

BAB 5

MASALAH DAN CADANGAN

5.1 PENDAHULUAN

Firma skala kecil dan sederhana telah memainkan peranan yang penting dalam pembangunan ekonomi nasional. Akan tetapi firma skala kecil dan sederhana ini juga menghadapi banyak masalah. Masalah ini juga sama dengan masalah yang dihadapi oleh firma skala kecil di negara maju, seperti negara Asean, negara Taiwan, Jepun, England, Amerika Syarikat dan sebagainya.

Firma kecil dan sederhana pada masa ini mempunyai berbagai masalah baik dalam proses penubuhan hinggalah ke pasaran. Di antara masalah-masalah yang terpenting dihadapi oleh firma skala kecil dan sederhana adalah seperti kewangan, tenaga buruh, pemasaran, pengurusan, teknologi, bangunan dan tapak yang tidak sesuai, bahan mentah, pesaingan, lesen dan kawalan kualiti produk.

5.2 MASALAH

5.2.1 Masalah Kewangan

Kewangan adalah satu komoditi yang “scarce”, maka kekurangannya adalah berlaku di mana-mana saja. Keadaan kekurangan kewangan adalah lebih serius pada masa kemelesetan ekonomi.

Masalah Kewangan ini bukan sahaja berlaku di negara-negara membangun akan tetapi ia juga berlaku di negara-negara yang maju seperti England dan Amerika

Syarikat. *The committee discovered that small business in England could not raise the capital it required even when the security it offered was sound* (Great Britain, 1931). Pada tahun 1935 di Amerika Syarikat pula *'the US Department of Commerce surveyed 6, 158 small manufacturers and found that 47.2% could not get funds from any source...'* (Chee, 1986:39).

Di Malaysia, meninjau penyelidikan yang dilakukan ke atas firma skala kecil dan sederhana, perangkaan yang diperolehi jelas menunjukkan kesulitan mendapat pinjaman dari bank. *'The current credit squeeze has resulted in difficulty for SMIs to obtain financial assistance from commercial banks'* (Soong 2000b). Masalah ini bukan sahaja dihadapi oleh usahawan Cina, malah juga terdapat di usahawan Malayu dan India. Mengikut kajian yang dibuat terhadap 491 usahawan industri kecil semenanjung Malaysia pada tahun 1992, lebih kurang 71 peratus daripada mereka memaklumkan bahawa masalah paling besar adalah untuk mendapatkan sumber kewangan atau kredit daripada bank perdagangan atau agensi-agensi kewangan yang lain (Moha 1999:29).

Tiga faktor utama yang menyebabkan kekurangan modal atau kewangan adalah: bagi pihak FKS susah mendapat pinjaman dari semua jenis kemudahan kredit di bank perdagangan dan institusi kewangan; bagi pihak bank dan institusi kewangan memberi kemudahan kredit atau kemudahan berhutang kepada pelanggan dan susah memungut hutang.

Kekurangan kewangan dan modal ini juga disebabkan pengurusan kewangan yang kurang profesional dan tidak ada satu sistem kawalan yang baik. Seperti contoh

membelanja banyak wang dalam membeli harta benda yang tidak berhasil (non-productive assets) seperti kereta mewah, keahlian kelab berprestij tinggi, perabot pejabat yang terkenal.

Di samping itu kawalan stok produk yang kurang ketat juga menegang lagi pusingan wang usahawan. Iaitu, wang yang digunakan untuk membeli sumber dan menghasilkan produk yang banyak. Akibatnya kelebihan stok membebankan usahawan. *'A number of small firms complain that they do not have enough cash to buy raw materials or to pay wage bills until they have sold their existing stocks'* (Chee 1986:39). Usahawan terpaksa mencari gudang yang besar untuk menyimpan kelebihan stok ini, akibatnya, pembelanjaan syarikat naik lagi. Di samping itu stok produk yang tersimpan di gudang ini akan mengalami risiko kerosakan yang tinggi akibat dirosakkan oleh anai-anai, banjir, kebakaran dan pencurian oleh orang sendiri atau orang luar.

Terdapat beberapa faktor yang jelas menunjukkan kenapa FKS susah memperolehi kewangan untuk menjalankan perniagaan. Di antaranya adalah dibincangkan seperti berikut:

5.2.1.1 *Faktor Pertama: Masalah Mendapat Pinjaman Dari Bank dan Institusi Kewangan.*

Di Malaysia terdapat pelbagai kemudahan kredit dan pinjaman yang disediakan oleh pelbagai bank dan agensi kewangan yang lain. Namun demikian, terdapat berbagai faktor yang menghalang firma kecil untuk mendapat pinjaman dari bank dan institusi kewangan. Salah satu daripadanya ialah ketidakupayaan usahawan

menunjukkan prestasi dan kekukuhan kedudukan kewangan. Keadaan ini ditambah pula dengan ketiadaan rekod kewangan yang lengkap dan sistematik serta tidak ada cagaran dan penjamin yang sesuai. Oleh itu, institusi kewangan merasakan penawaran pinjaman kepada firma kecil merupakan risiko yang lebih tinggi berbanding dengan pemberian pinjaman kepada firma besar. Ketidadaan satu rekod akaun atau rekod perniagaan syarikat yang baik juga menyebabkan pihak bank tidak berminat terhadapnya, akibatnya menjadi alasan kepada pihak bank untuk menolak permohonan mereka. Perkara ini adalah kerana kebanyakan firma yang diuruskan oleh usahawan Cina tidak mempunyai satu sistem pengurusan akaun yang tersusun yang boleh dijadikan bukti dalam membuat permohonan pinjaman. Seperti yang dinyatakan oleh Encik Lim Gim Seng (Ahli Jawatan Kuasa National Small & Medium Industries Consultative Centre) bahawa lebih 80% daripada usahawan Cina menghadapi masalah meminjam wang dari bank. Di antara sebabnya adalah kerana usahawan Cina tidak mempunyai pengetahuan dan teknik yang sesuai untuk memohon pinjaman, lebih-lebih lagi usahawan Cina lebih cenderung meminjam wang dari ahli keluarga, saudara mara ataupun kawan. Di samping itu, Encik Lim juga menyatakan bahawa bank bersikap dingin dalam memberi pinjaman dan kemudahan kredit kepada usahawan skala kecil, ini adalah kerana pihak bank menganggap memberi pinjaman kepada firma skala kecil akan mengalami risiko yang besar berbanding dengan firma besar (Lim 8.9.2000). Satu hakikat yang perlu diakui bahawa kemudahan kredit yang ditawarkan oleh bank perdagangan dan institusi kewangan kepada firma kecil merupakan satu pelaburan yang menghasilkan pulangan yang rendah. Sebagai contoh, sekiranya kegagalan sesuatu perniagaan akan menyukarkan usahawan untuk membayar semula pinjaman pada jangka masa yang ditetapkan. Maka institusi kewangan terpaksa menanggung risikonya. Kegagalan ini

adalah disebabkan oleh kelemahan pengurusan kewangan dan jualan serta ketidakcukupan modal pusingan.

Akibat daripada itu, bilangan sebenar firma kecil berjaya mendapat kemudahan pinjaman adalah sedikit sahaja. Sehingga masa kini beberapa skim pinjaman telah diperkenalkan dengan usaha kerajaan. Ini termasuklah Skim Pinjaman Umum, Skim Pinjaman Khas serta Skim Pinjaman Penjaja dan Peniaga Kecil yang disalurkan melalui Syarikat Jaminan Kredit, CGC (Credit Guarantee Corporation). Misalnya, pada tahun 1989 sebanyak RM468.1 juta telah diperuntukkan oleh CGC kepada bank-bank perdagangan dan institusi kewangan untuk disalurkan kepada IKS di Malaysia (Moha 1999:32). Namun demikian, jumlah sebenar pinjaman yang ditawarkan kurang satu peratus daripada keseluruhan pinjaman yang dikeluarkan oleh agensi kewangan. 'In 1983, loans approved for guarantee by CGC amounted to only \$298.3 million. In the same year, total credit extended by commercial banks in Malaysia amounted to \$36,782 million. Thus CGC loans formed only 0.8% of the total bank loans.' (Chee 1986:40). 'In 1983, There were 10,563 borrowers under Special Loan Scheme (SLS) and General Guarantee Scheme (GGS). The borrowers include small firms in the agricultural sector. When we consider that there are more than 162,440 small firms in the non-agricultural sector alone, it is clear that only a small fraction (less than 7%) of them have access to bank loans.' (Chee 1986:40).

5.2.1.2 *Faktor Kedua: Pulangan dan Untung Yang Usahawan Firma Skala Kecil dan Sederhana Perolehi Selalunya Adalah Rendah.*

Pengeluaran firma kecil adalah kurang memuaskan jika berbanding dengan firma besar. Ini adalah disebabkan firma kecil kurang modal untuk membiayai alat-

alat mesin yang mahal di mana ia dapat mempertingkatkan penghasilan. Akibat daripada itu, pengeluaran yang kurang memuaskan tentu mempengaruhi pulangan syarikat. Pulangan yang rendah ini akan menyebabkan firma kecil menghadapi kesulitan dalam menambahkan alat-alat mesin yang berproduktiviti tinggi atau memperkembangkan firma itu. Di samping itu, pengurusan firma yang kurang cekap telah menyebabkan kadar pulangan pelaburan firma rendah dan tidak memuaskan. Pulangan rendah menyebabkan kedudukan kewangan FKS lemah dan kurang menarik bagi pihak bank dan institusi yang memberi pinjaman.

5.2.2 Masalah Kebakatan Tenaga Buruh

Keupayaan, kejayaan serta pertumbuhan firma kecil dan sederhana bukan hanya ditentukan oleh sumber pembiayaan yang mantap tetapi juga memerlukan tenaga buruh yang mahir dan berpengetahuan lagi berbakat. Seperti yang di nyatakan oleh Tan Sri Dato' Soong Siew Hoong (ACCCIM Honorary Secretary General) *'The people in your company are your greatest assets'* (2000a:2). Perdana Menteri Malaysia, Yang Amat Berhormat Dato' Seri Dr. Mahathir Mohamad juga mementingkan kemahiran dan kebakatan tenaga buruh, menurut Yang Amat Berhormat:

“From the experience in the last two decades, of all the economic miracles of the countries that have been poor in terms of ‘natural resources’, it is blindingly clear that the most important resource of any nation must be the talents, skills, creativity and will of its people. What we have between our ears, at our elbow and in our heart is much more important than what we have below our feet and around us. Our people is our ultimate resource. Without a doubt, in the 1990s and beyond, Malaysia must give the fullest emphasis possible to the development of this ultimate resource” (Mahathir 1992:36).

“We cannot but aspire to the highest standards with regard to the skills of our people, to their devotion to know how and knowledge upgrading and self-improvement, to their language competence, to their achievement motivation, their attitude towards excellence and to the fostering of the entrepreneurial spirit”(Mahathir 1992:36).

Unsur tersebut penting dan dianggap sebagai nadi pertumbuhan ekonomi. Ia juga merupakan alat mempercepat proses pembangunan perindustrian. Pengalaman dari negara maju seperti Jepun, Korea Selatan, dan Taiwan menunjukkan bahawa pertumbuhan perindustrian adalah saling berkaitan dengan tenaga buruh yang mahir di samping peningkatan teknologi yang dapat dilaksanakan dengan jayanya. Pengalaman negara tersebut tidak dapat menyangkal bahawa kemahiran teknologi tenaga buruh memainkan peranan yang penting dalam membangunkan sesebuah negara.

Kekurangan tenaga buruh yang mahir dalam bidang teknologi merupakan salah satu masalah utama yang biasa dihadapi oleh sebahagian besar firma kecil. Punca utama masalah ini adalah disebabkan kekurangan skim latihan yang ditawarkan oleh kerajaan mahupun pihak swasta untuk remaja. Terutama di alaf baru ini, suasana pekerjaan yang dipenuhi dengan alat-alat elektronik seperti komputer, digital kamera, telefon bimbi dan sebagainya, sudah tentu pasaran dahaga memperolehi tenaga buruh yang mahir. Tenaga buruh yang tidak berpengetahuan menggunakan komputer dan alat-alat mesin, maka daya pengeluaran tidak dapat dipertingkatkan. Di samping itu, teknologi juga kerap berubah dan setiap perubahan melibatkan teknologi yang lebih

kompleks. Akibatnya, tenaga buruh harus sentiasa dilatih dan disalurkan pengetahuan teknologi yang termoden supaya daya pengeluaran dapat dipertingkatkan lagi.

Firma-firma besar menawarkan kebajikan yang baik kepada pekerja, seperti menawarkan latihan kepada pekerja-pekerja. Keadaan ini merupakan cabaran kepada FKS yang tidak berupaya memberi latihan untuk pekerjanya.

Ramai usahawan firma kecil mengakui bahawa para pekerja mereka kurang terlatih berbanding dengan firma besar. Salah satu sebab utama ialah mereka tidak mampu menyediakan kursus latihan kepada para pekerja. Selain daripada itu, pelatih yang berpengalaman sukar digaji untuk melatih pekerja. Sekiranya terdapat pelatih sedemikian pula, FKS tidak berupaya menggaji pelatih tersebut.

Dalam pada itu, sebahagian besar tenaga buruh dalam firma kecil mempunyai taraf pendidikan formal yang rendah. Terdapat juga segelintir tenaga buruh dalam firma kecil yang tidak mempunyai pendidikan formal. Tahap pendidikan yang rendah di kalangan tenaga buruh juga menyebabkan penyerapan mereka dalam latihan itu adalah rendah akibat ketidakupayaan dalam penguasaan bahasa dan pengetahuan umum.

Kekurangan tenaga buruh mahir lebih dirasai di kalangan FKS. Firma-firma kecil dan sederhana juga kehilangan tenaga buruh mahir kerana menyertai firma atau syarikat besar yang menawarkan gaji dan faedah-faedah yang jauh lebih tinggi dan suasana kerja yang lebih selesa dan baik. Perkara ini bukan sahaja berlaku di kalangan firma kecil, malah perkara ini juga berlaku di antara firma-firma besar di mana

mereka bersaing untuk mendapatkan tenaga mahir. Fenomena ini juga telah dibentangkan oleh Timbalan Menteri Kedua Kewangan, Yang Berhormat Dato' Chan Kong Choy, beliau berkata persaingan ini telah menyebabkan gaji tenaga buruh di Malaysia telah bertambah naik dengan tinggi dan tidak setaraf dengan kemahiran tenaga buruh tersebut. Di samping itu, sikap tenaga buruh yang enggan bekerja dengan perusahaan kecil kerana menjaga imej dan maruah serta dikatakan tidak menjamin masa depan juga menyebabkan kekurangan buruh di kalangan FKS. Pekerja yang bekerja di sektor perusahaan kecil menjadikannya sebagai tempat kerja sementara.

Hal seperti ini sudah tentu pihak kerajaan dan swasta harus menyediakan banyak pusat latihan teknikal yang sesuai ataupun menawarkan latihan teknikal kepada setiap tenaga buruh, lebih baik daripada bersaing mendapat tenaga buruh dari kalangan yang sama ataupun mengambil tenaga buruh asing bagi memenuhi keperluannya. Jadi, keupayaan menyediakan dan melengkapkan kemahiran dan latihan merupakan satu perkara yang penting di Malaysia.

5.2.3 Masalah Pemasaran

Penyelidikan pemasaran produk itu penting sebelum memulakan perniagaan. Banyak firma kecil telah ditutup selepas bermula berniaga selama beberapa tahun sahaja. Seperti yang dikatakan oleh Tan Sri Dato' Soong, *'Many SMEs are started but perished a few years later because they did not make a proper market feasibility study beforehand'* (19hb.Dis.2000). Ketiadaan penyelidikan pemasaran menyebabkan produk yang dihasilkan turut menjadi masalah kepada usahawan kecil untuk dipasarkan.

Masalah dalam pasaran dan pemasaran timbul disebabkan oleh beberapa faktor utama. Punca-punca utama ini adalah kualiti produk; harga produk; ketiadaan strategi pemasaran yang sempurna dan lain-lain lagi.

5.2.3.1 Masalah Kualiti Produk.

Sebahagian besar produk yang dihasilkan mempunyai kualiti yang kurang memuaskan jika berbanding dengan negara lain yang menghasilkan produk yang sama. Antara sebab-sebab yang penting menyebabkan mutu rendah termasuklah kualiti bahan mentah yang rendah, kurang pengetahuan teknologi, mesin yang bermutu kurang baik, tidak ada sistem kawalan mutu (Quality Control), tahap kemahiran dan kepakaran tenaga buruh yang rendah, reka bentuk produk yang kurang menarik dan keupayaan meningkatkan mutu keluaran yang terbatas. Produk yang berkualiti rendah tentulah tidak dapat berbanding dan bersaing dengan barangan import dari luar negeri. Seperti contoh, terdapat banyak firma kecil dan sederhana membuat kasut di Serdang, negeri Selangor. Akan tetapi, mutu yang rendah dan reka bentuk yang kurang memuaskan serta harga mahal telah menyebabkan pelanggan lebih cenderung membeli kasut buatan China yang murah lagi berkualiti baik (Soong 2000b).

5.2.3.2 Harga Produk.

Seperti yang dikatakan oleh Timbalan Menteri Kedua Kewangan, Yang Berhormat Dato' Chan Kong Choy, gaji tenaga buruh di Malaysia telah naik dengan tinggi, kos pengangkutan dan penghantaran juga tinggi, akibatnya kos pengeluaran firma juga tinggi. Keadaan ini membawa kepada harga produk yang tinggi. Sebagai contoh, gaji tenaga buruh di negeri China sudah diketahui murah, kos pengangkutan

juga rendah, ekoran daripada itu, harga produk China jadi murah jika berbanding dengan negara lain. Harga produk yang tinggi di Malaysia telah melemahkan upaya FKS Malaysia untuk bersaing dengan firma negara lain.

5.2.3.3 Ketiadaan Strategi Pemasaran Yang Sempurna.

Ketiadaan strategi pemasaran yang sempurna menjejaskan penjualan produk tempatan. Strategi yang biasa digunakan boleh merangkumi dengan pemberian perkhidmatan yang baik sebelum dan selepas menjual produk kepada pelanggan; mempunyai sistem pembungkusan yang menarik; mempunyai sistem dan perbadanan pemasaran yang berkaliber.

(i). Ketiadaan Pemberian perkhidmatan yang baik sebelum dan selepas penjualan.

Perkhidmatan sebelum dan selepas penjualan adalah sangat penting di alaf baru ini. Firma-firma yang berjaya menawarkan perkhidmatan yang baik dapat menarik perhatian pelanggan, maka pelanggan akan lebih rela membeli barang dengannya jika berbanding dengan firma yang tidak dapat menawar perkhidmatan tersebut. Sebagai contoh, kilang yang dipunyai oleh Encik Tey Kock Yew yang mengilangkan span mementingkan perkhidmatan sebelum dan selepas jualan. Sebelum jualan, pengurus pemasaran syarikat En. Tey membuat kunjungan ke pejabat pelanggan dengan membawa sampel-sampel produk kilangnya. Di samping pelanggan memerhati sampel-sampel itu, pengurus akan memberi penerangan yang menarik serta senyuman yang manis. Selepas mendapat perniagaan tersebut, syarikat Tey mementingkan perkhidmatan selepas jualan supaya dapat mengekalkan hubungan dengan pelanggan tersebut. Perkhidmatan akan ditawarkan kepada pelanggan sekiranya terdapat masalah-masalah yang dihadapi berkenaan dengan barangan

tersebut, di samping itu, bahagian pemasaran Tey akan menghantar kad salam kepada pelanggan pada setiap perayaan supaya dapat mengeratkan lagi hubungan kilang dengan pelanggan.

Bagi FKS yang tidak menyempurnakan perkhidmatan yang baik sebelum dan selepas penjualan, mereka akan kehilangan lanjutan perniagaan berbanding dengan FKS yang memberi perkhidmatan yang baik. Ini adalah disebabkan persaingan yang besar di antara FKS dan pelanggan juga suka membeli produk di syarikat yang mempunyai perkhidmatan yang baik.

(ii). Ketiadaan sistem pembungkusan yang menarik.

Hakikatnya, pembungkusan yang cantik tentu dapat menarik pelanggan untuk membeli barang. Pelanggan-pelanggan masa kini lebih mementingkan pembungkusan, kadang-kala mereka tertarik dengan pembungkusan yang cantik itu, lepas itu mereka akan membeli produk itu kerana ia dibungkus dengan cantik. Dalam FKS misalnya, sebahagian besar daripada mereka tidak menumpukan sepenuh usaha untuk meningkatkan pembungkusan, mereka beranggapan bahawa pembungkusan itu tidak penting dalam pemasaran. Sementara itu, bagi FKS yang kekurangan modal dan kepakaran, tentulah tidak mementingkan pembungkusan

(iii). Ketiadaan sistem dan perbadanan pemasaran yang berkaliber.

Perkara yang sama telah berlaku di negara Jepun selepas perang dunia kedua. Ekonomi negara Jepun telah terjejas akibat perang dunia kedua, akan tetapi, kerajaan rakyat Jepun telah menyebabkan mereka mendirikan industri skala kecil dan sederhana dengan banyaknya. Akibatnya, produk yang dihasilkan juga berlebihan.

Produk yang berlebihan ini bukan disebabkan kualitasnya, tetapi adalah disebabkan tidak ada satu sistem pemasaran yang berkesan (Soong 19.12.2000). Usahawan-usahawan Jepun yang hanya berbahasa Jepun juga membatasi mereka menjual produk di pasaran antarabangsa.

Ekoran daripada itu, satu jenis perbadanan telah ditubuhkan pada masa itu, perbadanan ini dinamakan Sogoshoshas (Soong 19.12.2000). Peranan Sogoshoshas ini adalah demi membentuk satu sistem pemasaran yang lengkap untuk menolong usahawan-usahawan tersebut untuk memasarkan produk yang berlebihan itu. Ahli-ahli dari Sogoshoshas ini berpengetahuan dan berbakat dalam beberapa jenis bahasa. Tugas dan peranan utama Sogoshoshas ini ialah mencari pasaran baru di seluruh dunia dengan menggunakan strategi menempatkan stesen-stesen di merata-rata tempat dan sering menyertai pameran serta expo yang dilancarkan oleh negara lain untuk memasarkan barangan Jepun.

Akibatnya, produk Jepun telah menjadi salah satu jenis produk yang terlaris di dunia sehingga negara-negara maju seperti Amerika Syarikat, Britain, Canada, Jerman, dan sebagainya menggunakan barangan Jepun, ini adalah disebabkan negara Jepun mempunyai satu sistem pemasaran yang sempurna dan lengkap.

Akhir kata, sistem pemasaran adalah sangat penting kepada FKS. Dengan adanya sistem pemasaran yang sempurna dan lengkap dapat melariskan produk FKS dengan lebih berkesan dan memajukan taraf FKS.

Kesimpulannya, strategi pemasaran memainkan peranan penting dalam dunia **perniagaan**. Sekiranya terdapat produk yang berkualiti tinggi tetapi tidak mempunyai **strategi** pemasaran yang sempurna, maka produk yang berkualiti tinggi itu tidak dapat diperkenalkan kepada pelanggan. Dengan adanya strategi pemasaran yang sempurna dan lengkap, maka produk tersebut dapat dijual dengan mudah.

5.2.4 Masalah Pengurusan

Masalah pengurusan yang tidak cekap merupakan salah satu masalah yang nyata dalam operasi FKS. Firma-firma kecil yang kurang cekap dalam pengurusan mengalami nasib penutupan firma (Soong 19.12.2000). Sesudah diselidik, penulis mendapati mempunyai usahawan Cina FKS bersekolah sehingga sekolah rendah saja (Rajah 3.2.3). Perangkaan yang menunjukkan bilangan yang pernah mengikuti pendidikan STPM/HSC dan maktab/universiti adalah 42.9% (Rajah 3.2.3). Seperti yang dikaji oleh Chee, *'Management problems arise mainly because many of the small-industry entrepreneurs have a relatively low level of formal education with limited training or professional qualifications. Thus they have a limited exposure to modern management principles and practices'* (1986:48). Hanya sebilangan kecil sahaja usahawan firma kecil dan sederhana pernah menerima pendidikan bertaraf maktab/universiti dan berilmu pengurusan asas yang teratur terutama dalam sistem pengurusan yang lengkap dan sempurna iaitu hanya 24.2% (Rajah 3.2.3).

Usahawan Cina yang tidak mempunyai pengetahuan pengurusan menghadapi masalah dalam pembahagian kerja. Pembahagian kerja yang kurang cekap mempengaruhi sistem pengeluaran dan pentadbiran syarikat.

Akhir kata, pengurusan adalah sangat penting dalam syarikat, dengan adanya pengurusan yang cekap maka perniagaan seharian akan dijalankan dengan lancar dan bersistematik, sebaliknya syarikat akan timbul banyak masalah.

5.2.5 Masalah Teknologi

Teknologi secara umumnya dapat diertikan sebagai rangkaian pengumpulan teknik pembuatan atau perkilangan yang boleh dikaitkan dengan satu-satu sektor industri atau keluaran perindustrian (Zaini 1996:67). Secara umumnya, teknologi boleh dianggap sebagai sistem pengetahuan rasional yang berasaskan sains, kejuruteraan dan pengetahuan elektronik.

‘Generally, there is still a lack of awareness of importance of information technology in manufacturing and business. In today’s competitive global market, SMIs must recognise that information technology will improve productivity, quality and performance which are essential for the survival of their companies’ (Soong 2000b:3).

Perdana Menteri Malaysia Yang Amat Berhormat Dato’ Seri Dr. Mahathir Mohamad juga sangat mementingkan peningkatan teknologi, menurut Yang Amat Berhormat:

“In a world of high technology Malaysia cannot afford to lag behind. We cannot be in the front line of modern technology but we must always try to catch up at least in those fields where we may have certain advantages. We have already adopted a National Plan of Action for Industrial Technology Development. This is the easy part. We must now proceed expeditiously to the enormously difficult task of implementation” (Mahathir 1992:38).

Perkembangan teknologi merupakan salah satu faktor penting untuk membolehkan peningkatan daya pengeluaran. Bagi firma kecil dan sederhana di

Malaysia, maka pemindahan teknologi moden harus dilakukan dengan serta-merta supaya daya produktiviti dapat dipertingkatkan lagi. Seramai 6 orang (1.9%) usahawan yang berpendidikan sehingga taraf sekolah rendah tidak mempunyai pengetahuan dan pengalaman tentang teknologi moden ini (Rajah 3.2.3).

Pelbagai masalah sering dihadapi oleh FKS ketika menentukan teknologi yang sesuai. Di antaranya ialah kekurangan ahli kepakaran, ahli teknik mahir dan maklumat tentang perubahan dalam teknologi baru dan perbadanan yang membekalkan maklumat teknologi yang kerap berubah. Masalah ini sebahagian besar adalah disebabkan oleh kekurangan sumber serta perbadanan penyelidikan dan pembangunan yang kurang lengkap.

Sebahagian besar firma-firma kecil masih menggunakan teknologi dan mesin yang sudah tidak digunakan lagi oleh firma besar. Alatan dan teknik yang digunakan dalam masa 20 dan 25 tahun yang lalu masih digunakan secara berleluasa pada hari ini. Kadangkala masalah ini juga berpunca daripada usahawan Cina yang kurang yakin terhadap teknologi moden yang terkini. Ini telah jelas menunjukkan bahawa pemindahan teknologi yang sesuai kurang berlaku di kalangan firma kecil dan sederhana. Alatan dan teknologi tradisi ini tidak dapat mempertingkatkan produktiviti malah memperlahankan lagi pengeluaran akibat alatan tersebut sudah usang dan tidak dapat berfungsi baik.

Teknologi merupakan salah satu masalah penting yang telah diabaikan oleh pihak kerajaan dan swasta, ini adalah kerana mereka belum memahami bahawa

merancang teknologi secara rasional serta menggunakan teknologi dengan bijak merupakan kunci daripada kejayaan di masa depan (Soong 19.12.2000).

5.2.6 Masalah Bangunan Dan Tapak Yang Kurang Sesuai

Kekurangan bangunan dan tapak yang sesuai untuk FKS telah menjadi satu hakikat. Ramai usahawan kecil merungut bahawa Lembah Kelang kekurangan tapak dan bangunan yang sesuai untuk perkembangan kilang. Kekurangan ini telah mengelakkan FKS terpaksa mengilangkan barangan mereka di kawasan perumahan dan di halaman belakang rumah pengusaha. Ekorannya ia mempengaruhi kualiti penghasilan produk.

Mendirikan firma dan kilang di kawasan perumahan merupakan masalah yang serius. Operasi firma-firma ini telah menyinggung perasaan penduduk perumahan di mana menyebabkan pencemaran air, bunyi dan udara. Ekoran daripada itu, penduduk-penduduk perumahan membuat pengaduan kepada jabatan alam sekitar. Akibatnya, lesen firma itu diperhentikan, dan operasinya terpaksa juga berhenti.

Usahawan-usahawan yang mempunyai kilang dan firma yang terletak di lokasi yang kurang sesuai berhasrat memindah ke zon industri yang lebih sesuai. Akan tetapi, mereka risau terhadap kos pula. Ini adalah kerana pindah ke zon industri akan mengambil kos yang tinggi iaitu bayaran sewa yang tinggi. Sesetengah FKS seperti kedai kasut di Serdang pula merungut bahawa banjir yang kerap berlaku telah menyebabkan kebanyakan produk mereka rosak pada musim hujan yang berlaku setiap tahun. Ketidaksesuaian tapak ini bukan sahaja disebabkan oleh banjir, malah pembekalan elektrik yang kurang stabil, bekalan air yang sering putus, sistem

komunikasi yang kurang baik dan kelemahan sistem pegangkutan telah memburuk lagi keadaan firma-firma kecil.

5.2.7 Masalah Bahan Mentah

Kekurangan bahan mentah merupakan salah satu masalah yang agak rumit diatasi. Kesan daripada masalah ini ialah harga bahan mentah naik dan seterusnya mengakibatkan kos pengeluaran yang tinggi. Kadangkala kekurangan bahan mentah ini menyebabkan produk tidak dapat dihantar pada masa yang ditetapkan. FKS terpaksa membayar ganti rugi di mana harus memenuhi syarat-syarat perjanjian yang ditandatangani.

Terdapat tiga fenomena utama yang menyebabkan keadaan ini berlaku. Pertama, bahan mentah tersebut tidak cukup; kedua, spekulasi bahan mentah di pasaran antarabangsa; ketiga, bencana alam yang merosakkan pengeluaran bahan mentah.

Pada umumnya, kekurangan bahan mentah merupakan satu masalah yang sejagat. Pada awal tahun 1970an dan akhir tahun 1990an masalah kenaikan harga minyak petrol telah menjadi isu utama yang menyebabkan kos pengeluaran yang tinggi. Kenaikan harga minyak, timah, getah, kelapa dan lain-lain bahan mentah telah menyebabkan beberapa negara menyimpan stok secara berlebihan, terutamanya Amerika Syarikat menyimpan stok petrol yang banyak. Simpanan ini dijual apabila harganya melambung naik. Akibatnya tindakan spekulasi akan berlaku terhadap turun naik harga bahan-bahan mentah di beberapa negara memburukkan lagi keadaan

kekurangan bahan. Spekulasi ini juga menyebabkan ketidakstabilan harga bahan mentah dan komoditi yang lain di pasaran antarabangsa.

Seperti yang dikatakan oleh Encik Gan dari industri perabot bahawa masalah kekurangan kayu balak dan sumber pembekalan yang kurang stabil telah merumitkan keadaan FKS. Menurut kata beliau, kilang perabotnya pernah berlaku satu kes di mana tidak dapat bekalan kayu balak selama dua bulan, ini telah mempengaruhi pengeluaran. Hakikatnya, mereka terpaksa bersaing dengan barangan yang diimport dari negara lain yang lebih murah dan cantik, misalnya produk import dari negara China seperti meja kopi (coffee table) dan meja makan.

Krisis getah pula menyebabkan kekurangan getah dan getah tiruan yang digunakan untuk membuat span telah merumitkan lagi kilang span yang diperolehi oleh Encik Tey, di mana krisis getah telah mempengaruhi pengeluarannya. Menurut Encik Tey, beliau pernah mendapat satu pesanan besar untuk barang span dari negara Jerman pada akhir tahun 1980an, akan tetapi kilang beliau tidak berupaya membekal akibat masalah pembekalan bahan mentah yang tidak cukup.

Umumnya, kekurangan bahan-bahan mentah lebih dirasai oleh FKS berbanding dengan firma-firma besar. Ini adalah kerana mereka tidak berupaya membeli bahan mentah yang harganya tinggi serta tabung kewangan yang sedikit menghalang mereka menyimpan stok sebagai mana yang diperlukan. Selain daripada kewangan, tiada ruang atau stor untuk menyimpan bahan-bahan mentah juga merupakan masalah yang ketara di kalangan FKS.

Akibatnya, setiap kali usahawan terpaksa memenuhi syarat-syarat FKS hanya berupaya membeli kuantiti bahan mentah yang jauh lebih kecil berbanding dengan firma-firma besar. Kuantiti yang sedikit ini menyebabkan FKS tidak dapat memperolehinya dengan harga yang rendah. Ekoran daripada itu, harga yang lebih tinggi seperti ini meningkatkan kos pengeluaran FKS.

5.2.8 Masalah Persaingan

Persaingan yang kurang sihat seperti menurunkan harga produk sesuka hati untuk meningkatkan jualan sering berlaku di antara kalangan FKS dengan firma-firma besar. Di samping itu, firma kecil dan sederhana juga harus menghadapi persaingan dari FKS luar negeri. Menurut Tan Sri Dato' Soong Siew Hoong, di Malaysia terdapat satu fenomena yang kurang sihat, iaitu syarikat-syarikat Malaysia lebih berminat mengimport barangan luar negeri untuk bersaing dengan barangan buatan Malaysia. Seperti contoh, banyak syarikat mengimport kasut dari negara China, ini adalah kerana harga kasut dari negara China adalah lebih murah berbanding dengan kasut yang dibuat di Malaysia. Akibatnya pengimportan kasut dari negara China telah mengancam kedudukan kilang-kilang kasut tempatan. Akibatnya, FKS bukan saja bersaing dengan firma-firma besar malah ia juga menghadapi cabaran dari barangan import.

5.2.9 Masalah Lesen

Akta perindustrian yang dilancarkan pada tahun 1970an, telah merumitkan firma-firma kecil dan sederhana mendapat lesen pengilangan. FKS bukan sahaja perlu memperolehi lesen perniagaan tetapi masih perlu memperolehi lesen pengilangan. Dalam Akta tersebut, terdapat dua belas syarat yang FKS harus mematuhi, iaitu (i)

tanah; (ii) pembahagian saham; (iii) struktur pengambilan pekerja; (iv) jaringan penjualan; (v) perkhidmatan profesional; (vi) syarikat tersenarai; (vii) lembaga pengarah; (viii) kelengkapan mesin; (ix) pengawalan pencemaran; (x) perjanjian; (xi) mematuhi undang-undang lain yang ditetapkan (xii) menggunakan bahan mentah tempatan (Laporan 1978:34). Di samping itu, dilampirkan lagi tujuh belas syarat yang lain. Setiap syarat itu dilampir dengan berbagai batasan dan peraturan. firma-firma yang telah melanggar mana-mana satu syarat tersebut maka lesennya akan dihentikan serta merta. Akibat dengan adanya Akta industri, batasan-batasan tersebut telah menyebabkan FKS lebih suka mengekalkan keadaan sekarang dan tidak ingin memajukan syarikatnya ke taraf yang lebih tinggi.

Kilang atau firma FKS yang terletak di lokasi yang tidak sesuai mudah timbulkan masalah. Seperti Akta alam sekitar yang digubal pada tahun 1974, kilang atau firma FKS terletak di kawasan perumahan dan kawasan perniagaan mudah melanggar akta alam sekitar iaitu mencemarkan air, tanah, udara, dan bunyi. Ekoran daripada itu lesen pengilangan akan dihentikan dan pengeluaran terganggu.

5.2.10 Masalah Kawalan Kualiti Produk

Masalah kawalan kualiti barang adalah disebabkan kekurangan pakar dalam sektor FKS. Kekurangan pakar menjejaskan kualiti produk, ini adalah kerana tidak mempunyai kajian dan penyelidikan yang mendalam terhadap produk tersebut.

Kekurangan pakar dalam sektor FKS adalah kerana usahawan FKS tidak mampu mengupah pakar yang meminta gaji tinggi serta tidak dapat membekal

peralatan yang lengkap bagi mereka untuk tujuan penyelidikan. Akibatnya kualiti produk adalah kurang memuaskan.

5.3 CADANGAN-CADANGAN

Memandangkan masalah yang dihadapi oleh FKS dari aspek pengurusan, teknologi, sumber pembiayaan, pemasaran dan operasi. Cadangan-cadangan yang diberi bagi menyelesaikan masalah-masalah sektor ini perlu tertumpu kepada sasaran yang lebih unik tetapi bukan secara pendekatan umum. Pelaksanaan pendekatan ini memerlukan maklumat komprehensif tentang profil, struktur keluaran, tingkat teknologi, latihan, kemahiran, pasaran dan sokongan kewangan.

Pengelasan firma-firma kecil dan sederhana mengikut potensi pasaran barangan keluaran mereka harus dilaksanakan seperti berikut, tujuannya adalah supaya pembangunan dan kemajuan firma kecil dan sederhana lebih mudah dicapai dan memberi nasihat atau cadangan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi mengikut kelasnya. Cadangan pengelasan adalah seperti berikut:

- Firma yang perlu dibangunkan tetapi masih kekal saiznya.
- Firma yang perlu dibangunkan ke tahap yang lebih besar.
- Firma yang perlu diubah corak keluaran mereka.

Firma kecil dan sederhana tidak akan memberi sumbangan yang besar kepada Malaysia sekiranya ia tidak mengatasi masalah-masalah tersebut. Hakikatnya, ia bukan senang untuk mengatasi masalah-masalah tersebut, terutamanya sikap usahawan Cina yang tidak suka orang luar mencampurtangan hal urusan syarikatnya. Langkah pertama ialah pihak kerajaan harus memberi keyakinan kepada usahawan

Cina bahawa bantuan itu adalah merupakan satu pertolongan dan bukan satu langkah campur tangan.

Di bawah ini terdapat beberapa cadangan ditujukan, di antara cadangan-cadangan adalah sokongan kewangan dan pengurusan wang, latihan kemahiran, mempertingkatkan teknologi, pemasaran dan promosi serta cadangan-cadangan lain.

5.3.1 Sokongan Kewangan dan Pengurusan Wang

Pihak kerajaan dan swasta telah menubuhkan banyak tabung kewangan dan melancarkan beberapa skim kewangan untuk membantu firma-firma kecil dan sederhana, seperti contoh Fund for Small & Medium Industri (FSMI), Technology Acquisition Fund (TAF), Fund for Food (3F Scheme), Industrial Technical Assistance Fund (ITAF) dan lain-lain lagi. Perkhidmatan kredit yang ditawarkan oleh institusi kewangan adalah seperti Credit Guarantee Corporation (CGC) dan Malaysian Industrial Development Finance (MIDF). Manakala pinjaman wang yang ditawarkan oleh bank adalah Bank Pembangunan Malaysia Berhad (BPMB), Majlis Amanah Rakyat, Bank Industri Malaysia Berhad (BIMB), OCBC Bank (M) Bhd, Hong Leong Bank Bhd dan lain-lain lagi. Venture Capital (VC) yang ditawarkan oleh pihak swasta, seperti contoh PICA (M) Corporation Berhad menawarkan VC kepada firma-firma kecil dan sederhana yang berminat.

Tidak dapat dinafikan bahawa bantuan tersebut tentu akan memberi manfaat yang tertentu kepada pihak firma-firma kecil dan sederhana. Akan tetapi menurut Encik Lim dari National SMI Consultative Centre yang ditubuh oleh pihak swasta, masih terdapat ramai usahawan Cina yang belum menyedari bahawa terdapat begitu

banyak skim dan bantuan kewangan dari pihak kerajaan dan swasta yang membekalkan sumber kredit. Salah satu faktor utama ialah kekurangan pengiklanan dalam bahasa Cina, ini adalah kerana terdapat ramai usahawan Cina yang kurang fasih dalam bahasa Malaysia dan bahasa Inggeris. Akibatnya, mereka salah faham bahawa hanya usahawan bumiputra yang layak meminjam.

Maka, peranan National SMI Consultative Centre ialah membantu FKS mendapat kredit tersebut melalui memberi nasihat dan memberi tunjukkan yang sesuai dalam proses permohonan, sama ada memohon dari badan kewangan kerajaan mahupun institusi kewangan swasta dan bank.

Hakikatnya, syarat-syarat firma kecil dan sederhana sering tidak dapat memadai syarat-syarat bank. Seperti faedah yang tinggi, cagaran, bayaran proses peminjaman, tidak mempunyai sistem perakaunan syarikat yang lengkap dan tidak ada penjamin. Oleh demikian, kerajaan harus merangka satu sistem untuk mengatasi masalah ini supaya lebih banyak FKS dapat menikmati manfaat ini.

Untuk membolehkan syarat pinjaman bank sesuai dengan keperluan firma kecil dan sederhana, penulis bercadang beberapa perubahan boleh dilakukan ke atas dasar pinjaman bank seperti:

- (i). Melonggarkan syarat pemberian pinjaman modal.
- (ii). Memudahkan kriteria dan prosedur dalam permohonan.
- (iii). Bank dan agensi perlu mempunyai pegawai pinjaman yang terlatih dari segi memproses dan mentadbir pinjaman. Mereka juga perlu memainkan peranan sebagai

penasihat dan peka kepada keperluan dan masalah yang dihadapi oleh firma kecil dan sederhana.

- (iv). Menyediakan garis panduan yang menyeluruh tentang proses pinjaman.
- (v). Pinjaman kepada firma kecil dan sederhana hendaklah berdasarkan kepada keupayaan projek dan tidak terlalu berdasarkan cagaran.

Cadangan-cadangan pengurusan kewangan oleh Tan Sri Dato'

Soong (2000a:1-2):

- (i) Do not spend too much on non-productive assets like expensive cars, office furnishings, over staffing, club membership. Practice THRIFT & PRUDENCE.
- (ii) Do not buy the land or factory for your business, and tie up your limited capital or pay high interest on bank loan. Better lease the building, at least in the early years.
- (iii) Have a tight inventory and security control system. People tend to stock more than needed and then have to pay interest to the bank besides occupying valuable space. A lot of money is lost not only to bad debts, but also due to "commission" earned by somebody in your company when goods are bought or sold. Then there is pilferage of your stock quite often with "inside" help.
- (iv) Apply for government incentives or grants by all means, but treat them as a bonus to your operation. Your goods or services must be profitable on their own merits.

Cadangan-cadangan yang diberi oleh Tan Sri Dato' Soong ada berkaitan dengan nilai-nilai Konfusianisme yang ditujukan oleh penulis iaitu sikap jimat-cermat yang dalam unsur budi pekerti. Sikap jimat-cermat dapat mengurang perbelanjaan dan beban syarikat. Di samping itu masyarakat Cina yang mementingkan hubungan kekeluargaan dan persahabatan iaitu lima hubungan asas yang diketengahkan oleh

Konfucius telah menyebabkan FKS dapat memperoleh modal untuk menyelesaikan masalah kesuntukan wang pada bila-bila masa.

Secara kesimpulan, selain daripada adanya satu sistem peminjaman dan pengurusan kewangan yang lengkap, supaya FKS mempunyai lebih banyak pilihan mendapatkan modal untuk memulakan perniagaan atau memajukan syarikat. Pertalian kekeluargaan dan persahabatan yang baik juga dapat membantu FKS menyelesaikan masalah kewangan.

5.3.2 Latihan Kemahiran

Lebih banyak latihan harus dibekalkan kepada tenaga buruh, di samping itu, galakan harus diberikan dalam bentuk insentif seperti pengecualian cukai diberikan kepada firma-firma yang memberi peluang untuk pekerja mendapat latihan di luar negeri dan bantuan kewangan kepada latihan yang dikendali oleh pemilik syarikat. *'For example, if a firm spends \$5,000 to send a worker for training overseas, then a tax exemption of \$10,000 should be provided.'* (Chee 1986:51). Pada masa kini, latihan yang ditawarkan di syarikat adalah pemilik FKS yang menanggung segala beban kewangan ini. Bahasa pengantar yang digunakan dalam program latihan tersebut adalah bahasa Cina.

Seterusnya bahan-bahan latihan pembelajaran sendiri yang dimasukkan dalam modul, pita kaset, pita video, CD komputer dan internet yang telah dikemaskini mengikut topik-topik yang mempunyai kaitan dengan FKS adalah sangat berguna dan menjimatkan masa pekerja. Dalam penekanan harus diutamakan dengan topik-topik infomasi dan pemindahan teknologi, pengurusan kewangan, pemasaran, perakaunan,

perancangan perniagaan dan kawalan perbelanjaan. Bahan-bahan tersebut perlulah diperbaharui dari masa ke semasa mengikut perkembangan dan persekitaran dunia perniagaan.

Di samping itu, penulis berpendapat program latihan yang sedia ada dianjurkan oleh Majlis Amanan Rakyat (MARA), Standards and Industrial Research Institute of Malaysia (SIRIM), National Productivity Centre (NPC), Malaysian Agricultural Research and Development Institute (MARDI), Forestry Research Institute of Malaysia (FRIM), dan Malaysia Entrepreneurial Development Centre (MEDEC) harus meneruskan penyediaan program latihan dan kemahiran teknikal kepada FKS, malah mereka harus menawarkan latihan yang menggunakan bahasa pengantar bahasa Cina supaya memberi lebih peluang kepada pekerja-pekerja Cina yang tidak fasih bahasa Malaysia menyertai program latihan tersebut. Justeru itu, agensi dan institusi tersebut boleh menyediakan kursus dan program latihan berbentuk jangka masa pendek kepada tenaga buruh. Selain daripada pekerja harus dilatih, malah penulis berpendapat usahawan-usahawan Cina juga patut menyertai program latihan ataupun kursus pengurusan supaya dapat memperkayakan lagi pengetahuan malah dapat mempertingkatkan lagi kecekapan pengurusan. Iaitu menawarkan kursus pentadbiran dan kursus komputer untuk melatih usahawan Cina mentadbir syarikat dengan berkesan.

Begitu juga mereka yang berpengalaman dan usahawan-usahawan yang telah bersara perlu diambil sebagai jurulatih atau penceramah sambilan bagi mendedahkan pengalaman seluas mungkin serta memperkuat dan mempertingkatkan lagi kualiti

setiap latihan yang dianjurkan, agar usaha ke arah meningkatkan keberkesanan program yang dilaksanakan lebih tinggi.

5.3.3 Mempertingkatkan Teknologi

Bagi mempertingkatkan tahap teknologi, beberapa langkah penting harus dilakukan. Memandangkan bahawa salah satu masalah teknikal yang dihadapi oleh FKS adalah kualiti barang keluaran yang kurang bermutu, maka adalah perlu diwujudkan kemudahan makmal dan ahli pakar bagi membolehkan firma kecil dan sederhana ini menguji keluaran mereka pada kos yang berpatutan. Oleh yang demikian, penulis bercadang makmal tersebut harus didirikan atau berkongsi sama dengan makmal yang sedia ada yang di bawah agensi seperti SIRIM, FRIM, MARDI dan sebagainya. Selain daripada itu, kemudahan-kemudahan lain juga harus disediakan untuk memodenkan dan meningkatkan mutu keluaran, seperti contoh, kawasan firma kecil dan sederhana dilengkapi dengan kemudahan penggunaan bersama iaitu, pusat cipta reka, pusat pameran, dan sebagainya.

5.3.4 Pemasaran dan Promosi

Dalam konteks ini, penulis bercadang perbadanan yang berfungsi seperti Sogoshoshas (agen pemasaran) harus ditubuhkan di Malaysia amnya dan Lembah Kelang khasnya serta mendirikan pusat-pusat di negara-negara lain supaya membolehkan perbadanan tersebut membuka pasaran di luar negara. Agen ini boleh membantu mempertingkatkan hubungan FKS dengan pembeli luar negeri dan

memperluaskan rangkaian pemasaran dan perdagangan firma kecil dan sederhana. Di samping itu, penulis berpendapat bahawa insentif harus diberikan kepada FKS yang berhasrat memasuki pasaran antarabangsa.

Di samping itu, dengan adanya unsur budi pekerti dalam nilai-nilai Konfusianisme, iaitu FKS berpegang pada *xinyong*, jujur, menepati kepada janji dan masa dan tidak menipu dapat meningkatkan lagi pasaran, ini adalah kerana usahawan yang berbudi pekerti tidak membelot pelanggan dan usahawan FKS lain. Ekoran daripada itu, pelanggan suka membeli produk dengannya dan penjualan dapat dilanjutkan dan dipertingkatkan.

Kajian ini mendapati jumlah firma kecil dan sederhana yang mengiklankan barang keluaran mereka adalah sedikit. Ini adalah disebabkan kos pengiklanan yang tinggi dan mereka juga berpendapat bahawa pengiklanan tidak dapat memperluaskan pasaran keluaran mereka kerana mereka tidak dapat berbanding dengan firma besar. Bagi mengatasi masalah ini, penulis berpendapat satu skim promosi barangan keluaran FKS hendaklah diwujudkan. Skim ini boleh diadakan dalam bentuk mengurangkan kos pengiklanan kepada mereka yang mengiklan di radio dan televisyen.

Salah satu masalah pemasaran yang dihadapi oleh FKS ialah kurangnya pengetahuan tentang kepentingan pembungkusan dalam memasarkan keluaran mereka. Penulis mencadangkan supaya institusi dan agen kerajaan yang terlibat secara langsung dengan firma kecil dan sederhana seperti SIRIM, MARDI, FRIM, ITM dan lain-lain harus memautkan aspek pembungkusan di dalam kurikulum latihan mereka.

5.3.5 Cadangan-Cadangan Lain

Kekurangan tanah dan bangunan yang sesuai harus diperbaiki dengan menubuhkan lebih banyak zon industri dan kawasan perniagaan yang berinfrastruktur lengkap. Iaitu dilengkapi dengan kemudahan perubatan, pendidikan, pengangkutan, komunikasi, bekalan air dan elektrik yang stabil, dan mudah mendapat tenaga buruh.

Masalah persaingan dapat dikurangkan dengan menggalak FKS menghasilkan produk untuk dibekal kepada firma-firma besar. Hal ini dapat mengelak kedua-dua pihak bersaing hebat dan menggalak mereka saling bantu membantu di kalangan FKS dan firma-firma besar.

Perbincangan di atas telah jelas menunjukkan FKS menghadapi berbagai masalah dan memerlukan pelbagai bantuan untuk mengatasinya. Penulis berpendapat bahawa galakkan ke atas usahawan-usahawan Cina dari firma kecil dan sederhana ialah menubuhkan koperasi. Koperasi dapat menjual bahan mentah dengan harga lebih rendah. Ini adalah kerana koperasi membeli bahan mentah daripada pembekal dengan kuantiti yang banyak. Akibatnya harga bahan mentah tersebut adalah rendah, maka koperasi dapat menjual bahan mentah tersebut kepada FKS dengan harga yang rendah berbanding dengan FKS membeli bahan mentah dengan pembekal lain yang kuantiti kecil serta harga lebih tinggi. Ini bukan sahaja dapat menyelesaikan masalah tiada gudang untuk menyimpan stok malah ia juga mengatasi masalah persaingan di antara firma-firma kerana merebut bahan mentah.

Jika usahawan Cina dapat bekerjasama dengan usahawan Malayu, mereka dapat menikmati kemudahan-kemudahan yang ditawarkan oleh kerajaan khas untuk

menggalakkan “joint venture” tulin antara usahawan Cina-Melayu. Di samping itu, pasaran menjadi lebih besar akibat gabungan pasaran orang Cina dan Melayu. Hal ini membawa manfaat kepada kedua-dua usahawan.

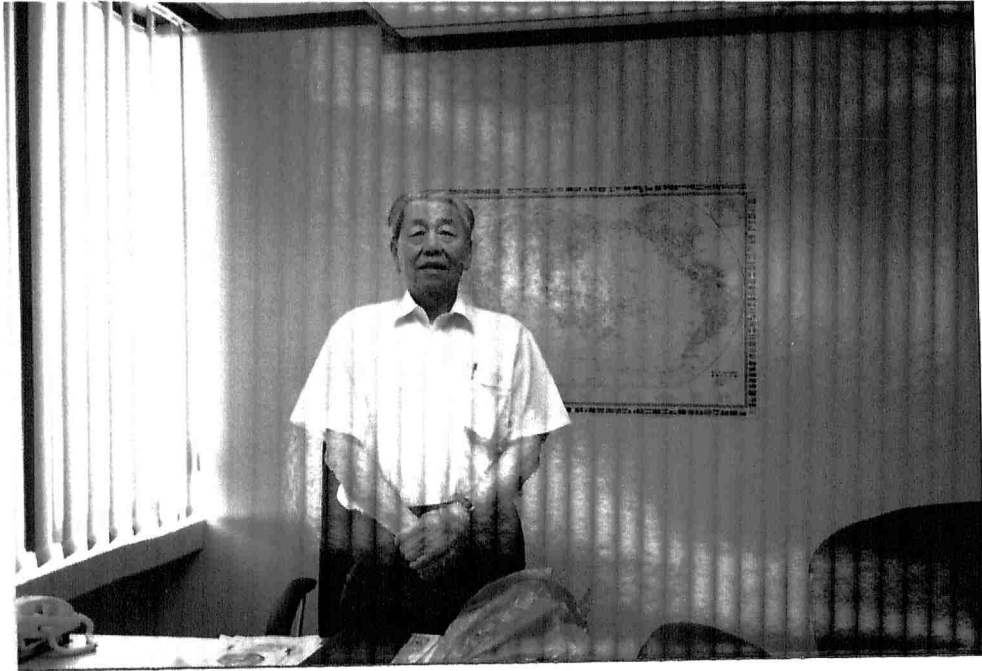
Dengan pelaksanaan Asean Free Trade Area (AFTA) ini, tentu firma kecil dan sederhana bukan sahaja menghadapi persaingan tempatan malah ia menghadapi persaingan hebat dari negara Asean. Pembukaan perdagangan bebas ini tentu membawa keburukan dan kebaikan kepada firma kecil dan sederhana. Kebaikan ialah mendorong firma kecil dan sederhana memperbaiki mutu barangan tempatan, mencipta reka bentuk barangan tempatan yang lebih menarik, merendahkan kos pengeluaran dan harga barangan serta memperkukuhkan kedudukan firma supaya dapat menghadapi cabaran yang baru dan bersaing dengan barangan luar negeri. Keburukannya ialah, usahawan-usahawan yang enggan membuat perubahan dan pemajuan, maka tentulah usahawan ini akan disingkir keluar dari sektor perusahaan.

Kesimpulannya, usahawan-usahawan Cina dari firma kecil dan sederhana mesti mempertingkatkan dan memperkuat lagi kedudukan firma, pengetahuan sendiri dan kualiti produk supaya berani dan tabah menghadapi segala cabaran dan persaingan hebat.

Di samping itu, kejayaan usahawan Cina untuk mempercepatkan dan memantapkan lagi pembangunan firma kecil dan sederhana di Lembah Kelang memerlukan satu pelan tindakan yang menyeluruh dan bersepadu. Strategi ini perlu merangkumi bantuan kewangan yang sesuai, memperkukuhkan rangkaian antara firma,

meningkatkan kecekapan pekerja, keupayaan teknologi dan pengurusan serta meningkatkan keupayaan menembusi pasaran antarabangsa.

Gambar (3)



Tan Sri Dato' Soong Siew Hong Tan Sri