

## BAB III

### OPERASI PERNIAGAAN

Walaupun bidang perniagaan adalah satu bidang yang luas, peniaga-peniaga Serani-Portugis di bandar Melaka Tengah ini hanya menceburkan diri mereka dalam beberapa jenis perniagaan, khasnya dalam perniagaan menjual makanan seperti restoran dan gerai-gerai makanan (kedai kopi). Terdapat sebuah badan Lembaga Pembangunan Masyarakat Portugis (LPMP) "Portuguese Community Development Board" di Perkampungan Portugis. Lembaga ini ditubuhkan oleh masyarakat Portugis dengan tujuan membantu peniaga-peniaga dari segi mendapatkan modal permulaan.<sup>1</sup> Di samping itu pihak kerajaan negeri juga telah membantu mereka dari aspek kemudahan-kemudahan lain seperti pembinaan Medan Portugis pada tahun 1985 dan gerai-gerai makanan dengan kadar sewa yang rendah. Untuk mengetahui sejauhmanakah penyertaan dan penglibatan mereka dalam bidang perniagaan tersebut, kajian ini akan melihat peniaga masyarakat Serani-Portugis dari beberapa aspek yang berikut:

#### 3.1 Jenis-Jenis Kedai dan Taburannya

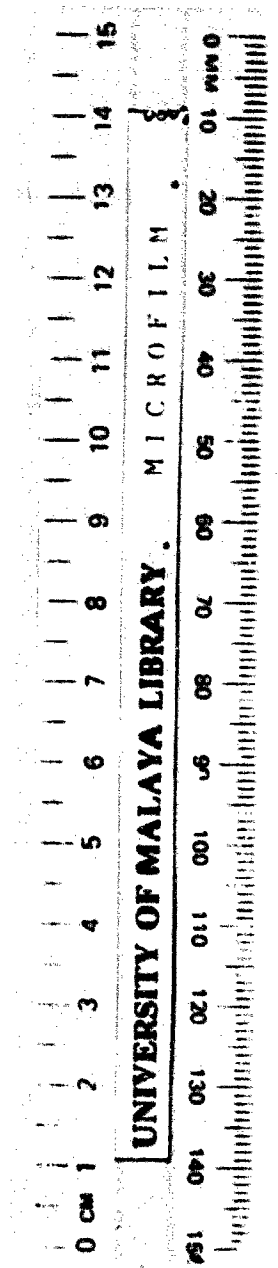
Di antara 19 buah kedai/tempat/lokasi yang dikaji, kesemuanya dimiliki oleh orang perseorangan - pemilikan persendirian (private ownership or sole-proprietorship). Dalam Jadual 3.1 jelas menunjukkan bahawa bilangan kedai-kedai yang dikaji meliputi 13 buah di Ujong Pasir, sebuah di Bukit Baru, sebuah di Pringit Jaya, tiga

---

<sup>1</sup>Lembaga ini memberi pinjaman modal permulaan sebanyak \$3,000 kepada mereka yang layak.

Jadual 3.1  
 Jenis-Jenis Kedai Masyarakat Serani-Portugis (1991)  
 (Bilangan)

Kawasan	Persendirian	Berkongsi	Jumlah	Jenis Kedai			Jumlah
				Restoran dan Gerai	Perusahaan	Hiburan	
Perkampungan Portugis	13	0	13	9	1	3	13
Praya Lane	3	-	3	-	2	1	3
Bukit Baru	1	-	1	-	1	-	1
Pringgit Baru	1	-	1	-	1	-	-
Tengkera	1	-	1	1	-	-	1
JUMLAH	19	0	19	10	5	4	



buah di Praya Lane dan sebuah di Tengker. Di antara 19 buah kedai-kedai tersebut bilangan bilangan kedai jenis restoran dan gerai makanan yang paling banyak, iaitu 10 buah kesemuanya atau 53%. Yang kedua banyak ialah jenis perusahaan dan perkhidmatan (5 buah atau 26%) dan paling sedikit ialah industri (4 buah atau 21%).

Restoran dan gerai makanan jauh melebihi bilangan kedai-kedai perusahaan dan hiburan kerana beberapa sebab. Pertama, perniagaan restoran dan gerai makanan tidak perlu pengetahuan yang mendalam berbanding dengan bidang perusahaan dan hiburan. Kedua, gerai makanan tidak memerlukan modal permulaan yang banyak.<sup>2</sup> Ketiga, makanan merupakan satu barang keperluan asas yang sedang mendapat pasaran di bandar Melaka yang juga merupakan pusat pelancongan. Berasaskan faktor-faktor di atas maka penubuhan kedai-kedai makanan melebihi bilangan kedai-kedai perusahaan dan hiburan.

Dalam Jadual 3.1, kita akan dapati bahawa kesemua kedai restoran dan gerai makanan, kecuali sebuah di Tengker adalah terletak di Perkampungan Portugis. Ini disebabkan Perkampungan Portugis khasnya Medan Portugis merupakan sebuah pusat pelancongan yang utama dan unik di bandar Melaka. Medan ini menjadi daya tarikan kepada pelancong dan pelanggan. Di samping itu pihak kerajaan negeri dnegan kerjasama Perbadanan Kemajuan Pelancongan Melaka (PKPM), sebuah agensi Kerajaan Persekutuan telah banyak membuat promosi dan menggalakkan industri pelancongan di Melaka

---

<sup>2</sup>Nilai purata modal yang diperlukan untuk memulakan sebuah perniagaan gerai makanan adalah lebih kurang \$8,000.

sempena Tahun Melawat Maysia 1990 serta Pesta Malaysia yang dianjurkan setiap tahun. Industri hotel, makanan dan hiburan di Perkampungan Portugis secara langsung atau tidak langsung mendapat publisiti dalam media massa dan ini telah mempertingkatkan lagi kedatangan para pelancong.

Kawasan Pringgit Jaya adalah salah satu pusat perusahaan utama di bandar Melaka. Kawasan ini telahpun diperlengkapkan dengan kemudahan-kemudahan asas seperti sistem pengangkutan yang baik, infrastruktur dan sistem perhubungan yang dapat membantu memajukan sesebuah industri. Akan tetapi hasil daripada kajian saya baru-baru ini, didapati hanya sebuah kedai kepunyaan seorang peniaga Serani-Portugis di situ. Ini menunjukkan bahawa golongan peniaga Serani-Portugis masih tidak tahu lagi mengambil kesempatan terhadap peluang-peluang perniagaan yang wujud di negeri Melaka.

### 3.2 Pengalaman Dalam Perniagaan

Sebagaimana yang disebutkan terdahulu peniaga-peniaga yang dikaji adalah terdiri daripada berbagai peringkat umur dan mempunyai pengalaman berniaga yang berbeza antara satu sama lain.<sup>3</sup> Peniaga yang paling tua berusia 59 tahun dan yang paling muda berumur 25 tahun. Pengalaman yang paling lama dalam perniagaan oleh seseorang ialah lebih kurang 30 tahun dan yang paling baru ialah lebih kurang 2 bulan. Ini tidak bermakna bahawa peniaga tua mempunyai lebih banyak pengalaman dalam jenis perniagaan yang diceburi kini manakala peniaga yang lebih muda usianya mempunyai

---

3

Lihat Bab II, halaman 16.

kurang pengalaman. Hal ini dapat dilihat dalam Jadual-jadual 3.2 dan 33.

Dalam Jadual 3.2, dapati 7 orang atau 70% peniaga restoran dan gerai makanan, 5 orang atau 100% 100 peniaga perusahaan dan perniagaan, dan 4 orang atau 100% 100 peniaga hiburan termasuk lingkungan umur antara 30 - 60 tahun. Maka dari sini kita dapat lihat bahawa 16 orang atau 84% daripada peniaga-peniaga yang dikaji adalah terdiri daripada golongan yang berusia separuh umur ke atas.

Dalam kajian ini orang muda di bandar Melaka Tengah lebih suka bekerja di kilang-kilang, hotel-hotel dan dalam sektor awam seperti di Jabatan Kerja Raya, Lembaga Letrik Negara dan Telekom daripada berniaga.<sup>4</sup> Ini mungkin disebabkan mereka kurang pengalaman dan inisiatif atau tiada modal permulaan untuk memulakan perniagaan sendiri. Oleh itu bilangan mereka yang berniaga adalah amat kecil sekali.

---

<sup>4</sup>Fakta ini disokong di dalam satu kertaskerja yang diberi oleh Encik Patrick da Silva, wakil N.E.P. 1990 (Dasar Ekonomi Nasional) masyarakat Serani-Portugis, yang bertajuk, "Malacca", halaman 9.

Jadual 3.2

Bilangan Peniaga Mengikut Umur  
Dan Jenis Perniagaan

Umur (Tahun)	Bilangan Peniaga			Jumlah	Peratus (%)
	Restoran/ Gerai	Industri/ Perkhidmatan	Hiburan		
20 - 30	3	-	-	3	16
31 - 40	2	2	-	4	21
41 - 50	4	3	-	7	37
51 - 60	1	-	4	5	26
JUMLAH	10	5	4	19	100

Jadual 3.3

Pengalaman Peniaga Dalam Perniagaan

Lama Berniaga (Tahun)	Bilangan Peniaga			Jumlah
	Restoran/ Gerai	Industri	Hiburan	
0 - 4	7	3	-	10
5 - 8	1	1	-	2
9 - 12	1	1	-	2
13 - 16	1	-	-	1
17 - 20	-	-	-	0
21 dan lebih	-	-	4	4
JUMLAH	10	5	4	19

Jadual 3.3 menunjukkan pengalaman peniaga-peniaga Serani-Portugis dalam tiga bidang perniagaan di Melaka. Walaupun terdapat ramai peniaga yang berusia separuh umur ke atas (> 30 tahun) namun ramai di antara mereka kecuali mereka dalam industri hiburan yang mempunyai pengalaman yang singkat dalam bidang perniagaan secara persendirian.<sup>5</sup>

Misalnya, dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan, kita dapati 70% daripada para peniaga mempunyai pengalaman selama 4 tahun ke bawah, 20% mempunyai pengalaman 5 - 12 tahun dan hanya 10% mempunyai pengalaman lebih dari 12 tahun. Begitu juga dengan bidang industri dan perkhidmatan di mana lebih ramai peniaga yang mempunyai pengalaman yang singkat.

Hal ini berbeza pula dalam bidang hiburan di mana kesemua peniaga, 100% mempunyai pengalaman yang melebihi 45 tahun. Ini disebabkan kaum Serani-Portugis memang gemar dan menghayati muzik dan tarian dan mereka mula menceburi diri dalam bidang ini sejak kecil lagi. Di samping itu, seperti yang dikatakan dalam Bab I, mereka yang mengetuai kumpulan tarian ini tidak menggiatkan diri secara profesional tetapi sebagai pekerjaan sambilan, dan juga untuk menghidupkan budaya dan tradisi mereka yang unik.

Seperti yang telah dinyatakan dalam Bab II dahulu, kesemua 100% peniaga yang dikaji pernah membuat pekerjaan lain sebelum berniaga. Maka, pekerjaan sekarang ini dimulakan setelah

---

<sup>5</sup> Mereka yang menceburkan diri dalam bidang perniagaan hiburan bermula dari umru belasan tahun dan kini mempunyai pengalaman purata 35 tahun dalam industri tersebut.

meninggal atau bersara dari pekerjaan dahulu dan umur mereka pada ketika itu sedang menjelang ke peringkat tua. Sebabnya didapati ramai di antara peniaga-peniaga, walaupun sudah tua (kecuali mereka dalam bidang hiburan) mempunyai pengalaman perniagaan yang sedikit.<sup>6</sup>

### 3.3 Kaitan Kejayaan Perniagaan Dengan Lama Berniaga

Lama atau singkatnya jangkamasa berniaga tidak semestinya memastikan kejayaan seseorang peniaga. Ini adalah kerana terdapat peniaga-peniaga yang telah menceburkan diri mereka dalam bidang perniagaan tertentu tetapi masih belum mencapai kejayaan yang tinggi, ataupun mereka pada masa kini sedang mengalami beberapa masalah yang berkaitan dengan usia yang semakin tua seperti motivasi, kesihatan dan modal. Di samping itu terdapat pula peniaga-peniaga lebih muda yang sudah mencapai tahap kejayaan yang memuaskan.

Walau bagaimanapun kebanyakan daripada peniaga-peniaga berjaya sedikit sebanyak kejayaan pada satu masa tertentu setelah lama berniaga atau bekerja. Yang saya maksudkan dengan pengalaman berniaga atau bekerja ialah kemahiran yang berkaitan secara langsung atau tidak langsung, dan kemahiran ini (skill) dapat membantu si peniaga tersebut dalam bidang perniagaan yang diceburinya sekarang. Sebagai contohnya, yang dimaksudkan dengan kemahiran secara langsung ialah seorang pemilik restoran mungkin bekerja

---

<sup>6</sup>Seorang dari peniaga dalam bidang perniagaan gerai makanan walaupun berumur 57 tahun, mempunyai pengalaman berniaga selama 2 tahun. Ini disebabkan beliau hanya mula berniaga selepas bersara 2 tahun lepas.



sebagai tukang masak di sebuah restoran atau hotel sebelum beliau memulakan perniagaannya secara bersendirian.

Kemahiran secara tidak langsung pula merujuk kepada pengalaman sebagai bekas jurujual yang kini memulakan perniagaan restoran. Walaupun pengalamannya sebagai seorang jurujual tidak akan membantunya secara langsung dalam menyediakan hidangan yang tinggi mutunya, tetapi kemahirannya dalam Perhubungan Awam (P.R. atau Public Relations) yang baik dapat menarik hati bakal pelanggan-pelanggan khususnya jika perniagaannya mendapat persaingan yang hebat dari restoran-restoran yang berdekatan dengan Medan Portugis.

Walaupun kebanyakan peniaga-peniaga mencapai kejayaan setelah lama berniaga, darjah kejayaan peniaga-peniaga tersebut adalah berbeza. Contohnya, seorang peniaga restoran di Medan Portugis mula bekerja sebagai seorang tukang masak yang memulakan perniagaan dengan modal sebanyak \$8,000 telah berjaya membesarkan perniagaannya dalam masa 15 tahun dengan modal semasa melebihi \$30,000. Menurut beliau, pengalamannya yang lepas sebagai tukang masak, kegigihan dan dedikasi, kualiti makanan dan hubungan baik dan mesra dengan pelanggan serta agensi-agensi pelancong membolehkannya berjaya dalam perniagaannya.<sup>7</sup>

Sungguhpun begitu, terdapat juga peniaga-peniaga yang mencapai kejayaan dalam masa yang singkat. Umpamanya seorang

---

<sup>7</sup> Berdasarkan kepada temuramah dengan seorang responden dalam bidang perniagaan restoran di Medan Portugis. Beliau boleh dianggap sebagai satu-satunya peniaga Serani-Portugis yang berjaya.

lagi pemilik restoran di Tengkeru yang berusia hanya 25 tahun mencapai kejayaan yang boleh dikatakan membanggakan dalam masa 2 tahun. Kejayaan beliau adalah disebabkan oleh faktor-faktor seperti harga yang berpatutan, tiada persaingan, bantuan kewangan dari ibunya serta sokongan dari ahli-ahli gereja dan parti politik yang disokongnya. Juga dari apa yang diperhatikan semasa temuduga dengan beliau, hubungan awamnya dengan pelanggan-pelanggan amat mesra sekali dan lokasi restorannya sesuai kerana terletak di lokasi yang dekat kawasan perumahan, sekolah-sekolah dan tiada persaingan banyak dari restoran-restoran lain seperti di Perkampungan Portugis.

Pada masa yang sama juga terdapat beberapa orang peniaga yang walaupun pada satu masa dahulu mencapai kejayaan tetapi kini bertambah mundur daripada masa permulaannya. Mengikut pendapat salah seorang daripada mereka, keadaan ini berlaku kerana beberapa faktor seperti persaingan yang semakin hebat dari peniaga-peniaga yang lain (pelanggan-pelanggan "dirampas" oleh peniaga lain!), masalah kesuntukan air di negeri Melaka, kekurangan kemudahan pinjaman dari badan-badan kewangan dan lain-lain lagi.<sup>8</sup>

Oleh itu kita tidak dapat mengukur kejayaan seseorang peniaga semata-mata berdasarkan lama berniaga. Banyak lagi faktor-faktor lain yang boleh mempengaruhi dan menentukan kejayaan atau kegagalan perniagaan seseorang. Walau bagaimanapun, pengalaman

---

<sup>8</sup>Hutang beliau kini berjumlah \$12,000, iaitu dua kali ganda hutang permulaan sebanyak \$6,000 dua tahun lepas. Ini menyebabkan bayaran ansuran hariannya menjadi terlalu tinggi dan adakalanya beliau tidak dapat mengumpul semula modal ("rolling-money") untuk membeli bekalan keesokan hari.

berniaga ataupun kemahiran secara langsung atau tidak langsung yang diperolehi oleh seseorang peniaga dalam pekerjaan sebelum itu dapat mempengaruhi cara pengelolaan dan kefahaman seseorang peniaga dengan perniagaan dan mewujudkan serta mengekalkan hubungan baik dengan pelanggan-pelanggannya, dan mengikut kebiasaan, peniaga-peniaga yang berjaya adalah peniaga-peniaga yang berpengalaman.

### 3.4 Permodalan

Modal adalah salah satu dari faktor-faktor ekonomi yang mempengaruhi perjalanan sesuatu perniagaan itu dan faktor inilah yang juga merupakan salah satu faktor terpenting sekali untuk menjalankan sesuatu perniagaan itu. Mansor Latif mendefinisikan modal sebagai:

"... satu mata benda yang digunakan untuk mendatangkan hasil. Mata benda itu boleh merupakan wang, alat-alat perkakas ataupun harta benda lain seperti tanah, bangunan, jentera dan sebagainya."<sup>9</sup>

Modal untuk perniagaan ini dibahagikan kepada dua:

- (a) Modal tetap iaitu modal yang digunakan untuk mendirikan bangunan (premises) untuk sesuatu perniagaan itu.

---

<sup>9</sup>Mansor Latif, Asas Perdagangan, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur, 1975, halaman 125.

- (b) Modal yang sentiasa berubah-ubah di dalam jangka pendek dan juga dijangka panjang. Modal ini digunakan untuk membeli barang-barang jualan.

Modal yang dimaksudkan di dalam kajian ini ialah berupa wang, barang-barang jualan dan alat-alat yang digunakan untuk menghasilkan barang-barang dagangan serta perkhidmatan.

Nilai modal dalam satu-satu perniagaan adalah berlainan antara satu sama lain. Satu jenis perniagaan seperti restoran dan gerai makanan memerlukan modal yang lebih besar daripada perniagaan jenis perkhidmatan atau industri hiburan. Ini disebabkan restoran dan gerai makanan terpaksa membeli beraneka barang bekalan secara tunai. Kemudahan kredit diberi kepada restoran masanya adalah terhad (2 minggu sahaja). Di samping itu, mereka juga terpaksa membeli kerusi dan meja, alat-alat dapur serta alat-alat permainan muzik (ini adalah kerana restoran-restoran di Medan Portugis memberi hiburan muzik kepada pelanggan-pelanggan mereka).

Sebaliknya perniagaan jenis hiburan seperti kumpulan tarian tradisional Portugis tidak memerlukan modal sebesar yang diperlukan oleh restoran dan gerai makanan. Di peringkat permulaan perniagaan jenis ini hanya memerlukan modal yang sederhana untuk membeli alat-alat muzik dan pakaian tarian (costumes). Selepas itu modal tambahan tidak diperlukan lagi kerana perniagaan/ industri jenis ini bergantung kepada kontrak dari hotel, restoran, pihak kerajaan negeri dan persekutuan dan organisasi-organisasi di dalam dan di luar negeri (eg. Portugal, Macau, Jepun dan

Singapura) dan mereka dibayar mengikut bilangan tarian, lagu-lagu dan jangkamasa persembahan.

### 3.5 Sumber Modal Permulaan

Sumber modal boleh diklasifikasikan kepada empat saluran iaitu simpanan sendiri, pinjaman keluarga, pinjaman badan-badan dan pinjaman dari peminjam wang (money-lenders). Bagi modal permulaan, sumber simpanan sendiri dan pinjaman keluarga memainkan peranan yang penting. Sumber pinjaman badan kurang popular kerana terlalu banyak "red-tape" atau prosedur (paperwork) yang mesti diikuti/dipatuhi. Peniaga-peniaga Portugis lebih suka mendapat pinjaman dari "kawan-kawan" mereka yang dikenali sebagai peminjam wang profesional yang terdiri biasanya dari kaum Cina.

Jadual 3.4 di bawah merunjukkan bilangan peniaga dengan sumber modal permulaan mereka.<sup>10</sup> Ramai di antara mereka iaitu 58% mendapat modal dari simpanan sendiri. 11% mendapat modal dari simpanan sendiri dan bantuan keluarga. Maka, 69% peniaga-peniaga yang dikaji tidak meminjam dari mana-mana badan bagi modal permulaan mereka.

Ada beberapa sebab mengapa mereka tidak gemar meminjam dari badan-badan tertentu bagi modal permulaan mereka. Pertama, 100% daripada peniaga yang dikaji pernah membuat pekerjaan lain sebelum berniaga. Oleh itu mereka ada menyimpan sedikit sebanyak

---

<sup>10</sup>Sebenarnya ada sedikit masalah dalam menyatakan jumlah nilai modal peniaga-peniaga yang dikaji. Kerumitan utama timbul apabila mereka memberi nilai modal yang jauh berbeza walaupun bidang perniagaan adalah sama. Sila lihat Bab I, halaman 5.

Jadual 3.4  
Sumber Modal Permulaan

Sumber	Bilangan Peniaga			Jumlah	Peratus (%)
	Restoran/ Gerai	Perusahaan	Hiburan		
1. Simpanan Sendiri	3	4	4	11	58
2. Pinjaman Keluarga	2	-	-	2	11
3. Pinjaman Badan-Badan	1	1	-	2	11
4. Pinjaman Dari Peminjam Wang Profesional	4	-	-	4	20
JUMLAH				19	100

wang hasil dari pekerjaan dahulu mereka. Kedua, badan-badan biasanya tidak memberi pinjaman kepada sesiapa yang belum memulakan perniagaan. Jika adapun peniaga mesti memberi cagaran dan sekurang-kurangnya seorang penjamin sebelum sebarang pinjaman wang dapat diberikan. Ketiga, sebilangan besar dari peniaga-peniaga yang dikaji (24% hanya mencapai tahap pendidikan menengah rendah dan 50% hanya mendapat pendidikan sekolah rendah (Darjah 6) dan oleh itu mereka berpendapat bahawa proses kelulusan pinjaman dari badan-badan khususnya dari bank-bank swasta adalah terlalu rumit dan susah.<sup>11</sup> Ini menyebabkan mereka kurang keyakinan pada badan-badan walaupun mereka mungkin berupaya untuk mendapat kelulusan pinjaman dari badan-badan tertentu.

<sup>11</sup> Berdasarkan temubual informal dengan responden-responden yang dikaji.

Disebabkan faktor-faktor di atas, maka peniaga-peniaga ini lebih suka meminjam dari ahli-ahli keluarga mereka. Lagipun ikatan kekeluargaan di kalangan masyarakat Serani-Portugis lebih erat dan lagipun kebanyakan dari perniagaan golongan Portugis berorientasikan keluarga (family-orientated) di mana ahli-ahli keluarga mereka, khasnya anak-isteri dan adik-beradik, akan membantu dalam pengeloaian dan pengurusan perniagaan mereka.

Satu perlima atau 20% daripada peniaga-peniaga meminjam wang bagi modal permulaan dari peminjam wang.<sup>12</sup> Ini disebabkan mereka mendapati lebih mudah untuk mendapat modal bagi memulakan perniagaan kerana tidak ada sebarang masalah seperti memberi sebarang cagaran dan menunggu untuk kelulusan pinjaman walaupun faedah dari sumber kewangan ini lebih tinggi dan terdapat beberapa risiko yang tertentu.

Mereka yang mendapat pinjaman badan bagi modal permulaan adalah terdiri daripada peniaga-peniaga yang berumur 10 tahun ke atas dan mempunyai pengalaman serta rekod yang baik dalam bidang perniagaan yang mereka ceburi. Dari Jadual 3.4 kita dapati bahawa hanya 11% dari peniaga-peniaga Serani-Portugis yang berjaya mendapat pinjaman wang untuk memulakan perniagaan mereka dari badan-badan kewangan. Mereka ini merupakan golongan peniaga yang lebih berjaya dan perniagaan mereka dijalankan secara besar-besaran kerana mereka bukan sahaja berpengalaman tetapi mereka mempunyai hubungan (business contacts) yang baik.

---

<sup>12</sup> Peniaga-peniaga pada mulanya merujuk peminjam wang ini sebagai "kawan mereka", tetapi bila ditanya secara tidak langsung melalui "cross" didapati bahawa "kawan mereka" sebenarnya adalah peminjam wang profesional.

Dengan ini, daripada kajian yang dibuat didapati peniaga-peniaga Portugis lebih mendapat modal permulaan dari simpanan mereka sendiri dan dari bantuan pinjaman ahli-ahli keluarga jika dibandingkan dengan pinjaman badan-badan. Akan tetapi ketiadaan badan-badan tertentu untuk membantu orang-orang Portugis dalam bidang perniagaan dalam bentuk modal, bekalan bimbingan dan sebagainya menyebabkan sebilangan besar, iaitu 20% daripada peniaga-peniaga Portugis meminjam wang untuk modal permulaan mereka.