

BAB VI

KESIMPULAN

Setelah melihat latarbelakang peniaga-peniaga dan organisasi perniagaan mereka, serta masalah-masalah yang dihadapi oleh para peniaga, bagaimanakah pula masa depan mereka dalam bidang perniagaan? Walaupun sukar untuk meramalkan sejauh mana penglibatan mereka dalam bidang perniagaan di masa depan, kita mungkin dapat berbuat sedemikian dengan berpandukan kepada keadaan-keadaan seperti sikap perniagaan-perniagaan sendiri, usaha kerajaan dan badan-badan tertentu, dan sikap masyarakat Serani-Portugis keseluruhannya terhadap perniagaan orang Serani-Portugis.

Sikap peniaga-peniaga terhadap perniagaan adalah penting kerana sikap sekarang dapat menentukan haluan perniagaannya. Mengikut kajian yang dibuat, kebanyakan peniaga-peniaga Serani-Portugis yang dikaji tidak didorongkan oleh semangat dan cita-cita yang tinggi tetapi hanya untuk setakat mencari nafkah hidup sahaja.¹ Segala keuntungan mereka digunakan untuk memenuhi keperluan jangka pendek semata-mata. Mereka tidak bermiant untuk mengembangkan perniagaan mereka secara luaran kecuali dua atau tiga orang peniaga sahaja. Mengikut pendapat seorang pemimpin golongan Serani-Portugis di Perkampungan Portugis, salah satu sebab golongan ini tidak berapa minat menceburi diri dalam dunia perniagaan ialah kerana faktor sejarah dan budaya. Berdasarkan kepada serajah, kaum Serani-Portugis

¹Berdasarkan pada temuramah-temuramah dengan responden-responden.

terdiri daripada golongan nelayan dan mencari nafkah mereka secara "kais pagi makan pagi, kais petang makan petang". Hanya sejak kebelakangan ini, iaitu lebih kurang 5 hingga 10 tahun lepas, mereka sedar bahawa pekerjaan perikanan merupakan satu punca pendapatan yang tidak stabil kerana terlalu bergantung kepada laut dan musim. Di samping itu faktor pendidikan juga memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi cara pemikiran mereka. Kaum Serani-Portugis kini lebih sedar akan pentingnya pendidikan formal yang baik jika mereka ingin diri mereka maju dalam dunia yang moden ini.² Kesedaran terhadap pendidikan jelas kelihatan semasa temuduga dengan peniaga-peniaga yang dikaji di mana kebanyakan daripada mereka berpendapat anak-anak mereka harus menerima pendidikan yang tinggi agar masa depan mereka akan lebih terjamin.

Oleh itu peniaga-peniaga Serani-Portugis harus melihat lebih kepada keperluan jangka panjang dan cuba mengembangkan perniagaan mereka secara dalaman dan luaran agar dapat mencapai satu peringkat kejayaan yang cemerlang.

Untuk mencapai kemajuan peniaga-peniaga Serani-Portugis harus membuang sikap-sikap negatif terhadap perniagaan dan lebih bersikap positif dengan mempunyai lebih banyak usaha, ketekunan, berdikari dan dinamik. Hanya dengan sikap tegas ini mereka akan dapat mencapai satu haluan yang progresif di mana masa depan perniagaan mereka akan menjadi cerah.

²Berdasarkan kepada temuramah dengan wakil masyarakat Serani-Portugis dalam Majlis Perundingan Ekonomi Negara (MPEN), Encik Patrick da Silva.

Kaum Serani-Portugis tidak harus berpegang kepada sentimen dan cara hidup tradisional serta nilai-nilai yang tidak sesuai dengan kehendak-kehendak persaingan dalam dunia perniagaan jika mereka ingin maju dan berjaya dalam bidang ini. Pengusaha-pengusaha Serani-Portugis patut mempelajari daripada pengalaman peniaga-peniaga Cina dan Melayu yang kini sudah maju dan dekat mencapai matlamat Dasar Ekonomi Baru dalam bidang perniagaan. Jika diteliti, kita dapati bahawa peniaga-peniaga itu sentiasa merancang dan bergerak untuk memperkembangkan perniagaan-perniagaan mereka walaupun sudah berjaya di kawasan-kawasan yang maju. Mereka tidak menganggap kejayaan dalaman sebagai, "the ultimate success", kerana apa yang dianggap kejayaan sekarang boleh berubah disebabkan persaingan dan perkembangan-perkembangan yang sentiasa berlaku. Jika tidak mereka akan sentiasa ketinggalan dalam bidang perniagaan oleh bangsa-bangsa lain.

Sejak Dasar Ekonomi Nasional (DEN) dilancarkan pada tahun 1990 boleh dikatakan beberapa langkah telah dan sedang dijalankan oleh pihak kerajaan untuk menggalakkan kaum Serani-Portugis berkecimpung di dalam arena perniagaan dan perusahaan. Walaupun masih tidak ada pelan yang jelas. Mengikut wakil golongan Serani-Portugis Majlis Perundingan Ekonomi Negara Encik Patrick de Siva, pihak kerajaan bertujuan membantu mereka agar tidak terlalu ketinggalan dalam bidang ekonomi. Misalnya, golongan Serani-Portugis tidak mempunyai masalah semasa memohon lesen perniagaan dan mereka juga berhak berlabur dalam Amanah Saham Nasional (ASN). Tambah beliau, kini terdapat lebih kurang 3,000 orang Serani berlabur dengan jumlah sebanyak \$32 juta.

Jika langkah-langkah tersebut dilaksanakan secara berkesan maka ini akan menarik lagi kecenderungan dan minat peniaga-penaiga Serani-Portugis untuk bergiat lagi dalam perniagaan dan masa depan mereka akan lebih cerah.

Satu kelemahan peniaga-peniaga yang dikaji ialah kekurangan pelajaran dan pengetahuan perniagaan. Semua bantuan yang diberi oleh pihak kerajaan tidak bererti tanpa pengetahuan perniagaan kerana pendidikan, latihan kemahiran dan pengetahuan itu merupakan punca organisasi perniagaan yang terpenting. Pihak-pihak yang berkenaan haruslah mengatasi masalah-masalah ini supaya peniaga-peniaga Serani-Portugis lebih faham tentang selok-belok serta pengurusan dan taktik-taktik perniagaan yang berkesan. Dengan ini perjalanan perniagaan mereka akan lebih teratur dan mereka akan mampu bersaing dengan peniaga-penaiga lain.

Untuk membantu peniaga-peniaga Serani-Portugis pihak kerajaan dapat mengambil beberapa langkah yang positif seperti memberi bantuan modal kepada mereka ingin memulakan perniagaan sendiri dengan syarat mereka mempunyai pengalaman serta kemahiran dalam bidang perniagaan tertentu, mengadakan kursus-kursus berkenaan dengan perniagaan seperti pusat-pusat latihan untuk membina kemahiran golongan pemuda-pemudi yang berpotensi. Di samping itu pihak kerajaan juga dapat memberi galakan yang lebih kepada perniagaan atau industri pelancongan dan mengutamakan peranan yang dapat dimainkan oleh mereka seperti pemasaran hasil-hasil karya unik dalam budaya mereka.

Di antarlangkah-langkah di atas, langkah memberi bantuan modal akan dapat memberi kesan yang paling penting. Untuk memudahkan para peniaga yang berinisiatif serta layak, pihak kerajaan melalui institusi-institusi tertentu dapat memberi kemudahan kredit melalui suatu badan seperti Perbadanan Jaminan Kredit (PJK) yang ditubuhkan oleh Bank Negara pada tahun 1973 di mana si penjamin tidak payah mengadakan sebarang cagaran untuk mendapat pinjaman. Dengan usaha-usaha seperti di atas maka peniaga-peniaga Serani-Portugis tidak akan mengalami masalah mendapat modal bagi memulakan atau mengembangkan perniagaan mereka.

Bekalan air yang merupakan salah satunya kemudahan infrastruktur yang paling asas dan terpenting dalam mana-mana bidang perniagaan dan perusahaan haruslah dikawal dan diurus oleh mereka yang terlibat dengan lebih bertanggungjawab dan berkesan. Aspek bekalan air yang mencukupi harus dititikberatkan kerana sesuatu perniagaan tidak akan hidup tanpa bekalan yang cukup khasnya mereka dalam perniagaan restoran dan gerai makanan.

Masalah persaingan adalah satu-satunya masalah yang tidak dapat diatasi secara langsung kerana sistem ekonomi negara kita Malaysia adalah berdasarkan kepada sistem ekonomi bebas atau "free enterprise system". Oleh itu pertandingan memang wujud dalam dunia perniagaan. Persaingan seperti ini menjadikan ekonomi negara kita sihat kerana akan wujudnya sifat berlumba-lumba antara peniaga-peniaga untuk membaiki kedudukan mereka baik dari segi harga barangan mahupun dari aspek mutu barangan dan ini akan menguntungkan pembeli atau

pengguna barangan tersebut. Dengan ini mereka akan menggunakan teknik-teknik perniagaan untuk menguatkan lagi kedudukan mereka di dalam negara dan ini seterusnya akan membangunkan negara dalam semua aspek termasuk bidang sains dan teknologi. Akan tetapi jenis persaingan yang lebih serius dialami oleh kaum Serani-Portugis ialah persaingan dalaman iaitu persaingan antara satu sama lain dalam bidang-bidang perniagaan seperti restoran dan gerai makanan serta hiburan. Dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan masalah ini wujud kerana 30% daripada mereka berpusat di satu tempat sahaja iaitu di Perkampungan Portugis dan mereka semua menjual jenis makanan yang sama iaitu masakan ala-Portugis dan makanan laut. Untuk menyelesaikan masalah ini mereka harus berani dan mengembangkan perniagaan mereka ke tempat-tempat yang lebih mencabar.

Untuk mengembangkan perniagaan mereka, orang-orang Serani-Portugis mestilah mengubah sikap-sikap negatif mereka yang sudah ada dari dahulu dan pengaruh sejarah dan budaya. Mereka seharusnya merancang untuk jangkamasa panjang dan bukan untuk mendapatkan keuntungan serta merta sahaja. Mereka boleh menguji bakat dan persaingan dalam pasaran dengan menjadikan pasar malam dan perniagaan-perniagaan di kaki lima sebagai tapak permulaan dan mendapat pengalaman serta kemahiran yang diperlukan sebelum melancarkan sesuatu perniagaan secara besar-besaran yang memerlukan jumlah modal yang besar. Jenis perniagaan kecil-kecilan ini boleh dijadikan sebagai tempat-tempat latihan untuk bakat-bakat baru, di samping mengembangkan perniagaan mereka itu ke kawasan-kawasan baru yang dibuka seperti kawasan perumahan dan industri. Kebolehan dan

kemampuan bakat-bakat baru juga harus dihargai dan dibimbingi, terutama sekali di kalangan para belia-belua. Dengan menggunakan akal fikiran, daya kreatif dan usaha, golongan peniaga-peniaga Serani-Portugis berupaya mengembangkan perniagaan mereka dan menguasai alam sekeliling mereka untuk mencapai kehidupan yang lebih tinggi dan produktif.

Memandang kepada sikap peniaga-peniaga yang dikaji dan masyarakat Serani-Portugis hari ini yang masih mundur jika dibandingkan dengan golongan-golongan lain, maka boleh dikatakan bahawa walaupun ada segelintir kecil peniaga-peniaga yang maju, akan tetapi penyertaan golongan ini dalam bidang perniagaan dan perusahaan tidak akan bertambah baik sekiranya mereka masih berpegang kepada sikap dan cara hidup yang tradisional. Walau bagaimanapun dengan usaha-usaha yang telah dan sedang dilaksanakan oleh pihak-pihak tertentu melalui beberapa badan-badan sekotr awam dan swasta untuk menambahkan lagi penyertaan Serani-Portugis di dalam bidang perniagaan, maka mereka akan lebih bermotivasi dan didorong untuk menggiatkan lagi usaha-usaha mereka dalam perniagaan. Jika pihak-pihak yang berkenaan benar-benar jujur dalam usaha mereka untuk membantu bangsa minoriti ini dan jika pihak peniaga-peniaga Serani-Portugis pada keseluruhannya bersedia untuk mengubah sikap mereka terhadap bidang perniagaan, maka penyertaan mereka dalam dunia perniagaan dan perusahaan akan mempunyai harapan yang lebih cerah pada masa hadapan.