yang ingin membantu itu tamat pendidikan di universiti atau maktab atau institut yang ditubuhkan oleh kerajaan dan swasta.

Sementara itu, terdapat seorang responden (0.32%) yang bernama Grace Wong sebagai pemilik kedai kain mendapat sokongan infrastruktur daripada kawan termasuk pinjaman van dan kereta persendirian, bekalan air dan elektrik yang sudah sedia ada dan sistem perhubungan dan jalinan internet yang jelas.

Seramai 90 orang responden (29.03%) mendapat bantuan daripada kawan melalui pembukaan pasaran tempatan melalui jalinan perhubungan dengan peniaga lain.

Secara kesimpulan, ramai responden mendapat bantuan kewangan daripada keluarga semasa beroperasi berbanding dengan bantuan kerajaan dan kawan, iaitu seramai 172 orang responden (55.48%). Di samping itu, kebanyakan responden adalah mendapat latihan teknikal daripada institusi yang ditubuh oleh pihak kerajaan iaitu seramai 98 orang responden (31.61%). Bagi khidmat nasihat pula, kawan merupakan orang yang terpenting dalam pemberian nasihat kepada responden iaitu seramai 93 orang (30%). Dalam bahagian sokongan infrastruktur pula, kerajaan merupakan ejen yang terbanyak sekali menawar kemudahan infrastruktur kepada FKS, iaitu seramai 67 orang responden (21.61%) mendapat kemudahan tersebut. Seramai 90

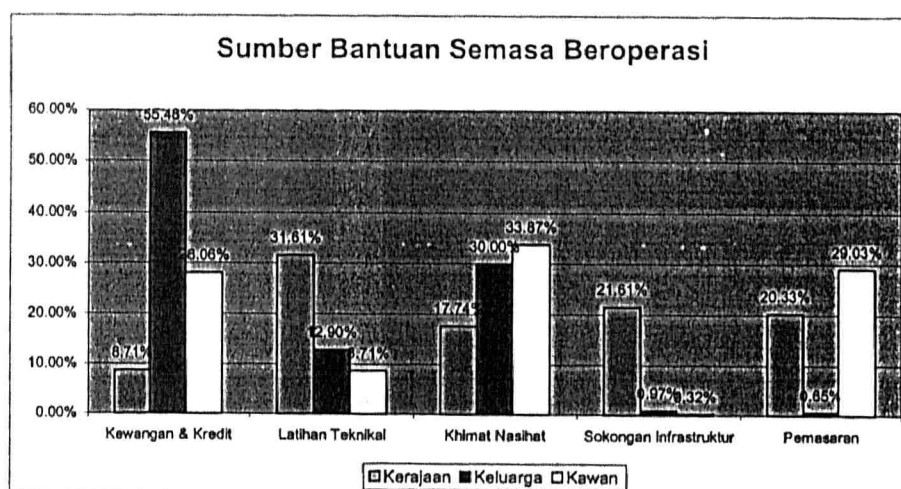
orang responden (29.03%) telah mendapat banyak bantuan daripada kawan untuk membuka pasaran (Lihat Rajah 3.3.4).

Jadual 3.3.4: Sumber Bantuan Semasa Beroperasi

Sumber Bantuan	Kerajaan		Keluarga		Kawan	
	Peratus	Bilangan	Peratus	Bilangan	Peratus	Bilangan
Kewangan & Kredit	8.71%	27	55.48%	172	28.07%	87
Latihan Teknikal	31.61%	98	12.90%	40	8.71%	27
Khidmat Nasihat	17.74%	55	30.00%	93	33.87%	105
Sokongan Infrastruktur	21.61%	67	0.97%	3	0.32%	1
Pemasaran	20.33%	63	0.65%	2	29.03%	90
Jumlah	100%	310	100%	310	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.3.4: Sumber Bantuan Semasa Beroperasi



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.3.5 Jumlah Pekerja Sepenuh Masa

Dalam kajian penulis, seramai 101 orang responden (32.58%) mempunyai pekerja sepenuh masa di antara 30 hingga 39 orang. Terdapat 12 orang responden (3.87%) yang mempunyai pekerja sepenuh masa di antara 1-10 orang, misalnya kedai alat tulis yang dimiliki oleh Cik Ngai mempunyai tiga orang pekerja sepenuh masa sahaja.

Seramai 32 orang responden (10.32%) mempunyai pekerja sepenuh masa di antara 51-100 orang, kilang perabot yang dimiliki oleh Encik Gan mempunyai seramai 87 orang pekerja sepenuh masa.

Seramai 6 orang responden (1.94%) mempunyai pekerja sepenuh masa di antara 101-150 orang, misalnya kilang span yang dimiliki oleh Encik Tey Kock Yew terdapat 148 orang pekerja sepenuh masa.

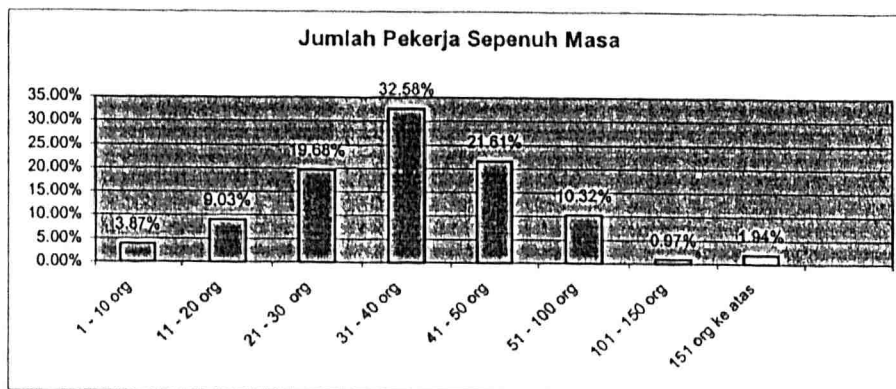
Tidak terdapat responden FKS yang mempunyai pekerja sepenuh masa melebihi 151 orang. Ini adalah disebabkan oleh definisi yang diberi, di mana firma yang mempunyai pekerja 151 orang ke atas adalah dianggap sebagai firma besar.

Jadual 3.3.5: Jumlah Pekerja Sepenuh Masa

Jumlah Pekerja Sepenuh Masa	Peratus	Bilangan
1 – 10 orang	3.87%	12
11 – 20 orang	9.03%	28
21 – 30 orang	19.68%	61
31 – 40 orang	32.58%	101
41 – 50 orang	21.61%	67
51 – 100 orang	10.32%	32
101 – 150 orang	2.91%	9
151 orang ke atas	0.00%	0
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.3.5: Jumlah Pekerja Sepenuh Masa



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis

3.4 KEDUDUKAN KEWANGAN

Kewangan merupakan salah satu isu yang penting dalam pembangunan FKS di Lembah Kelang. Pelaksanaan program FKS akan terhalang sekiranya aspek pembiayaan FKS tidak diberikan penekanan yang sewajarnya. Pada umumnya, FKS memerlukan bantuan kewangan untuk tujuan memulakan perusahaan, menjalankan kajian, meningkatkan teknologi dan pembelian peralatan baru.

Terdapat dua sumber kewangan utama FKS di Lembah Kelang, iaitu sumber kewangan tidak formal dan sumber kewangan formal. Contoh sumber kewangan tidak formal adalah pinjaman dari saudara mara, kawan dan ahli keluarga. Manakala sumber kewangan formal adalah terdiri daripada bank dan syarikat kewangan. Pada umumnya sumber kewangan dari institusi kewangan tidak formal adalah sangat penting kepada FKS. Secara perbandingan, saiz pinjaman yang diberikan oleh institusi kewangan formal adalah kecil dan jangka masa pinjaman adalah lebih pendek.

3.4.1 Sumber Modal

Dalam kajian penulis simpanan merupakan sumber modal yang utama bagi FKS. Seramai 211 orang responden (68.07%) menggunakan sumber simpanan. Simpanan ini adalah termasuk simpanan sendiri dan simpanan isteri. Sumber modal yang berasal daripada ahli keluarga adalah mudah diperolehi sekiranya berbanding dengan pinjaman daripada bank. Ini adalah kerana pinjaman daripada bank memerlukan cagaran dan proses yang mengambil masa panjang.

Dalam kajian penulis, hanya 32 orang responden (10.32%) sahaja yang buat pinjaman dari bank untuk memulakan operasi. Contohnya Encik Loi sebagai pemilik kedai barang-barang bayi berkata mendapat pinjaman daripada bank memerlukan masa yang lama dan memerlukan cagaran serta penjamin. Ini telah jelas menunjukkan kenapa ramai responden tidak ingin membuat pinjaman daripada bank.

Seramai 67 orang responden (21.61%) memperolehi sumber modal daripada ibu bapa, adik beradik atau bapa saudaranya. Misalnya, Encik Lee Kah Hock sebagai pemilik syarikat komputer yang mendapat sumber modal daripada ibu bapanya.

Tidak terdapat seorang responden yang mendapat 'venture capital' adalah disebabkan oleh beberapa unsur. Unsur pertama ialah responden tidak suka orang luar campurtangan dalam pentadbiran syarikatnya, ini adalah kerana sekiranya terdapat penawaran 'venture capital' daripada syarikat yang

tersenarai, maka syarikat tersebut berkuasa menghantar pegawai ke syarikat responden dan campurtangan dalam pengurusan seharian. Unsur kedua ialah sistem venture capital adalah kurang popular di Malaysia, jadi ramai responden masih tidak memahami sistem ini.

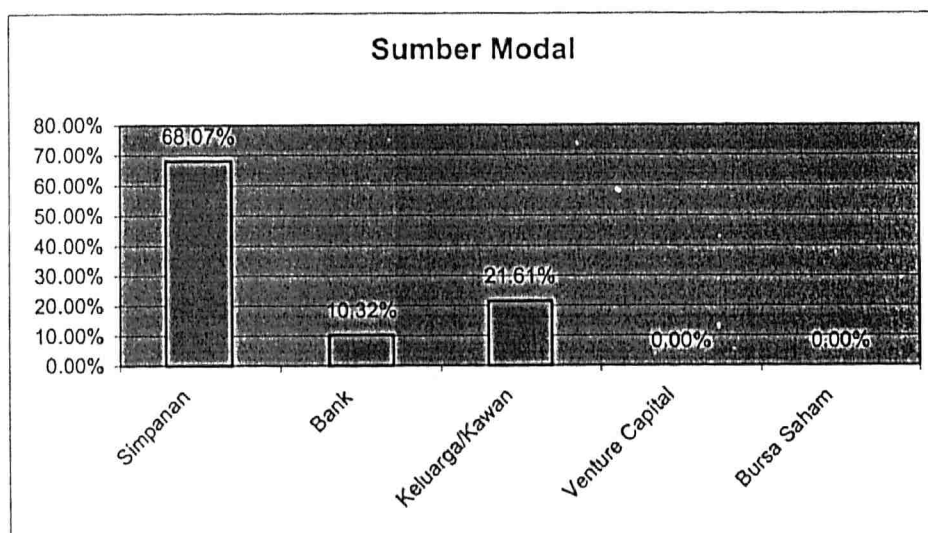
Tidak terdapat seorang responden mendapat modal dari bursa saham, ini adalah kerana kajian penulis merupakan FKS. Syarikat FKS masih belum berupaya mencapai ke tahap syarikat tersenarai. Oleh itu tidak boleh mendapat modal dari bursa saham.

Jadual 3.4.1: Sumber Modal Untuk Membiayai Firma

Sumber Modal	Peratus	Bilangan
Simpanan	68.07%	211
Bank	10.32%	32
Keluarga/Kawan	21.61%	67
Venture Capital	0.00%	0
Bursa Saham	0.00%	0
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.4.1: Sumber Modal Untuk Membiayai Firma



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.5 HUBUNGAN PERUSAHAAN

Hubungan perusahaan merupakan satu jaringan di antara usahawan dengan pelanggan atau usahawan dengan usahawan. Kajian terhadap hubungan perusahaan ini adalah penting kerana dapat memberi penerangan tentang pengenalan antara usahawan dan mengetengahkan cara-cara interaksi yang digunakan oleh usahawan Cina serta kekerapan kunjungan untuk merapatkan jaringan dengan pelanggan atau usahawan lain. Kepentingan hubungan perusahaan turut dibincang di bahagian ini.

3.5.1 Mengenali Usahawan Lain

Pengenalan antara usahawan adalah diperlukan kerana usahawan FKS dapat tukar-menukar maklumat. Misalnya, maklumat mengenai permohonan pelanjutan lesen syarikat, maklumat teknologi terkini, maklumat dasar

kerajaan, maklumat pengeluaran produk terbaru dan lain-lain lagi.

Seramai 299 orang responden (96.45%) mengenali usahawan Cina lain. Ini telah jelas terbukti bahawa jalinan perhubungan antara usahawan Cina adalah sangat penting. Terutamanya responden dapat bekerjasama dengan usahawan yang dikenali untuk melancarkan expo supaya melaikan produk mereka.

Manakala dalam kajian penulis hanya 11 orang responden (3.55%) yang tidak mengenali usahawan lain. Ini bermakna responden tersebut berpendapat tidak perlu ada jalinan. Sebelas orang responden ini adalah sama dengan responden yang tidak mahu memajukan status firma ke peringkat syarikat tersenarai dan antarabangsa, ini termasuk responden yang bernama Encik Chin Thiam Fatt sebagai pemilik kedai barang-barang logam mempunyai 11 orang pekerja sepenuh masa, Alex Kwan sebagai pemilik kedai makanan mempunyai 6 orang pekerja sepenuh masa, Joe Lee sebagai pemilik kedai barang-barang logam mempunyai 7 orang pekerja sepenuh masa, Cik Ngai sebagai pemilik kedai alat tulis mempunyai 3 orang pekerja sepenuh masa, Connie Tung sebagai pemilik kedai makanan mempunyai 6 orang pekerja sepenuh masa, Yvonne Lim sebagai pemilik kedai persolekan mempunyai 2 orang pekerja sepenuh masa, Encik Lai Kwan Kit sebagai pemilik kilang percetakan mempunyai 15 orang pekerja sepenuh masa, Encik Lee Y.Y sebagai pemilik kedai alat-alat elektrik mempunyai 12 orang pekerja sepenuh masa, Encik Chai Kin Cheong sebagai pemilik kilang kasut mempunyai 28 orang pekerja sepenuh masa, Encik Tang sebagai pemilik

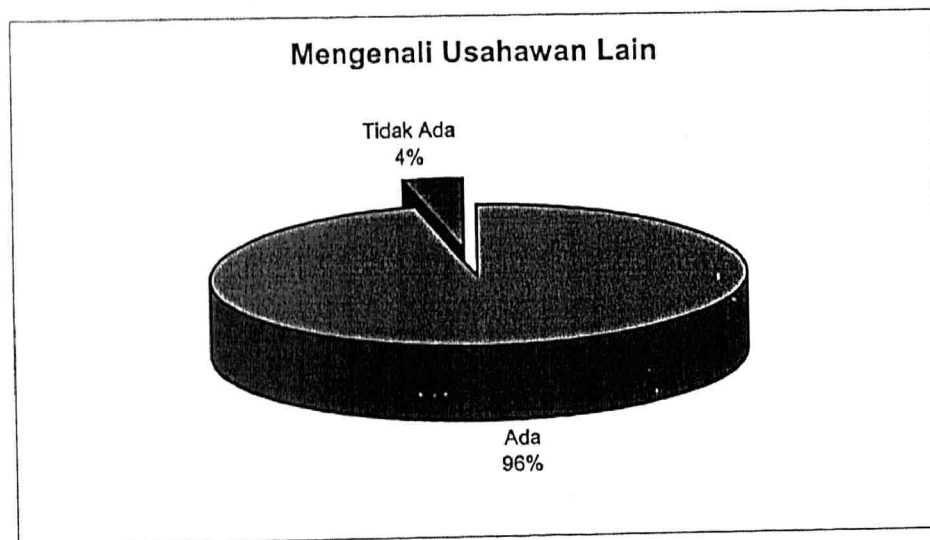
kedai cermin mata mempunyai 16 orang pekerja sepenuh masa dan Encik Tan Kwan Cheng sebagai pemilik kedai fotograf mempunyai 15 orang pekerja sepenuh masa.

Jadual 3.5.1: Mengenali Usahawan Lain

Mengenali Usahawan Lain	Peratus	Bilangan
Ada	96.45%	299
Tidak Ada	3.55%	11
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.5.1: Mengenali Usahawan Lain



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.5.2 Cara Berinteraksi

Tujuan berinteraksi adalah mengekalkan hubungan baik antara usahawan dengan pelanggan atau usahawan dengan usahawan. Dengan adanya hubungan yang baik dengan pelanggan maka usahawan FKS dapat pelanjuan perniagaan dengan mudahnya. Dengan ada hubungan yang rapat antara

usahawan, jadi dapat saling tukar-menukar maklumat dan fikiran. Cara-cara yang digunakan untuk berinteraksi adalah melalui telefon, kunjungan atau telefon bersama kunjungan.

Responden yang berinteraksi dengan pelanggan atau usahawan melalui telefon adalah terbanyak sekali. Seramai 171 orang responden (55.16%). Cara berinteraksi melalui telefon merupakan cara yang paling mudah, paling berkesan dan terpantas. Bagi responden yang sibuk boleh guna cara ini untuk mengeratkan hubungan antara pelanggan atau usahawan. Ini adalah kerana cara ini adalah paling menjimatkan masa. Responden termasuk Encik Tey Kock Yew sebagai pemilik kilang span, Encik Gan sebagai pemilik kilang perabot, Jason Lim sebagai pemilik syarikat alat-alat elektrik dan Adam Fong sebagai pemilik kedai fotograf berpendapat melalui cara telefon adalah cara paling baik kerana ia merupakan cara yang paling berkesan dan terpantas.

Sementara itu seramai 41 orang responden (13.23%) melalui kunjungan untuk berinteraksi dengan pelanggan atau usahawan Cina lain. Ini adalah kerana responden yang bernama Teh sebagai pemilik kedai kain, Lim Y.H sebagai pemilik kedai cermin mata, Hoo sebagai pemilik syarikat software dan lain-lain berpendapat cara ini adalah paling berkesan dan menunjukkan keikhlasan mereka mementingkan jalinan. Melalui kunjungan mereka boleh pergi makan dan minum di luar syarikat, ini membawa kepada suasana yang lebih selesa untuk bersalam antara satu sama lain dan tukar-menukar maklumat pasaran, teknologi baru, dasar-dasar baru kerajaan dan sebagainya.

Terdapat 98 orang responden (31.61%) berinteraksi dengan pelanggan atau usahawan lain melalui telefon dan kunjungan. Ini adalah kerana responden yang bernama Lee Kah Hock sebagai pemilik syarikat komputer, Quah sebagai pemilik petrol stesen, Joe Lee sebagai pemilik kedai barang-barang logam dan Henry Lee sebagai pemilik restoran berpendapat cara ini adalah lebih berkesan dan menunjukkan keikhlasan mereka mementingkan hubungan.

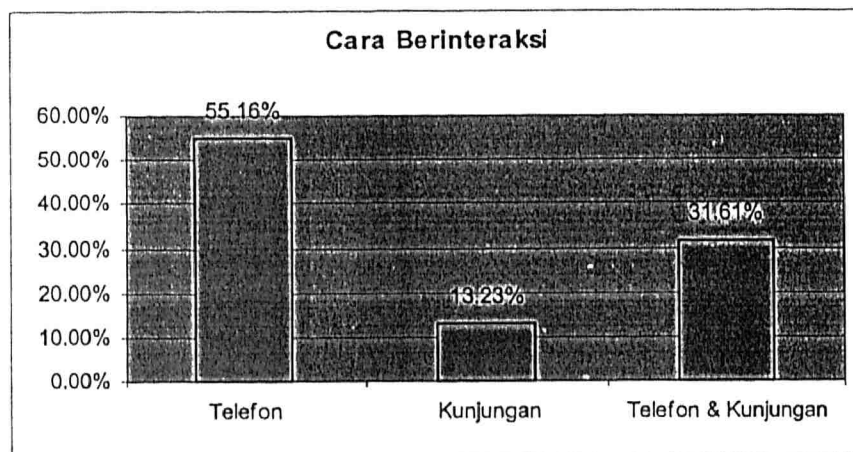
Perbincangan sebelum ini terdapat 11 orang responden mengatakan mereka tidak mengenali usahawan lain. Dalam perbincangan bahagian cara berinteraksi ini pula seratus peratus responden pernah memberi telefon dan kunjungan kepada pelanggan mereka. Tujuan utama adalah responden ingin melanjutkan perniagaan dengan pelanggannya, jadi hubungan yang baik antara responden dengan pelanggan adalah sangat penting.

Jadual 3.5.2: Cara Berinteraksi

Cara Berinteraksi	Peratus	Bilangan
Telefon	55.16%	171
Kunjungan	13.23%	41
Telefon & Kunjungan	31.61%	98
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.5.2: Cara Berinteraksi



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.5.3 Kekerapan Kunjungan

Kekerapan kunjungan antara pelanggan dengan usahawan atau usahawan dengan usahawan adalah diperlukan. Tujuan utama adalah mengeratkan hubungan, misalnya, usahawan FKS sering membuat kunjungan ke atas syarikat pelanggan maka mudah memperolehi lanjutan perniagaan. Bagi kunjungan yang berlaku di antara usahawan pula dapat saling tukar-menukar maklumat terkini.

Seramai 198 orang responden (63.87%) yang mengunjungi pelanggan atau usahawan lain sekali sebulan. Responden tersebut mengunjungi dan mengajak pelanggan atau usahawan mengadakan makan malam dan minum bersama. Responden yang bernama Tan K.Hock sebagai pemilik kilang kasut merupakan pembekal berpendapat bahawa membuat kunjungan ke atas pelanggannya sekali sebulan adalah memadai selain daripada menelefon.

Terdapat 56 orang responden (18.07%) mengunjungi pelanggan atau usahawan lain sekali seminggu. Misalnya pemilik kilang kasut yang bernama Chai Kin Cheong selalu membuat kunjungan ke kilang kasut yang dipunyai oleh pemilik lain untuk berbincang dan berbual-bual tentang reka bentuk kasut yang terkini di pasaran antarabangsa dan tukar-menukar berita pemasaran kasut tempatan dan luar negeri. Ini juga berlaku saling kunjung-mengunjungi di antara usahawan kilang kasut.

Seramai 32 orang responden (10.32%) mengunjungi pelanggan atau usahawan lain sekali setahun. Mereka mengunjungi usahawan lain pada ulangtahun syarikatnya. Ini dilakukan pada responden yang tidak ada jalinan perhubungan yang erat dengan pelanggan atau usahawan lain. Misalnya, responden kilang kasut yang bernama Wong Hing Yee membuat kunjungan ke syarikat komputer apabila diajak olehnya pada hari perayaan ulangtahun syarikat. Syarikat komputer merupakan pembekal kepada kilang Wong Hing Yee.

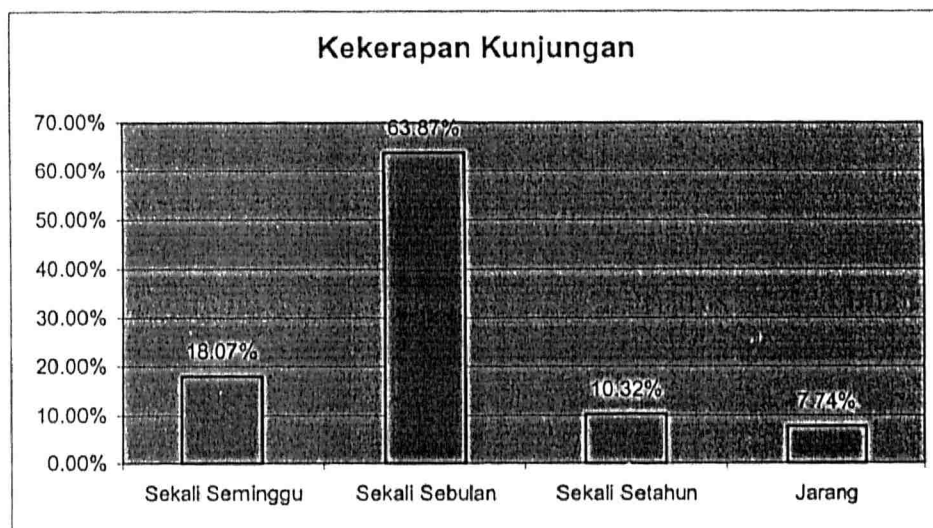
Seramai 24 orang responden (7.74%) adalah jarang membuat kunjungan. Responden tersebut adalah terdiri daripada pemilik kedai bunga, kedai alat tulis, kedai barang-barang elektrik, kedai emas dan kedai cermin mata. Pekerja sepenuh masa yang terdapat di syarikat tersebut adalah dalam lingkungan 1-20 orang. Mereka berpendapat membuat kunjungan ke syarikat pelanggan adalah kurang berkesan terutama dalam memperolehi pelanjutan perniagaan. (Lihat Jadual dan Rajah 3.5.3)

Jadual 3.5.3: Kekerapan Kunjungan

Kekerapan Kunjungan	Peratus	Bilangan
Sekali Seminggu	18.07%	56
Sekali Sebulan	63.87%	198
Sekali Setahun	10.32%	32
Jarang	7.74%	24
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.5.3: Kekerapan Kunjungan



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.5.4 Kepentingan Hubungan

Seramai 305 orang responden (98.39%) berpendapat bahawa hubungan perusahaan dengan usahawan lain adalah penting. Ini adalah kerana mereka berpendapat boleh memperolehi maklumat yang terpenting daripada usahawan lain yang berasal dari bidang yang sama. Kadang kala dengan hubungan yang baik dengan usahawan Cina lain boleh membantu menyelesaikan masalah pemasaran, masalah membaharui lesen dan masalah teknologi yang dihadapi oleh mereka.

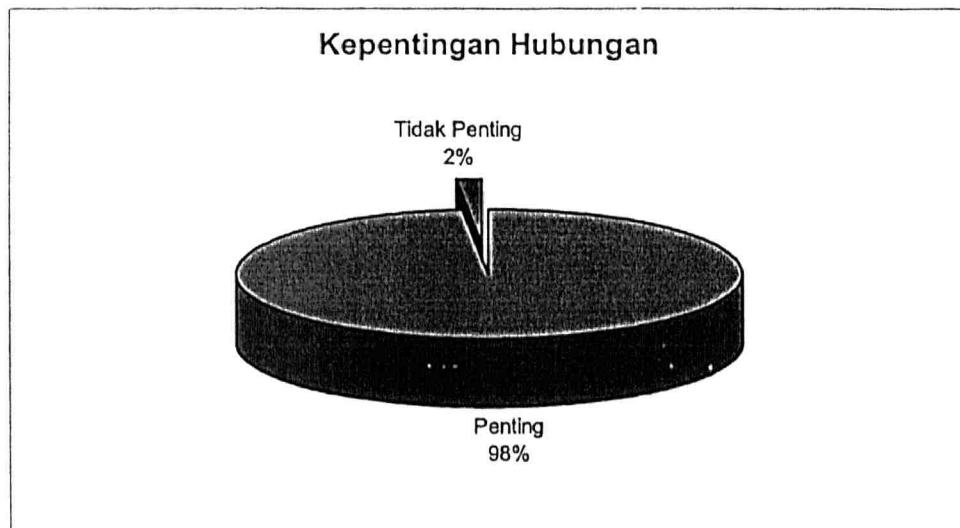
Seramai 5 orang responden (1.61%) saja yang menganggap jalinan hubungan adalah tidak penting. Ini adalah kerana responden yang bernama Encik Teh sebagai pemilik kedai kain mempunyai 8 orang pekerja sepenuh masa, Cik Ngai sebagai pemilik kedai alat tulis mempunyai 3 orang pekerja sepenuh masa, Connie Tung sebagai pemilik kedai makanan mempunyai 6 orang pekerja sepenuh masa, Yvonne Lim sebagai pemilik kedai persolekan mempunyai 2 orang pekerja sepenuh masa dan Encik Lai Kwan Kit sebagai pemilik kilang percetakan mempunyai 15 orang pekerja sepenuh masa berpendapat bahawa berita pasaran dan berita terkini mudah diperolehi daripada internet dan alat-alat perhubungan lain yang moden. (Lihat Jadual dan Rajah 3.5.4)

Jadual 3.5.4: Kepentingan Hubungan

Kepentingan Hubungan	Peratus	Bilangan
Penting	98.39%	305
Tidak Penting	1.61%	5
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.5.4: Kepentingan Hubungan



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.6 TARAF PERUSAHAAN

Taraf perusahaan merupakan tahap prestasi yang ingin dicapai oleh responden. Dalam bahagian ini, taraf perusahaan boleh dibahagikan kepada dua jenis iaitu syarikat besar yang disenarai dan syarikat besar yang bertaraf antarabangsa. Hajat usahawan Cina terhadap kemajuan syarikatnya turut dikaji.

3.6.1 Hajat Memajukan Syarikat dan Taraf Syarikat

Dalam kajian penulis seramai 299 orang responden (96.45%) berhajat meningkat taraf syarikat (Lihat Jadual 3.6.1). Ini memang merupakan tujuan utama mereka menubuhkan syarikat dan tidak mahu bekerja dengan majikan. Pada pendapat mereka prestasi syarikat pada tahap syarikat tersenarai atau antarabangsa barulah dianggap berjaya. Di antara 299 orang responden

tersebut, terdapat 275 orang responden (88.71%) berhajat meningkat taraf syarikat ke tahap syarikat tersenarai. Manakala terdapat 24 orang responden (7.74%) berhajat meningkat taraf syarikat ke tahap antarabangsa (Lihat Jadual 3.6.2).

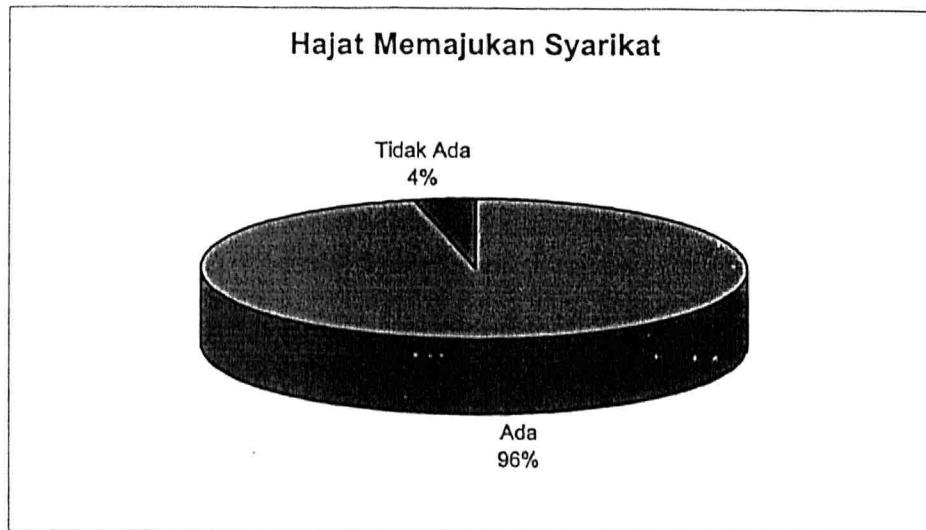
Dalam kajian penulis, seramai 11 orang responden (3.55%) tidak berhajat meningkat taraf syarikatnya ke tahap lebih tinggi. Mereka tidak berkeupayaan meningkat taraf syarikat ke peringkat syarikat tersenarai dan antarabangsa adalah disebabkan kekurangan modal. Misalnya, responden yang bernama Encik Chin sebagai pemilik kedai barang-barang logam, Alex Kwan sebagai pemilik kedai makanan, Joe Lee sebagai pemilik kedai barang-barang logam, Cik Ngai sebagai pemilik kedai alat tulis, Connie Tung sebagai pemilik kedai makanan, Yvonne Lim sebagai pemilik kedai persolekan, Encik Lai Kwan Kit sebagai pemilik kilang percetakan, Encik Lee Y.Y sebagai pemilik kedai alat-alat elektrik, Encik Chai Kin Cheong sebagai pemilik kilang kasut, Encik Tang sebagai pemilik kedai cermin mata dan Encik Tan Kwan Cheng sebagai pemilik kedai fotograf berpendapat meningkat taraf syarikat ke tahap lebih tinggi memerlukan modal yang banyak, sokongan keluarga dan kegigihan serta ketabahan responden yang kuat (Lihat Jadual dan Rajah 3.6.1).

Jadual 3.6.1: Hajat Memajukan Syarikat

Hajat Memajukan Syarikat	Peratus	Bilangan
Ada	96.45%	299
Tidak Ada	3.55%	11
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.6.1: Hajat Memajukan Syarikat



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

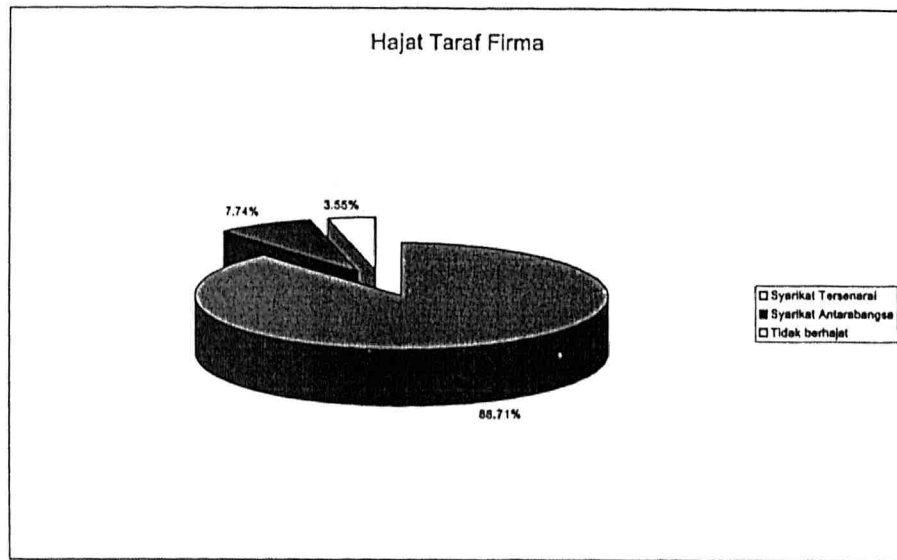
3.6.2 Hajat Taraf Syarikat

Jadual 3.6.2: Hajat Taraf Syarikat

Hajat Taraf Syarikat	Peratus	Bilangan
Syarikat Tersenarai	88.71%	275
Syarikat Antarabangsa	7.74%	24
Tidak berhajat	3.55%	11
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.6.2: Hajat Taraf Syarikat



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

3.7 MASALAH-MASALAH YANG DIHADAPI OLEH USAHAWAN CINA

Berbagai masalah yang dihadapi oleh usahawan Cina, Jadual dan Rajah 3.7.1 telah jelas menunjukkan masalah utama yang dihadapi oleh usahawan Cina iaitu masalah kewangan, masalah pekerja, masalah teknologi, masalah persaingan dan masalah kawalan mutu.

Seramai 48 orang responden (15.48%) menghadapi masalah pekerja, terutamanya masalah disiplin dan masalah moral. Responden menghadapi masalah pekerja yang datang kerja lambat, tidak jujur dan malas. Responden tidak boleh memecat pekerja tersebut dengan sesuka hati sekiranya pekerja ini berkemahiran dalam bidang pengeluaran.

Seramai 117 orang responden (37.74%) menghadapi masalah kewangan. Misalnya Encik Loi sebagai pemilik kedai barang-barang bayi, Jason Tan sebagai pemilik syarikat komputer, Henry Lee sebagai pemilik restoran dan lain-lain lagi pernah menghadapi masalah kekurangan modal semasa syarikat mula beroperasi.

Terdapat 71 orang responden (22.90%) menghadapi masalah mempelajari teknologi tinggi. Dalam kajian penulis didapati bahawa masih terdapat responden yang tidak berpengetahuan dalam penggunaan komputer dan jentera yang kompleks. Misalnya, kilang kasut yang dimiliki oleh Encik Chai Kin Cheong yang mempunyai 28 orang pekerja penuh masih menggunakan tangan untuk menjahit kasut kerana tidak berpengetahuan dalam penggunaan komputer untuk membuat reka bentuk kasut.

Seramai 15 orang responden (4.85%) menghadapi masalah persaingan dalam negeri dan luar negeri terutamanya responden yang bernama Encik Tey sebagai pemilik kilang span yang mempunyai seramai 148 orang pekerja. Masalah yang dihadapi adalah merangkumi persaingan reka bentuk, harga barang dan kualiti barang.

Seramai 59 orang responden (19.03%) menghadapi masalah kawalan mutu. Responden tidak berkeupayaan menggaji pekerja yang profesional untuk mengawal kualiti barang. Mereka juga tidak mempunyai kesedaran terhadap kepentingan kawalan mutu.

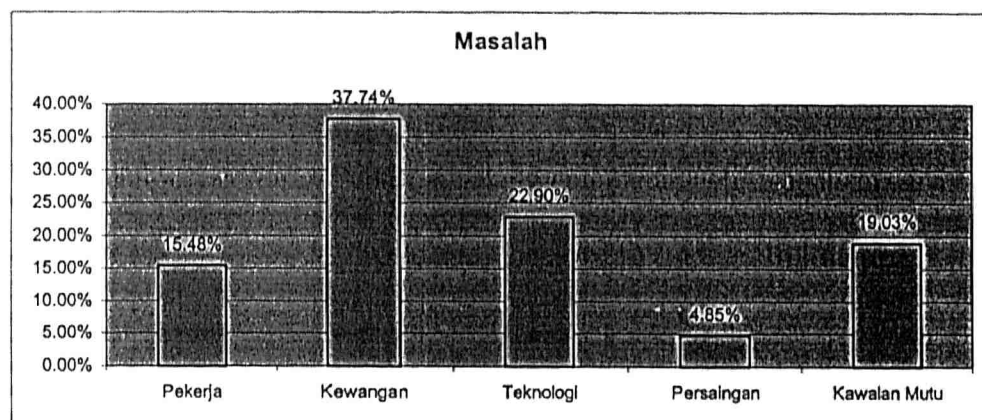
Perbincangan yang lebih lanjut tentang masalah yang dihadapi oleh usahawan Cina akan dibentangkan dalam bab lima.

Jadual 3.7.1: Masalah-masalah Yang Dihadapi Oleh Usahawan Cina

Masalah	Peratus	Bilangan
Pekerja	15.48%	48
Kewangan	37.74%	117
Teknologi	22.90%	71
Persaingan	4.85%	15
Kawalan Mutu	19.03%	59
Jumlah	100%	310

Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.

Rajah 3.7.1: Masalah-masalah Yang Dihadapi Oleh Usahawan Cina



Sumber: Kajian Daripada Kerja Lapangan Penulis.