

BAB 6

RUMUSAN, PENILAIAN, PROSPEK DAN IMPLIKASI K- EKONOMI

6.1 RUMUSAN KAJIAN

FKS di Lembah Kelang boleh dikatakan bernasib baik kerana terdapat pelbagai program latihan dan bantuan kewangan yang disediakan oleh pihak kerajaan dan swasta bagi pembangunan mereka. Walau bagaimanapun sejauhmanakah kesedaran, persepsi dan usaha mereka dalam penyediaan program latihan harus dititikberatkan. Justeru itu, kajian ini telah membuat satu penyelidikan dalam meneliti persepsi usahawan Cina dalam firma-firma kecil dan sederhana terhadap latihan kemahiran pekerja. Ini termasuklah persepsi usahawan Cina terhadap keberkesanan dan keperluan dalam menyediakan latihan serta bentuk dan jenis bantuan yang disediakan oleh usahawan Cina sendiri kepada pekerja mereka. Di samping itu, penelitian fahaman perusahaan di kalangan usahawan Cina turut dikaji supaya membezakan perubahan fahaman usahawan Cina sejak dulu hingga sekarang. Penelitian maklumat perniagaan serta cadangan strategi meningkatkan perusahaan di kalangan firma skala kecil dan sederhana turut diberikan tumpuan. Berlandaskan kepada objektif tersebut, kajian ini telah berjaya mendapat maklumat daripada 310 buah firma yang dikategorikan dalam skala kecil dan sederhana yang terletak di sekitar Lembah Kelang, Malaysia.

Kajian ini mendapat profil sejumlah 310 orang usahawan Cina dalam firma skala kecil dan sederhana. Dalam kajian penulis, responden lelaki mendominasi majoriti responden iaitu 303 orang (97.74% daripada jumlah responden) [Rajah 3.2.1(a)] dan 95.2 peratus daripada jumlah responden sudah berkahwin (Rajah 3.2.2). 91.4 peratus daripada jumlah responden adalah berumur di antara 31-50 tahun (Rajah 3.2.1). Sementara itu, 24.2 peratus daripada jumlah responden mencapai tahap pendidikan ke peringkat maktab atau universiti, 48.4 peratus daripada jumlah responden ke tahap peringkat SPM dan 8.7 peratus daripada jumlah responden adalah di tahap SRP dan bawah (Rajah 3.2.3). Sebanyak 65.5 peratus daripada jumlah responden mempunyai pengalaman berniaga di antara 11 hingga 25 tahun (Rajah 3.2.4).

Dari segi latar belakang firma kecil dan sederhana, didapati sebahagian besar FKS yang dikaji mempunyai lebih 86.77 peratus daripada jumlah responden menggunakan kurang dari 50 orang pekerja sepenuh masa (Rajah 3.3.5). Hanya 25.48 peratus daripada jumlah responden dari FKS yang dikaji mempunyai modal berbayar RM120,000.00 dan ke atas (Rajah 3.3.2). Terdapat 33.87 peratus daripada jumlah responden menempatkan firma mereka di kawasan Zon industri dan 48.71 peratus daripada jumlah responden lagi di kawasan perniagaan dan 13.87 peratus daripada jumlah responden di bangunan kedai (Rajah 3.3.3).

Memandangkan sebab-sebab usahawan Cina menceburkan diri dalam perusahaan tertentu. Sebanyak 49.03 peratus daripada jumlah responden memilih jenis perusahaan adalah disebabkan oleh unsur minat (Rajah 3.2.5).

Sebanyak 21.61 peratus daripada jumlah responden memilih jenis perusahaan berdasarkan pengalaman dan keyakinan, sementara 26.78 peratus daripada jumlah responden didorong oleh faktor warisan (Rajah 3.2.5).

Mengenai hajat FKS ke taraf perusahaan pula, terdapat 88.71 peratus daripada jumlah responden berhasrat ke tahap syarikat disenaraikan di bursa saham dan 7.74 peratus daripada jumlah responden ke tahap peringkat antarabangsa [Rajah 3.6.1(a)].

Dari segi sumber modal pula, majoriti daripada usahawan Cina (89.68% daripada jumlah responden) mendapat sumber kewangan dari ahli keluarga dan simpanan sendiri, hanya 10.32 peratus daripada jumlah responden memohon pinjaman dari bank (Rajah 3.4.1).

Mengenai persepsi usahawan Cina FKS terhadap latihan, didapati 67.10 peratus daripada jumlah responden menyedari bahawa latihan kemahiran ini adalah perlu diadakan di kalangan pekerja (Rajah 4.2.2). Terdapat 12.26 peratus daripada jumlah responden berpendapat bahawa usahawan Cina kurang perlu menyertai latihan program (Rajah 4.2.2). Majoriti daripada mereka (45.48% daripada jumlah responden) menganggap program latihan yang dianjurkan oleh pelbagai agensi kerajaan dan swasta sebagai berguna dan boleh memenuhi keperluan firma mereka (Rajah 4.2.4). Majoriti daripada mereka (80.65% daripada jumlah responden) ada menyediakan program latihan kepada pekerja mereka dalam syarikat sendiri (Rajah 4.2.6). Sementara itu hanya 18.71 peratus daripada jumlah responden membuat

peruntukan khas untuk pekerja menyertai kursus, sementara 81.29 peratus daripada jumlah responden tidak menyediakan peruntukan untuk pekerja menyertai kursus atau program latihan yang dianjurkan oleh badan lain (Rajah 4.2.7).

Mengenai hubungan perusahaan pula, terdapat 96.45 peratus daripada jumlah responden berkenalan lain usahawan dari sektor yang sama, mereka biasa dikenali melalui persatuan sekerja dan kelab rekreasi (Rajah 3.5.1). Cara yang paling kerap digunakan untuk berinteraksi dengan lain-lain usahawan Cina ialah melalui telefon iaitu dengan 55.16 peratus daripada jumlah responden, menelefon dan mengunjungi ialah 31.61 peratus daripada jumlah responden (Rajah 3.5.2). Terdapat 63.87 peratus daripada jumlah responden saling mengunjungi sebulan sekali (Rajah 3.5.3). Sementara itu usahawan Cina yang berpendapat bahawa mengekalkan hubungan tersebut adalah penting dalam perniagaan adalah 98.39 peratus daripada jumlah responden (Rajah 3.5.4), ini adalah kerana mereka berpendapat bahawa dengan adanya telefon-menelefon dan saling kunjung-mengunjungi maka mereka akan mendapat banyak maklumat yang terbaru dan informasi sekerja yang terkini. Sementara itu hanya 2.9 peratus daripada jumlah responden yang berpendapat hubungan ini tidak penting (Rajah 4.1.1).

Majoriti daripada usahawan Cina iaitu 97.10 peratus daripada jumlah responden berpendapat bahawa hubungan (rapport) dan persahabatan (friendship) itu penting dalam menjalankan perniagaan (Rajah 4.1.1). Ini adalah kerana dengan adanya hubungan yang baik dan rapat akan

menyebabkannya mudah memperoleh perniagaan itu tanpa persaingan dengan firma lain. Di samping itu perniagaan sedemikian akan mudah dikekalkan dengan adanya hubungan yang rapat. 48.71 peratus daripada jumlah responden mengatakan mereka ada mengamalkan *xinyong* (trustworthiness) dalam strategi perniagaan (Rajah 4.1.2). Sementara itu 60.97 peratus daripada jumlah responden menyatakan *xinyong* itu masih penting dalam menjalankan perniagaan pada masa kini (Rajah 4.1.3). Sebanyak 68.39 peratus daripada jumlah responden yang dikaji tidak rela menjalankan perniagaan dengan usahawan lain yang tidak menepati *xinyong* (Rajah 4.1.4), ini adalah kerana dengan terdapatnya undang-undang pemasaran dan surat perjanjian yang ditandatangani maka telah mengurangkan risikonya ke tahap minimum. Sebanyak 57.74 peratus daripada jumlah responden masih mengamalkan konsep perniagaan kekeluargaan (Rajah 4.1.5).

6.2 PENILAIAN

Pelbagai jenis bantuan khususnya dari segi kewangan telah disediakan oleh agensi-agensi kerajaan dan bank swasta kepada FKS. Namun begitu sebahagian besar FKS tidak menerima bentuk-bentuk bantuan yang disediakan dan sebilangan lagi tidak memperolehinya secukupnya bantuan yang diberikan. Sementara itu terdapat juga dari kalangan FKS yang tidak tahu-menahu tentang kemudahan bantuan kewangan yang disediakan. Penelitian juga menunjukkan bahawa pendekatan yang digunakan dalam memproseskan permohonan pinjaman kewangan kurang tepat dan tidak berkesan. Keadaan ini membayangkan kelemahan yang terdapat dalam bantuan kewangan yang disediakan sehingga kini. Walaupun sebahagian FKS berjaya mendapat

kemudahan pinjaman dan bantuan kredit daripada agensi kerajaan, institusi kewangan dan pihak bank, ini adalah kerana FKS tersebut mempunyai prestasi yang baik. Bagi FKS yang bersaiz kecil pula mempunyai pengalaman masalah dalam mendapatkan pinjaman dan kemudahan kredit daripada pihak bank dan institusi kewangan semata-mata kerana tidak mempunyai cagaran dan tanpa sebarang penjamin. Tahap kegagalan dan penutupan operasi FKS yang tinggi serta dengan masalah hutang telah berlaku sejak kemelesetan ekonomi yang berlaku pada akhir tahun 1997. Di mana banyak FKS tidak dapat mengutip balik hutang pelanggan, ekoran daripada itu FKS menghadapi masalah kesuntukan wang untuk menjelaskan hutang kepada pembekal. Sekiranya memperolehi bantuan kewangan yang serta-merta ini, penulis rasa FKS tersebut akan dapat wang untuk dipusing buat sementara hingga menyelesaikan masalahnya, akhirnya FKS tersebut tidak akan mengalami nasib penutupan operasi. Di samping itu usahawan Cina yang mempunyai masalah bahasa sama ada Bahasa Malaysia atau Bahasa Inggeris tentulah menyebabkan mereka tidak peka kepada maklumat bantuan kewangan institusi kerajaan dan pihak bank. Kekurangan pengiklanan yang sesuai kepada FKS juga merupakan suatu persoalan yang paling ketara. Institusi dan agensi kewangan tersebut seharusnya memberi penerangan yang jelas serta bantuan yang sesuai kepada usahawan Cina yang mempunyai masalah bahasa dengan mengiklankan jenis bantuan kewangan melalui surat khabar Cina, majalah Cina, persatuan sekerja Cina dan sebagainya. Badan-badan kerajaan dan swasta seharusnya menubuhkan pusat perkhidmatan untuk membantu FKS yang mengalami masalah tersebut serta menggalakkan FKS memegang kesempatan dan menghargai peluang baik ini untuk memajukan firma mereka.

Sementara itu, tidak hairanlah kekurangan program latihan yang disediakan oleh kerajaan ditujukan kepada FKS yang didirikan oleh usahawan Cina. Ini adalah kerana kebanyakan bantuan program latihan ini adalah ditujukan kepada Bumiputra sahaja, seperti MARA merupakan sebuah agensi kerajaan yang paling penting dan aktif dalam menyediakan program dan latihan keusahawanan yang khusus kepada usahawan Bumiputra sahaja. Badan-badan lain pula seperti Majlis Pembangunan Sumber Manusia (MPSM), Pusat Pembangunan Perniagaan Kecil (PPPK)UPM, Pusat Pembangunan Keusahawanan Malaysia (MEDEC) ITM, Pusat Latihan Tenaga Pengajar dan Kemahiran Lanjutan (CIAST), Institusi Latihan Perindustrian (ITI) serta institusi pengajian tinggi ini adalah lebih cenderung dalam memberi latihan kepada Bumiputera. Ini adalah kerana kerajaan telah menetapkan kuota yang tertentu untuk memberi naungan kepada bumiputera. Badan-badan kerajaan harus menggalak usahawan Cina bekerjasama dengan usahawan Malayu supaya dapat menikmati kemudahan-kemudahan yang ditawarkan oleh kerajaan. Di samping itu, pasaran menjadi lebih besar akibat gabungan pasaran orang Cina dan Melayu. Hal ini dapat membentuk satu struktur pembentukan etnik negara yang sebenar.

Bagi mereka yang tidak berkelayakan iaitu Bahasa Malaysia tidak mempunyai kredit dalam peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM), walaupun bidang pelajaran lain mendapat kepujian, tetapi mereka masih tidak dapat memasuki Institusi pengajian tinggi tempatan. Bantuan lebih umum yang membawa kepada kurang kepekaan terhadap arus perubahan dan keperluan FKS yang beroperasi. Hal ini berpunca sebahagian besarnya

daripada pelbagai masalah kelewatan dan ketidakcekapan birokrasi, sistem penyediaan perkhidmatan yang berkualiti rendah (Soong 19.12.2000). Penelitian terhadap permintaan terhadap tenaga mahir dan separuh mahir di Lembah Kelang adalah sangat tinggi berbanding dengan keupayaan agensi, institusi dan institut pengajian tinggi yang menyediakan dan membekalkannya. Seperti Contoh yang paling ketara sekali ialah tenaga mahir dari bidang teknologi maklumat (Information Technology -- IT). Kekurangan tenaga mahir dalam bidang lain pula ialah pengendali dan pembaikpulih mesin, jurutera elektronik, perekacipta peralatan, juru kimia, dan sebagainya telah banyak menjejaskan pertumbuhan dan pembangunan sihat FKS. Tambahan pula dengan keadaan persaingan sengit terpaksa dihadapi oleh FKS dalam mengambil dan mengekalkan tenaga mahir mereka dengan syarikat dari luar negeri seperti negara Singapura, Hong Kong, Kanada dan lain-lain lagi. Di mana negara-negara tersebut telah menawarkan upah yang tinggi, faedah-faedah dan jaminan kerja yang bertaraf antarabangsa untuk menggaji tenaga mahir IT tempatan. Di samping itu, FKS juga terpaksa bersaing dengan firma besar tempatan.

Mengenai fahaman perusahaan, apa yang penting untuk dikaji merupakan perkembangan dan perubahan strategi-strategi dan fahaman yang berunsur Konfusianisme telah memberi kesan kepada usahawan Cina terutama selepas kemelesetan ekonomi selepas tahun 1997 dan pada alaf baru ini. Seperti sedia dimaklumkan bahawa pada akhir tahun 1997, ekonomi negara ASEAN telah mengalami satu tamparan hebat dan terjejas. Ramai usahawan Cina tidak kira dari firma besar atau kecil telah mengalami kerugian yang

tidak dapat dikira. Berhadapan dengan fenomena ini, penilaian terhadap fahaman Konfusianisme ini juga mula dipersoalkan di kalangan ahli ekonomi. Dalam kajian ini penulis telah menfokus kepada nilai-nilai kewujudan Konfusianisme dan membuktikan nilai-nilai ini masih bernyawa di antara sumber-sumber kebudayaan orang Cina dan bermanfaat kepada ekonomi di kalangan usahawan Cina. Keupayaan Konfusianisme dalam mempengaruhi dan memajukan sektor perusahaan serta membantu menyelesaikan masalah-masalah krisis ekonomi negara secara langsung atau tidak langsung ini adalah harus diketengahkan. Kesemua ini patut dikaji dan dititikberatkan. Justeru ini, tidak hairanlah jika didapati masih terdapat pengaruh Konfusianisme dan masih terdapat pengamalan fahaman ini di kalangan usahawan Cina dan telah membawa perubahan besar dalam sektor ekonomi. Jadi, penulis ingin memberi taksiran dan penilaian yang lebih lanjut dalam nilai-nilai Konfusianisme seperti berikut:

(i) FKS masih mengamalkan prinsip kesetiaan, kepercayaan dan berbudi perkerti telah membantu usahawan Cina mendirikan jaringan perniagaan sendiri yang kukuh. Ini telah membantu mereka dalam memajukan eksport dan mengurangkan import negara. Tambahan pula, dengan adanya jaringan perniagaan ini sudah tentulah pasaran luar negeri diperluaskan lagi dan maklumat-maklumat terbaru serta pemindahan teknologi juga mudah diperolehi. Pelancaran AFTA di ASEAN dan pembukaan pasaran bebas pada tahun 2005, sudah tentulah jaringan perniagaan ini adalah penting dikekalkan dan dikukuhkan supaya menghadapi masa depan yang penuh dengan persaingan.

(ii) Pendamaian dan keamanan di kalangan usahawan Cina amnya dan negara khasnya telah mewujudkan satu suasana yang aman untuk usahawan-usahawan Cina dapat menumpukan perhatian dalam perniagaannya. Ini adalah disebabkan oleh nilai-nilai Konfusianisme iaitu kesayangan dan kesaksamaan telah wujud dalam fikiran masyarakat Cina. Dengan suasana yang aman ini telah mendorong perkembangan ekonomi negara yang pesat dan memimpin kepada perkembangan baru di negara ASEAN.

(iii) Kerajinan telah menjadi satu ciri yang terpenting di kalangan usahawan Cina. Pada zaman penjajahan, bidang-bidang perniagaan seperti penjaja, peniaga runcit, pembuka jalan, pembuka lombong dan lain-lain pekerjaan yang memerlukan daya kekerasan dan kesanggupan tenaga kasar bahkan keuntungan yang rendah ini biasanya dilakukan oleh orang Cina. Pada tahun 70an pelancaran perusahaan kecil dan sederhana telah menarik ramai usahawan Cina yang rajin dan sanggup menanggung risiko telah menghargai peluang baik ini dan mulai berjaya dalam perkembangan eksport barangan tempatan.

(iv) Sikap jimat-cermat di kalangan usahawan Cina telah menggalak mereka mempunyai tabiat menabung. Lebih-lebih lagi telah menyebabkan masalah memboroskan sumber-sumber kemasyarakatan kurang berlaku di Lembah Kelang. Malah masalah kekurangan modal telah dapat diselesaikan pada masa kemeseletan ekonomi yang berlaku pada akhir tahun 1997 dan berterusan kepada tahun 1998 dan 1999. Bagi mereka yang tidak mengamalkan sikap jimat-cermat tersebut, maka satu-satunya jalan penyelesaian adalah mengalami nasib penutupan firma.

(v) Menitikberatkan pendidikan adalah salah satu budi perkerti yang terbaik di kalangan orang Cina. Menurut pendapat orang Cina yang telah lama dipengaruhi oleh fahaman Konfusianisme sangat menekankan pendidikan yang baik. Tradisi penekanan ini bukan sahaja telah mengekalkan kebudayaan orang Cina lebih-lebih lagi telah memberi manfaat kepada ekonomi negara terutamanya pada alaf baru ini yang mementingkan K-Ekonomi. Hal ini telah menyediakan sumber tenaga yang mahir dan berpotensi dalam bidang ekonomi.

Mengenai ciri-ciri struktur perniagaan famili orang Cina, ciri utama adalah mempergunakan ahli-ahli famili dengan sebaik-baiknya iaitu ahli-ahli keluarga dijadikan pekerja atau pembantu tanpa gaji serta bekerja lama di kedai. Pengamalan ini merupakan eksploitasi diri. Misalnya, dalam sebuah kilang kasut, isteri pemilik kilang kasut menjahit kulit kasut, anaknya memotong kulit kasut serta melekat label di bahagian hujung kasut. Ciri kedua adalah keuntungan yang diperolehi adalah secara marginal sekiranya berbanding dengan syarikat besar di mana mengaut keuntungan yang lebih banyak dan lumayan, ini adalah kerana usahawan Cina menjalankan jenis perniagaan FKS lagi berunsur perniagaan famili.

Dalam kualiti produk, FKS memerlukan keupayaan dalam pengurusan dan kepakaran teknikal yang berwibawa untuk mengeluarkan dan memasarkan produk yang berkualiti tinggi. Usahawan Cina yang kurang berpengalaman dan pengetahuan serta serba kekurangan amat sukar untuk mencapai tahap tersebut. Tidak berkeupayaan untuk menyertai penyelidikan, tidak mempunyai

keupayaan mengenai arus perubahan pasaran, kesukaran mendapat perkhidmatan yang diperlukan, tidak berkeupayaan memperolehi ahli pakar yang dialu-alukan dan lain-lain lagi. Hasil daripada penelitian ini juga menunjukkan bahawa sebahagian besar agensi dan institusi yang menyediakan program latihan tidak menepati kepada permintaan FKS.

Penelitian kepada peribadi usahawan Cina pula, terdapat empat prinsip yang penting harus diikuti oleh usahawan-usahawan Cina. Empat prinsip ini sebenarnya adalah nasihat yang tepat kepada mengekal dan memajukan firma kecil dan sederhana. Prinsip pertama adalah pengurusan kewangan yang berkesan dengan mengawal sistem kredit syarikat, jimatkan sumber-sumber syarikat, cuba dengan sedaya upaya kurang membelanja dalam aset tetap seperti bangunan, peralatan mesin, kereta mewah dan sebagainya. Prinsip kedua ialah pengurusan peribadi dengan berkesan iaitu pintar dalam mengurus tenaga buruh, melatih mereka bekerja dengan berpasukan, melatih mereka mempunyai sikap pekerjaan yang baik dan melatih mereka berdisiplin. Prinsip ketiga pula ialah mengawal kos syarikat dengan menjimatkan tenaga elektrik, air dan kos tenaga buruh. Mempertingkatkan produktiviti firma tetapi mengurangkan kos pengeluaran. Prinsip keempat pula, usahawan Cina harus mengekalkan kebaikan kebudayaan usahawan Cina yang biasa dikenali rajin, sabar, boleh dipercaya, jimat dan tabah. Dengan mempunyai prinsip-prinsip tersebut masa hadapan usahwan Cina akan lebih cerah.

Penelitian yang selanjutnya ialah pelbagai insentif harus diberikan oleh kerajaan kepada FKS. Dari segi mengurangkan cukai dan pengecualian cukai

lebih memihak kepada firma besar serta lebih menekankan pembangunan intensif berasaskan pelaburan yang besar. Misalnya dalam Akta Promosi Pelaburan 1986. Akta ini adalah cenderung memihak kepada firma besar iaitu mereka yang beroperasi dengan modal berbayar melebihi RM25 juta atau menggunakan tenaga buruh sepenuh masa sebanyak 500 orang dan ke atas adalah layak untuk dipertimbangkan pengecualian cukai tambahan selama lima tahun. Paling ketara dan ternyata sekali FKS tidak bersyarat untuk memperolehi faedah ini. Perkara ini merupakan faktor utama kepada sebahagian FKS tidak mendapat perhatian dan faedah yang sepenuhnya.

6.3 PROSPEK FKS DALAM K-EKONOMI

Firma kecil dan sederhana mempunyai potensi yang besar dalam pembangunan Lembah Kelang amnya dan Malaysia khasnya. Pada setakat ini, sektor ini telah mewujudkan banyak peluang pekerjaan, pembangunan keusahawanan dan mencapai objektif Dasar Ekonomi Baru. Dengan demikian, penulis percaya bahawa firma kecil dan sederhana di Lembah Kelang akan mempunyai masa depan yang lebih cerah pada alaf baru ini.

Penekanan kerajaan terhadap K-Ekonomi mulai pada Mac, tahun 2001 akan menggambarkan komitmen kerajaan ke atas kepentingan sektor ini dalam menyediakan lebih tenaga buruh yang berpengetahuan, latihan keusahawanan, meningkatkan produktiviti dan mencapai objektif sosio-ekonomi.

Apa itu K-Ekonomi dan kenapa ia penting kepada usahawan pada masa kini? Sudah kita dimaklumkan bahawa Amerika Syarikat telah mula

menitikberatkan K-Ekonomi ini sejak tahun 1980. Pada masa kini telah terbukti betapa pentingnya pengetahuan teknologi elektronik dalam sektor perusahaan Amerika Syarikat, pengetahuan tersebut yang ditanam dalam seluruh rakyat Amerika Syarikat telah menyebabkannya masih menjadi negara yang berekonomi terkukuh sekali berbanding dengan negara lain sehingga tidak ada persaingan yang hebat.

K-Ekonomi telah menjadi satu aliran ekonomi yang baru di Amerika Syarikat sejak 80an serta menjadi satu aliran yang umum dalam ekonomi antarabangsa ini. Pada masa kini teknologi elektronik, telekomunikasi melalui komputer, internet dan sebagainya telah digunakan dengan secara meluasnya. Sekiranya usahawan Cina di Lembah Kelang masih lagi tidak meningkatkan lagi tahap pengetahuan elektronik teknologi, maka lama-kelamaan mereka akan disingkir keluar dari lapangan perusahaan.

K-Ekonomi adalah bermakna ekonomi berdasarkan pengetahuan (knowledge based economy). Menurut Tan Sri Dato' Soong Siew Hoong: 'K-Economy means acquiring and utilizing the latest, accurate facts and figures from the right sources in the speediest manner and applying them at once in the way we do business (2000).

Oleh yang demikian, sekiranya usahawan Cina ingin mengekalkan perniagaannya atau memasuki bidang perniagaan yang lain, usahawan Cina mesti mempunyai pengetahuan dan penggunaan yang tepat terhadap Infomasi Komunikasi Teknologi (ITK) [Information Communication Technology].

Pada hakikatnya ITK telah membawa satu revolusi baru dalam sistem pendidikan, bidang perdagangan, perindustrian, organisasi sosio kebudayaan, memasuki ke dalam kediaman dan kehidupan seharian rakyat Malaysia. Setiap hari rakyat Malaysia mesti menggunakan telefon, televisyen, komputer, telefon bimbit, radio, mesin faks dan sebagainya. Jika tidak mempunyai pengetahuan ini maka tidak akan dapat memajukan taraf kehidupan.

Penekanan ITK ini di dalam bidang perniagaan harus dimulakan dan dipertingkatkan lagi penggunaan pada alaf baru ini, walaupun penukaran ekonomi industri ke K-Ekonomi akan membawa krisis yang tertentu kepada usahawan tempatan, akan tetapi ia juga akan membawa perubahan yang besar dan positif kepada usahawan, kemungkinan besar perubahan ini membawa kebaikan yang tidak dapat dinilai dan dihadkan. Terutamanya dalam perubahan ekonomi ini, tentulah usahawan Cina akan mendapat manfaat yang tertentu.

Sekiranya usahawan Cina ingin memperbaiki dan mempertingkatkan lagi jumlah jualan, salah satu cara yang terbaik sekali ialah memaksimakan penggunaan ITK. Secara ringkas, usahawan Cina harus mengkaitkan perniagaannya dengan E-Perdagangan (E-Commerce), E-Perniagaan (E-Business) dan E-Perkongsian (E-Partnering).

Tan Sri Dato' Soong telah memberi definisi E-Commerce seperti berikut: "E-Commerce defined as the sourcing or selling of products or service through the Internet" (2000).

Pada hakikatnya, terdapat banyak syarikat yang melakukan pembelian dan penjualan melalui internet dan menjalankan operasi dengan penggunaan peralatan ITK yang sedia ada di pasaran (Soong 19.12.2000). Semakin banyak pengeluar kecil mahupun besar menjalankan perniagaan mereka melalui internet, produk yang dipesan dapat dihantar ke tangan pembeli di seluruh dunia. Ini adalah satu langkah baru untuk menjalankan perniagaan melalui internet seperti digelar perniagaan ke perniagaan (Business To Business -- B2B). Lagi satu fenomena ialah pengilang atau pembekal menjual barang terus kepada pelanggan melalui internet dikenalkan sebagai perniagaan ke pelanggan (Business To Consumer – B2C). Pelanggan memesan produk melalui internet dan membayar melalui kredit kad dan barang itu dihantar terus ke rumah pelanggan. Cara ini dapat mengelakkan dari melalui tangan agen dan peniaga runcit.

E-Business pula didefinisikan seperti berikut:

“Something new beyond E-Commerce by including all aspects of the company’s operation – from strategy, to planning, implementation, monitoring, adjust and improve”(Soong 2000).

E-Partnering didefinisi sebagai:

“We can have strategic alliances with companies in the supply and purchase of parts/components or services such as design, packaging, store, transportation, distribution, financial transaction”(Soong 2000).

Strategi ini bukan sahaja boleh dilakukan dengan firma-firma lain di negara lain tetapi juga dilunjur ke pasaran antarabangsa, di mana yang lebih murah dan cekap.

Dengan tafsiran tersebut berkenaan dengan K-Ekonomi telah membawa maksud yang jelas di mana bersangkutan dengan pengetahuan menerusi elektronik atau teknologi perangkaan (digital technology) melalui E-Commerce, E-Business dan E-Partnering.

Penulis juga berpendapat bahawa penekanan pengetahuan ini penting adalah kerana mengikut laporan pembangunan dunia pada tahun 1999, negara-negara maju telah mementingkan pengetahuan sebagai satu peralatan utama, pengetahuan boleh menjamin kedudukan ekonomi dan taraf kehidupan manusia. Lebih-lebih lagi seimbang dengan Belanjawan 2001, banyak insentif telah disediakan untuk menggalakkan usahawan-usahawan Cina mengamalkan K-Ekonomi. Ekoran daripada itu, betapa pentingnya pengetahuan itu kepada sesebuah negara yang sedang membangun. Di samping itu, kerajaan Malaysia telah mengetengahkan satu wawasan yang agung iaitu wawasan 2020 di mana Malaysia akan menuju ke arah menjadikan negara maju pada tahun tersebut. Wawasan 2020 ini, negara Malaysia berhasrat menjadi sebuah negara yang penuh dengan persaingan, berpotensi, makmur dan berekonomi maju. Untuk menghadapi segala cabaran ini, kerajaan telah membuat pelbagai cadangan dan projek untuk memastikan ekonomi negara terus membangun untuk mencapai matlamat wawasan 2020, salah satu projek utama ialah pembangunan pengetahuan iaitu K-Ekonomi.

Pada alaf sains dan teknologi ini, usahawan Cina yang mempunyai dan pandai mempergunakan pengetahuan akan dapat membantunya menimbunkan kekayaan. Pengetahuan dan teknikal adalah modal ekonomi yang asas.

Teknologi, perisaian komputer, komunikasi teknologi dan sebagainya merupakan bidang pengumpulan pengetahuan, lebih-lebih lagi merupakan struktur utama K-Ekonomi. internet dan WAP (Wireless Application Protocol) adalah penghasilan produk pengetahuan, ia telah membawa satu era baru kepada usahawan komunikasi; bahkan agen pelancongan, syarikat penerbangan telah memberi perkhidmatan kepada pelanggannya yang menempah tiket melalui internet dan WAP. Agen pelancongan dan syarikat penerbangan adalah jenis perniagaan tradisi [Production Based Economy (P-Economy)], ini adalah disebabkan usahawan Cina yang berani menyuntikkan unsur-unsur baru ini ke dalam perniagaannya maka telah membawa kesenangan dan kemudahan kepada pelanggan dan menjadi sebuah firma yang berpengetahuan teknologi. Dengan mengadakan perubahan ini, maka penggunaan pengetahuan, produktiviti, pendidikan dan kepintaran menjadi unsur-unsur yang penting dalam memajukan ekonomi negara pada masa kelak.

K-Ekonomi adalah berbeza dengan P-Ekonomi (Production Based Economy), jika dibandingkan ia terdapat tiga perbezaan utama seperti berikut:

(i) K-Ekonomi adalah berdasarkan pengetahuan, pengetahuan adalah petunjuk utama dalam meningkatkan produktiviti, mencipta barangan baru dan mempertingkatkan mutu. Seperti contoh kilang kasut pada zaman yang mengutamakan tenaga buruh. Majikan kilang kasut merupakan satu-satu orang yang berpengetahuan. Hanya beliau yang mencari sumber, mencipta rekabentuk kasut, gunting, membuat kasut, mereka bentuk kotak kasut dan mencari agen-agen. Akan tetapi pada zaman pengetahuan ini, rekacipta, pembungkusan, menganalisis sumber dan lain-lain kerja profesional adalah menggunakan komputer ataupun digantikan oleh orang yang profesional.

(ii) K-Ekonomi merangkumi perubahan dalam kualiti dan kuantiti, rangka ekonomi, pentadbiran, pengurusan dan operasinya akan diubah.

(iii) K-Ekonomi difokus dalam pelaburan dalam pengetahuan (satu aset yang tidak dapat dilihat, tidak sama dengan aset tetap yang dapat dilihat), seperti pengajian penyelidikan dan pembangunan kepintaran.

Pada alaf baru yang penuh dengan unsur sains dan teknologi ini, pembangunan teknologi yang pesat telah membawa pengaruh yang berkesan kepada pembangunan ekonomi, ahli ekonomi yang konservatif berpendapat bahawa melabur dalam penyelidikan teknologi akan membawa keuntungan yang tidak memuaskan, akan tetapi pada hakikatnya, ia telah membawa keuntungan yang lumayan kepada mereka yang sudi menerima perubahan. Misalny, buku ensiklopedia yang bernama Britainica telah diterbitkan pada tahun 1768. Penerbitan Britainica ini telah popular dan mempunyai kedudukan yang kukuh di pasaran lebih daripada 100 tahun. Ahli-ahli pengkaji seluruh dunia, perpustakaan dari merata-rata tempat, pelajar-pelajar, ahli-ahli politik dan lain-lain lagi berminat membeli siri ensiklopedia ini dengan penerbit sehingga stoknya terputus dan tidak cukup untuk dibekalkan. Jumlah jualannya adalah tertinggi di seluruh dunia. Akan tetapi, disebabkan kelemahan penerbitan dan enggan menerima perubahan teknologi, maka dengan kewujudan Compact Disk-Read Only Memory (CD-ROM) pada tahun 1992, jumlah jualan siri ensiklopedia telah turun hampir 80%. Ini jelas membuktikan bahawa peminat ensiklopedia ini lebih rela membawa satu keping CD yang ringan dan mudah dibawa berbanding dengan satu siri ensiklopedia yang berat dan turutan yang banyak.

Pengilangan telefon bimbit Nokia yang berasal dari Finland. Pada tahun 1994, telefon bimbit yang terkenal dan diminati oleh orang ramai adalah Motorola. Pada masa itu kilang Nokia telah menghadapi masalah dan hampir mengalami nasib muflis, akan tetapi dengan perubahan teknologi, penciptaan dan kepintaran pengetahuan tenaga buruh kilang itu, telefon bimbit Nokia telah mula diminati oleh penduduk seluruh dunia sehingga jumlah jualannya telah naik sehingga 300 juta pada tahun 1999 berbanding jumlah jualan hanya 24 juta pada tahun 1994 (Soong 19.12.2000). Teknologi yang termoden iaitu telefon bimbit WAP (Wireless Application Protocol) juga adalah terawal dicipta oleh Nokia. Jadi, ini telah jelas menunjukkan bahawa dengan adanya perubahan teknologi yang sesuai dan rakyat yang berpengetahuan akan memberi manfaat yang tidak terhingga kepada sesebuah negara. Negara Finland adalah sebuah negara yang sangat kecil sehingga jumlah penduduknya hanya 2.6 juta orang sahaja, akan tetapi dengan hanya satu jenis barangan keluaran sahaja telah berjaya membawa satu penghasilan yang lumayan sehingga dapat mewujudkan peluang pekerjaan dan menampung penduduknya.

Sebagai seorang usahawan Cina yang ingin terus maju, maka langkah pertama adalah perlu memperkayakan pengetahuan dan mempertingkatkan lagi pengetahuan sains dan teknologi, iaitu dengan cara belajar dan melanjutkan pelajaran pada bila-bila masa. Dengan adanya pengetahuan, barulah usahawan Cina mencipta dan mengeluarkan barangan baru serta membuka lapangan perindustrian yang baru. Seperti yang dilancarkan oleh Kementerian Sumber Manusia iaitu Core Skills telah mewujudkan satu siri

latihan yang berkesan termasuk latihan berkomunikasi, latihan kecekapan, cara menyelesaikan masalah, ciptaan, pimpinan dan kemahiran komputer. Dengan adanya latihan kemahiran ini, usahawan dan pekerja akan lebih tabah dalam menghadapi persaingan.

Mengapa K-Ekonomi begitu penting pada alaf baru ini, penulis berpendapat adalah seperti berikut. Sebab pertama adalah kerana pada zaman ekonomi pertanian, tenaga buruh, tenaga lembu dan kuda adalah sangat penting; pada zaman ekonomi perindustrian pula, sumber mesin dan kejuruteraan pula dititikberatkan, manusia seolah-olah adalah sumber kepada mesin. Akan tetapi pada alaf K-Ekonomi, dengan adanya latihan yang berprofesional, pengetahuan yang cekap, berpengalaman, berkemahiran dan mempunyai daya ciptaan, maka ia akan memutuskan kejayaan dan kegagalan pengeluaran serta menyelesaikan masalah sepenuhnya. Maksudnya yang lebih mendalam lagi ialah sekiranya ada segala pelengkapan yang terbaik dan terunggul sekali, malah tidak berpengetahuan menggunakannya, maka pelengkap ini tidak akan bermakna lagi. Sebaliknya, jika berkemahiran dan berpengetahuan yang mendalam, maka dapat mempergunakan pelengkapan ini sepenuhnya. Akibatnya ia akan membantu FKS mempertingkatkan dan mempercepatkan daya penghasilan.

Sebab yang kedua, penulis menekankan pentingnya pengetahuan adalah kerana pelancaran AFTA (ASEAN FREE TRADE AREA), di mana tarif akan diturunkan hingga 0-5% sahaja. Bagi enam buah negara asal, 98% produk dalam semua sektor adalah dalam skim CEPT (Common Effective

Preferential Tariff Scheme), di mana 92% dengan tarif di antara 0-5%. Dengan pelancaran AFTA, tamparan yang hebat akan dikenakan ke atas firma-firma kecil dan sederhana di mana mereka masih belum bersedia dan kukuh. Menteri belia dan sukan Yang Berhormat Dato' Ong Tee Keat berkata, sekiranya usahawan Cina masih degil dan enggan menerima perubahan, dengan pembukaan pasaran bebas AFTA, mereka menghadapi kesulitan yang tidak terkira. Jadi, penulis berpendapat bahawa usahawan-usahawan Cina yang berasal dari firma skala kecil dan sederhana harus mengamalkan sikap optimistik terhadap pelancaran AFTA, ini adalah kerana jumlah penduduk di ASEAN adalah lebih daripada 500 juta orang, sama dengan dua puluh kali ganda jumlah penduduk Malaysia. Maka pasaran yang luas ini tentu membawa manfaat, mengembangkan eksport dan meningkatkan jumlah jualan yang menarik kepada firma skala kecil dan sederhana.

Dengan pelancaran AFTA ini adalah membawa maksud sama dengan pembukaan pasaran bebas di dunia ASEAN. Ekoran daripada itu adalah diikuti dengan pesaingan hebat dari luar negeri. Tidak kira mereka adalah usahawan Cina, Bumiputra atau India, tidak kira mereka adalah berasal dari negara Thailand, Brunei, Indonesia, Malaysia, Filipina dan lain-lain lagi, semua adalah sama rata. Sekiranya ingin mendapat pasaran baru dan mengekalkan pasaran yang sedia ada, usahawan-usahawan tersebut akan menghadapi persaingan sengit. Untuk menghadapi cabaran ini, elemen-elemen yang terpenting sekali pada pendapat penulis adalah pengetahuan, ini adalah kerana dengan adanya pengetahuan dan kepintaran, barulah usahawan-usahawan Cina dapat memperbaiki kualiti produk, membuka pasaran luar,

sedia bersaing, meningkatkan produktiviti, meningkatkan lagi perkhidmatan dan menjimatkan sumber-sumber. Sebaliknya jika usahawan-usahawan Cina tidak memperkayakan pengetahuan dan pengalaman, maka mereka akan menjadi mundur, lama-kelamaan tidak dapat bersaing dengan pasaran luar, akibatnya firma akan mengalami nasib penutupan operasi begitu sahaja.

Pelancaran AFTA adalah dilakukan selaras dengan matlamat WTO, di mana pembukaan pasaran dunia akan dilancarkan pada tahun 2005. Ekoran daripada itu, ASEAN yang mengamalkan AFTA yang lebih awal tentu membawa manfaat kepada usahawan-usahawan supaya bersiap sedia dan memperkukuhkan perusahaan sendiri untuk menghadapi cabaran dan persaingan yang lebih hebat selepas pembukaan pasaran dunia pada tahun 2005. Akhirnya, penulis berpendapat usahawan Cina akan mempunyai masa depan yang sangat cerah sekiranya mereka mulai membuat perubahan yang sesuai dan memperkayakan pengetahuan sendiri.

Sebab ketiga adalah kerana pada bulan Januari, tahun 1991, kerajaan Malaysia telah melancarkan wawasan 2020 iaitu di mana negara Malaysia akan menjadi negara maju pada tahun 2020. Untuk mencapai wawasan 2020, kerajaan Malaysia telah melanjutkan lagi perancangan NDP (National Development Plan) dari tahun 1991 ke tahun 2000. Oleh itu kelemahan ekonomi yang dihadapi perlu ditangani dengan cekap dan segera terutamanya dalam menghadapi cabaran ekonomi global dan wawasan 2020 negara. Dengan adanya wawasan ini, apa yang terpenting dan harus dilakukan oleh rakyat Malaysia amnya dan usahawan Cina khasnya adalah memperkayakan

lagi pengetahuan dan pengalaman mereka supaya dapat memperbaiki struktur ekonomi negara. Memperkemaskan peranan persatuan-persatuan perusahaan, meningkatkan keupayaan bantuan kewangan dan kredit, latihan sumber manusia dan teknikal, pasaran dan penyelidikan pasaran serta meningkatkan penyediaan kemudahan infrastruktur. Dunia ekonomi sekarang ialah menitikberatkan K-Ekonomi, bekas President Amerika Syarikat iaitu Clinton telah membentangkan laporannya pada bulan Feb, tahun 1997 telah mengetengahkan K-Ekonomi, OCED pada tahun 1996 pula juga telah memperkenalkan K-Ekonomi. Lebih-lebih lagi Amerika Syarikat telah melancarkan K-Ekonomi sudah dua puluh tahun dan telah dapat memperlihatkan dan mengesankan kejayaan yang unggul. Sekiranya negara kita ingin mencapai wawasan 2020, maka aliran baru ini iaitu K-Ekonomi adalah sangat penting kepada usahawan-usahawan dan pekerja-pekerja. Dengan adanya pendidikan yang lengkap, maka dapat memperkayakan pengetahuan, dengan adanya pengetahuan maka akan dapat mempertingkatkan produktiviti. Dengan produktiviti yang tinggi maka ekonomi negara akan bertambah baik, akhirnya pengetahuan itu telah menjadi elemen utama dan petunjuk utama pada masa kini dan kelak.

Justeru itu, usahawan-usahawan Cina harus memperkayakan pengetahuan serta meningkatkan bahasa Inggeris, ini adalah kerana bahasa Inggeris adalah bahasa pengantar yang penting dalam komunikasi perusahaan antarabangsa terutamanya dalam bidang sains dan teknologi. Di samping itu, melebihi 90% daripada infomasi dan berita dalam Internet adalah berbahasa Inggeris. Jadi sekiranya usahawan-usahawan Cina ingin memperolehhi

infomasi dan maklumat yang terbaru, penguasaan bahasa Inggeris mestilah kuat.

Kesimpulannya, kejayaan usahawan Cina untuk mempercepat dan memantapkan lagi pembangunan FKS di Lembah Kelang memerlukan satu pelan tindakan yang menyeluruh dan bersepadu. Strategi ini perlu merangkumi bantuan kewangan yang sesuai, memperkukuhkan jaringan antara usahawan Cina, meningkatkan kecekapan pekerja, keupayaan teknologi, mempertingkatkan daya pengurusan dan pengetahuan serta meningkatkan keupayaan menembusi pasaran antarabangsa. Galakan oleh persatuan perniagaan Cina adalah penting dalam perkembangan FKS di Malaysia. Misalnya langkah-langkah meluaskan pasaran yang diambil oleh persatuan tersebut dapat FKS melaris produk mereka samada di negara Malaysia ataupun di luar negeri. Galakan juga harus disediakan oleh kerajaan untuk menggalakkan pembangunan FKS dan menghala ke arah kemajuan serta mempunyai masa depan yang lebih cerah.

BORANG SOAL SELIDIK 调查问卷

NO RESPONDEN 编号 : _____
 TARIKH LAWATAN 日期: _____

A. LATAR BELAKANG RESPONDEN 受访者背景

1. Jantina 性别
 - ☐ Lelaki 男
 - ☐ Wanita 女

2. Warganegara 国籍
 - ☐ Malaysian 马来西亚公民
 - ☐ Kerakyatan Sementara 临时居民
 - ☐ Rakyat Asing 外国公民

3. Agama 宗教
 - ☐ Buddha 佛教
 - ☐ Kristian 基督教
 - ☐ Islam 伊斯兰教
 - ☐ Lain-lain 其他 _____

4. Umur 年龄
 - ☐ < 21 tahun 岁
 - ☐ 21-30 tahun 岁
 - ☐ 31-40 tahun 岁
 - ☐ 41-50 tahun 岁
 - ☐ 51-60 tahun 岁
 - ☐ > 60 tahun 岁

5. Taraf Perkahwinan 婚姻状况
 - ☐ Bujang 单身
 - ☐ Kahwin 已婚
 - ☐ Duda / Janda 鳏夫 / 寡妇
 - ☐ Bercera i 离婚

6. Taraf Pendidikan 学历
 - ☐ Tidak Bersekolah 不曾入学
 - ☐ Sekolah Rendah 小学
 - ☐ SRP / LCE 初级教育文凭
 - ☐ SPM / MCE 马来西亚教育文凭
 - ☐ STPM / HSC 高级教育文凭
 - ☐ Maktab / Universiti 学院 / 大学

7. Bahasa Pengantar 媒介语
 - ☐ Bahasa Mandarin 华语
 - ☐ Bahasa Inggeris 英语
 - ☐ Bahasa Malaysia 国语

8. Responden mengikut pengalaman mengurus 管理经验
- ☐ 2 tahun dan kurang 两年及以下
 - ☐ 3-5 tahun 年
 - ☐ 6-10 tahun 年
 - ☐ 11-15 tahun 年
 - ☐ 16-20 tahun 年
 - ☐ 21-25 tahun 年
 - ☐ 26-30 tahun 年
 - ☐ 31 tahun dan ke atas 三十一年及以上

B. MAKLUMAT SYARIKAT 公司背景

9. Nama Syarikat 公司名称: _____

10. Alamat Syarikat 公司地址: _____

Poskod 邮区编号: _____

Nombor Telefon 电话号码: _____

Nombor Faksimili 传真号码: _____

Nombor Pendaftaran Syarikat 公司注册号码: _____

Tarikh Pendaftaran : (____ / ____ / ____)
注册日期 (DD / MM / YYYY)

11. Adakah Syarikat anda sebuah anak syarikat? 这是一间子公司吗?

- ☐ Ya 是
- ☐ Tidak 不是

12. Jika Ya, sila nyatakan syarikat induk. 如是, 请说出母公司名称。

Nama : _____
名字

Alamat : _____
地址

13. Sila nyatakan nama Ketua Eksekutif / Ketua Pengarah Syarikat. _____
请列出公司执行董事主席名字 _____

14. Sudah berapa tahun Syarikat ini ditubuh ? 这家公司成立了多少年?

- ☐ < 5 tahun年
- ☐ 6-10 tahun年
- ☐ 11-20 tahun年
- ☐ 21-30 tahun年
- ☐ 31-40 tahun年
- ☐ 41-50 tahun年
- ☐ 51-60 tahun年
- ☐ > 61 tahun年

15. Syarikat mengikut bentuk pertubuhan 公司种类

- ☐ Syarikat Perseorangan 个人企业公司
- ☐ Syarikat Perkongsian 伙伴公司
- ☐ Syarikat Koperasi 合作社
- ☐ Syarikat Sendirian Berhad 私人有限公司
- ☐ Syarikat Berhad 有限公司

16. Syarikat mengikut sebab-sebab memilih jenis perusahaan

根据什 因素阁下选择这门行业 ?

- ☐ Minat 兴趣
- ☐ Diwarisi 子承父业
- ☐ Pengalaman dan keyakinan 有信心及经验
- ☐ Mudah ditubuhkan 容易创立
- ☐ Tiada persaingan 没有竞争
- ☐ Cadangan kerajaan 政府建议
- ☐ Lain-lain 其他

17. Jumlah modal berbayar 投资资本

- ☐ < RM5,000
- ☐ RM5,000-9,999
- ☐ RM10,000-19,999
- ☐ RM20,000-39,999
- ☐ RM40,000-59,999
- ☐ RM60,000-79,999
- ☐ RM80,000-99,999
- ☐ RM100,000-119,999
- ☐ RM120,000 ke atas

18. Lokasi Syarikat 公司位置

- ☐ Zon industri 工业地区
- ☐ Rumah / Bangunan kedai 住家 / 店屋
- ☐ Kawasan Perniagaan 商业地带
- ☐ Rumah Kediaman 住宅区
- ☐ Tanah Tanpa Izin 禁区
- ☐ Lain-lain 其他

19. Adakah Syarikat mendapat sumber bantuan daripada pihak Kerajaan untuk memulakan operasi? 在创业期间可曾得到以下援助?

- Sumber kewangan & kredit 财务及贷款支援
- Latihan Teknikal 训练及技术
- Sokongan Infrastruktur 基础结构 (如教育、运输、通讯等设施) 支持
- Pemasaran 市场
- Lain-lain 其他 _____

20. Adakah Syarikat mendapat sumber bantuan seperti berikut daripada *Kerajaan* semasa sedang beroperasi? 当公司正式操作时可曾得到政府以下的援助?

- Sumber kewangan & kredit 财务及贷款支援
- Latihan Teknikal 训练及技术
- Khidmat Nasihat 咨询服务
- Sokongan Infrastruktur 基础结构 (如教育、运输、通讯等设施) 支持
- Pemasaran 市场
- Lain-lain 其他 _____

21. Adakah Syarikat mendapat sumber bantuan daripada *Swasta* semasa sedang beroperasi? 当公司正式操作时可曾得到私人界以下的援助?

- Sumber kewangan & kredit 财务及贷款支援
- Latihan Teknikal 训练及技术
- Khidmat Nasihat 咨询服务
- Sokongan Infrastruktur 基础结构 (如教育、运输、通讯等设施) 支持
- Pemasaran 市场
- Lain-lain 其他 _____

22. Adakah Syarikat mendapat sumber bantuan daripada *Keluarga* semasa sedang beroperasi? 当公司正式操作时可曾得到家人以下的援助?

- Sumber kewangan & kredit 财务及贷款支援
- Latihan Teknikal 训练及技术
- Khidmat Nasihat 咨询服务
- Sokongan Infrastruktur 基础结构 (如教育、运输、通讯等设施) 支持
- Pemasaran 市场
- Lain-lain 其他 _____

23. Adakah Syarikat mendapat sumber bantuan daripada *Rakan* semasa sedang beroperasi? 当公司正式操作时可曾得到朋友以下的援助?

- Sumber kewangan & kredit 财务及贷款支援
- Latihan Teknikal 训练及技术
- Khidmat Nasihat 咨询服务
- Sokongan Infrastruktur 基础结构 (如教育、运输、通讯等设施) 支持
- Pemasaran 市场
- Lain-lain 其他 _____

24. Adakah Syarikat ini ditubuh oleh responden sendiri ?

阁下是否本身创立这间公司？

- ☐ Ya 是
- ☐ Tidak 否

25. Jika tidak, sila nyatakan siapakah yang menubuhkannya ?

如不，谁是创始人？ _____

26. Sila nyatakan generasi ke berapa responden dalam syarikat ini ? 现在是第几代？

- ☐ Generasi kedua 第二代
- ☐ Generasi ketiga 第三代
- ☐ Generasi keempat 第四代
- ☐ Generasi kelima 第五代

27. Adakah Bangunan Syarikat ini dimiliki sendiri?

这间公司建筑物是本身所拥有的吗？

- ☐ Ya 是
- ☐ Tidak 否

28. Berapakah jumlah bilangan pekerja sepenuh masa dalam Syarikat ini ?

总共有多少位专职职员？

- ☐ 1-10 orang 位
- ☐ 11-20 orang 位
- ☐ 21-30 orang 位
- ☐ 31-40 orang 位
- ☐ 41-50 orang 位
- ☐ 51-100 orang 位
- ☐ 101-150 orang 位
- ☐ 151- orang dan ke atas (151位及以上)

29. Adakah sepupu / bapa saudara / ahli keluarga bekerja dengan responden ?

可否有亲人在这间公司服务？

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有
- ☐ Kadang-kadang 有时

30. Jika ada, berapa bilangannya? 如有，总共有多少位？ _____

31. Jika ada, apakah hubungan responden dengan pekerja ?

如有，阁下与这位员工是什么关系？

32. Jika tidak, mengapa? 如没有，为什么？ _____

33. Adakah anda menggalak anak anda berkhidmat di syarikat yang sama ?

阁下鼓励孩子到你公司服务吗？

- ☐ Menggalak 鼓励
- ☐ Tidak menggalak 不鼓励

34. Jika menggalak, mengapa? 如鼓励, 为什么? _____

35. Jika tidak menggalak, mengapa? 如不鼓励, 为什么? _____

36. Adakah anda menggalak anak anda menceburi dalam bidang perniagaan, walaupun dalam bidang yang berlainan? 阁下是否鼓励你的孩子创业?

- ☐ Menggalak 鼓励
- ☐ Tidak Menggalak 不鼓励

37. Jika menggalak, mengapa? 为什么鼓励? _____

38. Jika tidak menggalak, mengapa? 为什么不鼓励? _____

39. Adakah syarikat ini ada menggaji etnik lain? 可否有聘请友族?

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有

40. Jika ada, berapa bilangannya? 如有, 总共有多少位? _____

C. KEDUDUKAN KEWANGAN 财务管理

41. Sumber modal untuk membiayai syarikat? 资金来源?

- ☐ Simpanan sendiri 本身储蓄
- ☐ Pinjaman dari bank 银行贷款
- ☐ Pinjaman dari ahli keluarga / kawan 向亲人/朋友借贷
- ☐ Venture Capital 创业基金
- ☐ Bursa Saham 股市

42. Pernahkah mendapat pertolongan wang dari agensi-agensi kerajaan?
阁下是否曾经得到政府机构的财源援助?

- ☐ Pernah 曾经
- ☐ Tidak pernah 不曾

43. Jika pernah, sila nyatakan nama agensi kerajaan? _____
如曾经有, 请注明政府机构名称?

44. Pernahkah mendapat pertolongan teknikal dan wang dari persatuan persekampungan, persatuan sekerja dan lain-lain? 可否得到乡团会馆、工会等技术上及财源上的援助?

- ☐ Pernah 曾经
- ☐ Tidak pernah 不曾

45. Jika pernah, sila nyatakan jenis apa bantuan yang diberikan oleh persatuan dan juga sila nyatakan nama persatuan? 如曾经有, 请注明所得到的援助及团体名称?

D. HUBUNGAN PERUSAHAAN 商业往来

46. Adakah anda mengenali lain-lain usahawan dari bidang yang sama?
阁下可否有相识的同业企业家?

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有

47. Jika Ya, Bagaimana anda mengenali mereka? _____
如有, 阁下如何认识他们?

48. Nyatakan cara yang paling kerap digunakan untuk menghubungi lain usahawan?
请说出联络其他企业家的方法?

- ☐ Menelefon 打电话
- ☐ Mengunjung 探访
- ☐ Menelefon dan membuat kunjungan 打电话及探访

49. Berapa kerap anda mengunjung usahawan Cina lain? 多久探访他们一次?

- ☐ Sekurang-kurang satu kali seminggu 一星期一次
- ☐ Sekurang-kurang satu kali sebulan 一个月一次
- ☐ Setahun sekali 一年一次
- ☐ Jarang 少有

50. Adakah anda berpendapat bahawa hubungan ini penting dalam perniagaan?
阁下认为维持这种关系重要吗?

- ☐ Penting 重要
- ☐ Tidak penting 不重要

51. Jika penting, mengapa? 如重要, 为什么? _____

52. Jika tidak penting, mengapa? 如不重要, 为什么? _____

E. TARAF PERUSAHAAN 企业地位

53. Adakah anda berhajat hendak memajukan Syarikat ke status yang lebih tinggi?
阁下可否有志愿要提升公司的企业地位?

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有

54. Jika ada, sampai taraf mana ? 如有，到什么水平？

- ☐ Public Listed Company / Syarikat Disenaraikan Di Bursa Saham / 上市公司
- ☐ Multi-National Company / Syarikat Antarabangsa / 跨国公司
- ☐ Lain-lain 其他

F. PERANAN DALAM MASYARAKAT 在社会扮演的角色

55. Adakah anda memegang apa-apa jawatan dalam mana-mana jawatankuasa di dalam lapangan berikut di Lembah Kelang ?

阁下可否有担任任何团体理事会的职位？

- (i) Lapangan Politik 政治领域 _____
- (ii) Lapangan Pelajaran 教育领域 _____
- (iii) Lapangan Sosial 社交领域 _____
- (iv) Lapangan Agama 宗教领域 _____

G. FAHAMAN PERUSAHAAN 企业思想

56. Adakah anda berpendapat bahawa hubungan (rapport) dan persahabatan (friendship) itu penting dalam menjalankan perniagaan ?

阁下可认为在洽谈生意时，‘关系’、‘交情’扮演了重要的角色？

- ☐ Penting 重要
- ☐ Tidak penting 不重要

57. Jika penting, mengapa ? 如重要，为什么？ _____

58. Jika tidak penting, mengapa ? 如不重要，为什么？ _____

59. Adakah anda masih mengamalkan *Xinyong* (trustworthiness) dalam strategi perniagaan ? 在洽谈生意时，阁下可会讲究信用？

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有

60. Adakah *Xinyong* itu penting dalam menjalankan perniagaan ? 在洽谈生意时，讲信用重要吗？

- ☐ Penting 重要
- ☐ Tidak penting 不重要

61. Jika penting, mengapa ? 如重要，为什么？ _____

62. Jika tidak penting, mengapa ? 如不重要，为什么？ _____

63. Relakah anda menjalankan perniagaan dengan usahawan lain yang tidak ada *Xinyong* ? 阁下是否愿意与不讲信用的企业家洽谈生意？

- ☐ Rela 愿意
- ☐ Tidak rela 不愿意

64. Jika rela, mengapa ? 如愿意, 为什 ? _____

65. Jika tidak rela, mengapa ? 如不愿意, 为什 ? _____

66. Adakah anda mempunyai konsep persekampungan atau Pang' jika ada, sila nyatakan cara hubungan dan rapatannya.

阁下是否有同乡或帮派观念? 如有, 请说明联络的形式和程度。

67. Adakah anda mempergunakan hubungan ini dalam bidang perniagaan ? Jika ada, Mengapa ? 阁下是否在企业组织中利用这种关系? 如何利用? 为什 ?

68. Adakah anda masih mengamalkan konsep perniagaan kekeluargaan ?

阁下是否经营家族概念生意?

■ Ya 是

■ Tidak 否

69. Jika Ya, sila nyatakan ciri-ciri sistem kekeluargaan ?

如是, 请说出家长制的主要特点。

■ Tidak dapat mengasingkan kuasa dengan kuasa muklat

不能把权力与所有权分开

■ Ciri-ciri pemimpin 训导式的领导风格

■ Menabur budi 人情至上

■ 其他 _____

70. Sila nyatakan pelbagai hubungan penting dalam jaringan kekeluargaan.

请划出亲属关系网络中的各种重要关系。

71. Adakah anda menganggap konsep perniagaan kekeluargaan menghalang perkembangan perniagaan ? Mengapa ?

阁下可认为家族关系网生意是扩充业务的一个绊脚石? 为什 ?

72. Adakah anda mengamalkan sistem persuratan dalam menentukan segala keputusan ? Mengapa ? 阁下在决定重大决策时, 是否用任何书面形式? 为什 ?

73. Adakah kuasa muklat terletak ke atas pengerusi Syarikat responden sahaja? Tiada pengaliran berita yang lancar ?

公司是否进行家长式的决策集权处理方式? 没有信息流通量?

■ Ya 是

■ Tidak 否

74. Jika Ya, mengapa tidak memberi kuasa kepada pihak pengurusan untuk mengambil keputusan? 如是, 为何不授权予高级管理层决定某些事务?

75. Adakah anda selalu memberi kuasa kepada pihak pengurusan untuk menyelesaikan hal-hal pengurusan harian ? Mengapa ?

阁下是否经常授权予其他高级职员处理公司日常事务? 为什 ?

76. Apakah sebab utama menyebabkan seseorang usahawan hilang pengaruhnya dalam masyarakat ? 一个企业家如果在社会中失去影响力, 最可能的原因是什 ?

77. Apakah sebab menyebabkan usahawan kehilangan pengaruhnya dalam syarikatnya? 如何才会使企业家在公司内部失去影响力?

78. Adakan anda dipengaruhi oleh ajaran Confucian dimana mematuhi segala arahan muklat? 阁下是否深深受儒家传统中对权威的尊敬也就是自愿服从的影响?

■ Ya 是

■ Tidak 否

79. Di negara barat, tidak ada jaringan kekeluargaan, jadi lebih mudah menjadi perniagaan usaha sama, apakah pendapat anda? 在西方国家, 家庭不是一个凝聚因素, 所以公司也不世传下去, 因此, 比较容易合拼成为联合企业, 阁下意见如何?

80. Confucianisme mengamalkan kesetiaan, kesetiaan ini telah menjadi elemen penting dalam struktur kekeluargaan, kesyarikatan dan kenegaraan. Apakah pendapat anda ? 儒家思想为子女的孝顺提供了哲学基础, 孝顺支撑了家庭结构, 从而也支撑了公司及国家, 阁下同意吗?

81. Kemoralan yang biasa diamalkan dalam ajaran Confucian itu, adakah telah mempengaruhi pentadbiran Syarikat anda ? Mengapa ?

儒学通过学校教育深入社会，经常向人们灌输纪律与次序观念，尤其家庭观念，因此是否也影响了公司的行政观念？为什么？

H. MASALAH-MASALAH YANG DIHADAPI. 面对的问题

82. Apakah masalah-masalah yang biasa dihadapi semasa menjalankan perniagaan ?
阁下在经营生意时经常所面对的问题？

- Masalah pekerja
员工问题
- Masalah kewangan
财务问题
- Masalah teknologi
技术问题
- Masalah persaingan
竞争问题
- Masalah kawalan mutu
品质控制问题
- Lain-lain
其他

83. Bagaimana mengatasi masalah tersebut ?

如何解决问题？

- Cuba mendapat bantuan dari agensi kerajaan
尝试得到政府团体的援助
- Cuba selesaikan dengan cara sendiri
尝试自己解决
- Cuba mendapat bantuan dari persatuan perusahaan dan lain-lain
尝试得到工会及其他团体的援助
- Biarkan saja
暂搁
- Lain-lain cara
其他方法

I. PERANAN KERAJAAN 政府所扮演的角色

84. Apakah peranan yang ingin dimainkan oleh kerajaan ?

(Sila nyatakan dari terpenting ke kurang penting)

阁下最希望政府扮演些什角色？（请排列其重要性，由最重要至不重要）

- Menubuh institusi melatih tenaga buruh 建立训练员工中心
- Menyediakan pakar-pakar teknologi 提供技术专家
- Memberi keistimewaan pengecualian
‘Sales tax’ & ‘Surtax’ 豁免销售税
- Memberi insentif 给予奖励
- Memberi bantuan kewangan 财务援助
- Memberi khidmat nasihat dari segi pengurusan 提供管理咨询
- Kajian pasaran ekspot 出口市场考察

- ☐ Memberi informasi teknikal luar negeri 提供外国技术资讯
- ☐ Lain-lain其他 _____

85. Jenis latihan manakah yang ditawarkan oleh kerajaan adalah penting ?
 阁下认为以下那一项政府所提供的训练是最重要的？

- ☐ Latihan Teknikal 技术训练
- ☐ Kemahiran Asas 基本技能
- ☐ Pengurusan & Kawalan 管理知识

86. Adakah latihan tersebut itu perlu terhadap pekerja ?
 阁下认为员工须要得到以上的训练吗？

- ☐ Sangat perlu 非常须要
- ☐ Perlu 须要
- ☐ Tidak pasti 不清楚
- ☐ Kurang perlu 不是很须要
- ☐ Tidak perlu 不须要

87. Adakah latihan tersebut itu perlu terhadap usahawan FKS ?
 阁下认为企业家须要得到以上的训练吗？

- ☐ Sangat perlu 非常须要
- ☐ Perlu 须要
- ☐ Tidak pasti 不清楚
- ☐ Kurang perlu 不是很须要
- ☐ Tidak perlu 不须要

88. Adakah program latihan kepada pekerja yang dianjurkan oleh pelbagai agensi kerajaan dan swasta masakini adalah berguna ?
 阁下认为政府及私人界所举办的训练计画有用吗？

- ☐ Sangat berguna 非常有用
- ☐ Berguna 有用
- ☐ Tidak pasti 不清楚
- ☐ Kurang berguna 不是很有用
- ☐ Tidak berguna 没用

89. Adakah program latihan pekerja berkaitan dengan kerja sebenar di firma ?
 员工训练可否与实际工作有关连？

- ☐ Sangat berkaitan 非常有关连
- ☐ Berkaitan 有关连
- ☐ Tidak pasti 不肯定
- ☐ Kurang berkaitan 少有关连
- ☐ Tidak berkaitan 没关连

J. PERSEPSI USAHAWAN FKS TERHADAP LATIHAN 企业训练

90. Adakah Syarikat menjalankan program latihan kepada pekerja mereka secara dalaman ? 公司内部可有进行员工训练计画?

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有

91. Adakah Syarikat menyediakan peruntukan untuk kursus atau program latihan di kalangan pekerja ? 公司可有安排拨款给员工参加训练课程 ?

- ☐ Ada 有
- ☐ Tidak ada 没有

K. MAKLUMAT PERNIAGAAN 商业资讯

92. Sila nyatakan inovasi-inovasi utama (misalnya produk baru, strategi pemasaran) syarikat anda yang telah menyumbangkan ke arah kemajuan Syarikat.
请列出公司成功改革的例子(如成功改革新产品, 改革市场计画等) _____

93. Sila sertakan juga sebarang rancangan masa hadapan.
请列出公司展望计画。 _____

94. Sila sertakan juga sebarang anugerah dan pengiktirafan perniagaan?
请列出公司曾被惠赐的荣誉及认可。 _____
