

BAB V

MASALAH-MASALAH YANG DIHADAPI OLEH PENIAGA SERANI-PORTUGIS

Untuk menceburkan diri dalam bidang perniagaan bukanlah semudah seperti yang mungkin disangkakan oleh kebanyakan orang kerana wujud berbagai jenis masalah-masalah yang mesti dahulu diatasi sebelum kejayaan dan keuntungan dapat dicapai. Hasil daripada temuduga dengan peniaga-peniaga Serani-Portugis di daerah Melaka Tengah didapati bahawa ada beberapa masalah-masalah perniagaan yang dihadapi oleh mereka. Di antara masalah-masalah utama ialah masalah modal permulaan, tenaga, persaingan dan bekalan.

5.1 Masalah Berkaitan Dengan Modal

Modal merupakan nadi kepada sesuatu perniagaan, maka kebanyakan daripada masalah-masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga yang dikaji adalah berkaitan dengan modal. Masalah modal boleh dibahagikan kepada 2 jenis iaitu modal tetap dan modal semasa. Modal tetap berupa bangunan ("premises"), alat-alat serta jentera-jentera untuk menjalankan perniagaan manakala modal semasa adalah seperti barang-barang jualan, bekalan dan gaji pekerja-pekerja.

5.1.1 Modal Melalui Badan-Badan Kewangan Swasta

Secara teori, jalan yang paling mudah untuk mendapat bantuan modal ialah melalui badan-badan kewangan swasta. Walau bagaimanapun, untuk mendapat bantuan dari institusi-institusi ini pula terdapat beberapa masalah tertentu. Pertama, sebahagian besar

daripada peniaga-peniaga yang dikaji tidak sedar ataupun tidak mengetahui cara-cara dan syarat-syarat untuk memohon pinjaman dari badan-badan tersebut. Kekurangan maklumat dan penerangan berkenaan kemudahan-kemudahan ini yang tidak disebar dengan berkesan mungkin menyebabkan masalah ini. Hanya 11% sahaja daripada peniaga-peniaga yang dikaji pernah meminjam dari mana-mana badan.

5.1.2 Masalah Cagaran

Bagi peniaga-peniaga yang mengetahui cara-cara membuat pinjaman pula, masalah cagaran pula menjadi batu penghalang mereka. Oleh kerana tiap-tiap pinjaman badan mestilah bersandarkan kepada cagaran (collateral), seperti tanah dan rumah, maka kebanyakan daripada peniaga-peniaga tidak dapat membuat permohonan. Ini adalah kerana kebanyakan daripada peniaga-peniaga dilahirkan dan menetap di Perkampungan Portugis di mana geran tanah serta hakmilik lot tersebut masih merupakan isu sensitif antara golongan Serani-Portugis dan pihak kerajaan negeri sehingga hari ini. Oleh itu peniaga-peniaga tersebut tidak mempunyai geran tanah yang boleh dicagarkan.

5.1.3 Masalah Pemprosesan Pinjaman

Di samping itu, pinjaman untuk memulakan sesuatu perniagaan adalah sukar diluluskan dan mengambil masa yang lama untuk diproses. Bakal peniaga bukan sahaja terpaksa mengadakan cagaran tetapi terpaksa juga membuktikan bahawa perniagaan mereka itu akan berjalan dengan maju. Untuk ini, peniaga-peniaga terpaksa menunjukkan pelan perniagaan mereka, pengalaman serta kemajuan yang telah dicapai

dalam bidang perniagaan yang sama dan cara mereka akan membuat bayaran ansuran terhadap pinjaman. Adakalanya proses ini boleh mengambil masa berbulan-bulan lamanya dan bagi seseorang peniaga, "time is money", masa itu penting. Oleh itu kekurangan "kecekapan" institusi-institusi kewangan tertentu mengeluarkan pinjaman bagi modal permulaan ataupun untuk mengembangkan perniagaan yang sedia ada menjadi masalah peniaga-peniaga kaum Serani-Portugis.

5.1.4 Masalah Hutang Peniaga

Di samping masalah-masalah berkenaan pinjaman, peniaga-peniaga yang dikaji dihadapi juga oleh masalah hutang. Ada beberapa peniaga yang dikaji, khususnya dalam bidang restoran dan gerai makanan bersungut tentang pelanggan-pelanggan yang berhutang tidak menjelaskan hutang-hutang mereka. Sekiranya si peniaga menuntut beberapa kali maka pelanggan tersebut akan membawa "business"nya ke restoran atau gerai lain dan peniaga juga cuba elakkan perkara ini kerana persaingan di antara peniaga-peniaga lain amatlah hebat. Dengan itu peniaga-peniaga terpaksa menanggung kerugian kerana masalah ini sedikit sebanyak mengurangkan modal semasa mereka "rolling-money".

5.1.5 Kadar Faedah Tinggi

Keadaan ini bertambah buruk lagi dengan kadar bayaran faedah yang tinggi ke atas pinjaman modal yang dibuat oleh setengah peniaga dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan kerana mereka meminjam dari peminjam-peminjam wang atau "loan-sharks" yang biasanya terdiri dari kaum Cina. Kutipan faedah ke atas pinjaman

wang ini dibuat secara harian dan adakalanya seseorang peniaga tidak dapat membuat sesen keuntungan kerana jumlah pendapatan pada hari itu tidak cukup untuk membayar balik hutangnya. Ini menambahkan lagi hutangnya dan di samping itu peniaga tersebut menghadapi masalah modal yang tidak dapat "dipusing" (rolling-money). Ini pula akan memaksanya untuk meminjam lagi dari peminjam-peminjam wang "profesional". Misalnya ada seorang peniaga gerai makanan yang memerlukan modal permulaan sebanyak \$6,000 dan beliau telah meminjam dari seorang peminjam wang profesional. Kini, selepas lebih kurang 2 tahun berniaga, hutangnya pada peminjam wang tersebut telah lipat dua kali ganda menjadi \$12,000.

5.1.6 Masalah Pendidikan dan Tanggungan Keluarga

Di samping masalah-masalah yang disebut di atas terdapat banyak lagi masalah-masalah berkaitan dengan modal yang dihadapi oleh peniaga-peniaga di daerah Melaka Tengah ini. Umpamanya dengan pendidikan rendah dan sistem kekeluargaan orang Serani-Portugis yang seakan-akannya sama dengan orang Melayu di mana keluarga mereka tersangat besar dan ini mengakibatkan tanggungan yang lebih berat.

Kebanyakan daripada mereka, iaitu 53% menerima pelajaran sekolah rendah dan ini mungkin menyebabkan mereka mempunyai perasaan rendah diri atau "inferiority complex". Sikap ini membuatkan mereka rasa malu atau segan untuk memohon pinjaman daripada pegawai-pegawai bank yang berada di pejabat-pejabat yang dianggap sebagai orang yang sombong dan tidak menghormati mereka yang kurang berpendidikan.

Masalah permodalan juga mempunyai kaitan dengan masalah peribadi golongan peniaga Serani-Portugis, iaitu berkenaan dengan tanggungan keluarga yang berat. Wang yang didapati dari perniagaan kadangkala digunakan terlebih dahulu untuk membuat perbelanjaan di rumah dan ini menggendalikan serta melembabkan urusan sesuatu perniagaan. Wang yang sepatutnya disalurkan balik ke dalam perniagaan sebagai modal semasa disalahgunakan. Maka, berdasarkan kepada huraian di atas, kebanyakan daripada masalah-masalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga yang dikaji, khususnya kepada mereka dalam bidang restoran dan gerai makanan, adalah berkaitan dengan modal.

5.2 Masalah Berkaitan Dengan Tenaga

Daripada kajian yang dibuat, kebanyakan daripada kedai-kedai, iaitu lebih kurang 80% tidak mempunyai masalah berkaitan dengan tenaga. Hanya 3 daripada 10 buah restoran dan gerai makanan dan 1 daripada kedai perusahaan, mengalami masalah tersebut. Dari angka di atas didapati bidang perniagaan restoran dan gerai makanan yang banyak mengalami masalah berkaitan dengan tenaga.

5.2.1 Masalah Tenaga Buruh

Tenaga di sini adalah tenaga buruh sahaja. Biasanya sesebuah restoran atau gerai makanan memerlukan tenaga buruh yang banyak, tetapi faktor ini juga tergantung kepada saiz perniagaan. Walaupun 70% daripada bilangan kedai-kedai makanan yang dikaji tidak mengalami masalah tenaga kerana semasa perniagaan mereka kecil atau sudahpun mendapat bantuan dari ahli-ahli keluarga, namun demikian

30% lagi kekurangan tenaga kerja. Masalah ini timbul karena 2 faktor yaitu faktor ekonomi dan faktor demografi yang mana golongan muda + 50%.

50% dari pada pertiga-hal yang kekurangan tenaga memberi pengaruh pada gaji yang ditawarkan oleh perusahaan dan muncul "alternatif" untuk perencanaan gaji yang baru dan pada golongan muda. Hal ini akan memberi efek negatif untuk pemerataan gaji antara pegawai tingkat ke-1 hingga ke-4 yang akan mengakibatkan ketidaksetaraan gaji yang akan terjadi di masa depan.

3.2.2 Masalah Merata Untuk Golongan Muda

Di samping itu faktor meratanya gaji dapat menimbulkan juga masalah lain. Sebagai mana yang kita semua sudah ketahui, pemuda-pemuda dalam model sistem gaji pemerintah adalah golongan yang berpendidikan menengah kebawah pada tingkat pendidikan yang rendah seperti di kelas-kelas dan tingkatan. Namun juga golongan muda yang bekerja di bidang kelas menengah ke atas dan pada beberapa perusahaan atau perusahaan menengah ke atas yang akan seperti ini juga di dalam sistem perantara dalam bidang perantara yang mempromosikan diri sendiri di mana beberapa orang pemuda yang di tingkat menengah ke atas sebagai pemantau. Oleh karena itu menimbulkan masalah yang akan dihadapi pemerintah pada masa depan.

5.3 Masalah Berkaitan Dengan Persaingan

Dalam membincangkan masalah persaingan yang dialami oleh peniaga-peniaga yang dikaji, kita dapat membahagikan kepada 2 kategori, iaitu persaingan "internal" atau dalaman antara peniaga Portugis sesama sendiri dan persaingan "external" atau luaran antara peniaga Portugis dengan peniaga-peniaga golongan lain. Persaingan jenis pertama, iaitu "internal", wujud dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan serta bidang industri hiburan, manakala persaingan "external" pula wujud dalam bidang perusahaan dan perkhidmatan sahaja.

5.3.1 Masalah Lokasi Gerai dan Makanan

Masalah persaingan dalam bidang perniagaan restoran dan gerai makanan wujud disebabkan lokasi kedai-kedai di mana kesemua kedai, kecuali sebuah di Tengker, peniaga Serani-Portugis berada di dalam Perkampungan Portugis dan di dalam Medan Portugis. Keempat-empat buah restoran peniaga-peniaga yang dikaji terletak di dalam Medan Portugis dan persaingan hebat wujud di kalangan mereka kerana kesemuanya menjual jenis makanan dan minuman yang hampir sama, iaitu hidangan makanan laut ala-Portugis.

Salah satu strategi persaingan yang diamalkan oleh beberapa pemilik restoran adalah dengan menggaji satu atau dua pelayan lelaki untuk mempelawa bakal pelanggan ke meja-meja kepunyaan restoran tersebut sebelum pelayan-pelayan restoran lain sempat menghampiri mereka. Adakalanya pembantu-pembantu ini berkelakuan terlalu agresif sehingga para pelanggan tidak mempunyai pilihan dan kebebasan memilih

tempat duduk dan restoran yang mereka ingin. Persaingan di antara restoran-restoran di Medan Portugis kadangkalanya terlalu sengit sehingga tercetusnya pergaduhan. Satu lagi taktik peniaga-peniaga tersebut ialah dengan mendapat bantuan "gangsters" atau samseng untuk menjaga dan melindungi perniagaan mereka daripada sebarang sabotaj yang mungkin berlaku. Peniaga-peniaga restoran yang mempunyai modal yang banyak juga berupaya menyediakan hiburan secara "live" (secara langsung) dengan mengupah penyanyi undangan dan pemain organ agar pelanggan-pelanggan mereka dihiburkan dengan persembahan menarik semasa mereka menjamu selera atau minum. Dengan cara ini mereka berupaya menarik lebih ramai pelanggan.

5.3.2 Konflik Antara Peniaga-Peniaga

Konflik antara pekedai-pekedai gerai makanan kaum Serani-Portugis berbeza sedikit kerana "pertentangan" mereka bukan secara terbuka seperti peniaga-peniaga restoran, tetapi lebih bersifat "subtle" dan pasif. Oleh itu strategi/taktik yang digunakan adalah berbeza. Persaingan ini wujud kerana kesemua empat gerai makanan terletak dalam 1 deretan yang sama di tepi laut. Maka pelanggan-pelanggan akan lebih suka mengunjungi gerai pertama yang terletak berhadapan dengan Jalan Albuquerque iaitu jalan masuk ke Perkampungan Portugis.

5.3.3 Taktik-Taktik Peniaga Serani-Portugis

Maka taktik yang digunakan oleh peniaga-peniaga lain untuk menarik lebih ramai pelanggan ialah dengan mempelbagaikan serta

meninggikan mutu makanan mereka dengan menawarkan harga yang lebih rendah dan "customer service" atau layanan yang lebih mesra. Di samping itu mereka juga menghiaskan kawasan di sekeliling gerai mereka dengan tumbuhan dan lampu berwarna-warni dengan harapan pelanggan-pelanggan akan mengunjungi gerai mereka. Ada seorang atau dua yang cuba buat tempat teduh khas atau "extension" di tepi gerai mereka tetapi usaha mereka gagal bila pihak Bandaraya datang dan merobohkan tempat teduh yang haram dengan memberi amaran yang akhir agar perbuatan mereka tidak diulangi tanpa kebenaran terlebih dahulu dari pihak berkuasa.

Peniaga-peniaga dalam bidang hiburan juga terpaksa bersaing antara satu sama lain. Terdapat empat kumpulan tarian tradisional Portugis dan tiga dari kumpulan berada di Perkampungan Portugis manakala satu lagi berada di Praya Lane. Dua daripada kumpulan tarian di Perkampungan Portugis boleh dikatakan memonopolikan perniagaan dalam bidang ini. Mengikut salah seorang daripada kumpulan tarian tersebut, kumpulan tariannya sudahpun terkenal di seluruh Malaysia dan beberapa negara asing yang lain.¹ Beliau menambah lagi dengan mengatakan bahawa faktor utama kejayaannya ialah hubungan yang baik serta kerjasama dengan pihak-pihak tertentu seperti T.D.C. (Tourist Development Center) negeri, hotel-hotel, pihak kerajaan negeri dan persekutuan. Pihak-pihak inilah yang akan menghubungi beliau jika wujud sebarang function, perayaan dan pesta dan memberi kontrak kepadanya. Dua lagi kumpulan tarian tidak

¹Berdasarkan temuramah dengan seorang responden dalam bidang hiburan.

seaktif dan cergas seperti dahulu kala pada tahun-tahun 60an dan 70an kerana kekurangan "contacts" dan juga disebabkan sudah berusia.

5.3.4 Masalah Persaingan Luaran

Sebagaimana yang telah dinyatakan di awal bab ini, persaingan peniaga-peniaga Serani-Portugis dalam bidang perusahaan dan perkhidmatan adalah berbeza kerana ia lebih bercorak luaran, iaitu dengan peniaga-peniaga kaum lain. Misalnya seorang pengusaha yang terlibat dalam pemprosesan logam-logam campuran untuk kegunaan kilang-kilang elektronik di dalam negeri memberitahu bahawa perniagaan beliau mendapat persaingan hebat bukan sahaja dari peniaga-peniaga dalam negeri tetapi dari luar negeri. Oleh yang demikian beliau terpaksa memastikan bahawa harga, kualiti, servis dan pembekalan (delivery) hasil-hasil dagangannya adalah lebih baik dari lawannya agar ini dapat menjamin pembeli-pembeli akan berniaga dengannya dan bukan dengan orang lain.

5.3.5 Masalah Persaingan Dalaman

Dua orang peniaga lagi, seorang dalam perniagaan perkhidmatan dan seorang lagi dalam bidang pengeluaran kuih-muih menghadapi masalah persaingan yang sama iaitu pemotongan harga atau "undercutting" dari peniaga-peniaga lain. Masalah ini wujud bila peniaga-peniaga lain cuba mengambil-alih atau memonopolikan pasaran dengan merendahkan harga barangan dagangan atau perkhidmatan mereka. Melalui taktik ini mereka sekarang langsung memujuk pembeli-pembeli agar jangan berurusniaga dengan pengusaha-pengusaha lain. Apabila

sahaja mereka berjaya memonopolikan pasaran dalam sesuatu bidang itu mereka akan menaikkan harga hasil dagangan atau perkhidmatan mereka. Peniaga-peniaga yang mengamalkan strategi "sabotaj" ini biasanya terdiri daripada mereka yang mempunyai modal yang besar dan berupaya menyerap sebarang kerugian pada mulanya semasa mereka menurunkan harga.

Berdasarkan kepada masalah-masalah berkaitan dengan persaingan di atas kita dapat membuat kesimpulan bahawa peniaga-peniaga Serani-Portugis memang mengalami persaingan yang hebat baik secara dalaman mahupun dari segi luaran. Masalah persaingan dalaman wujud kerana peniaga-peniaga Serani-Portugis tidak berani dan "far-sighted" untuk mengembangkan perniagaan mereka ke arah lain di samping menumpukan perhatian mereka di Perkampungan Portugis sahaja. Persaingan luaran pula sememangnya wujud dalam mana-mana jenis perniagaan. Oleh itu mereka seharusnya mempunyai sikap positif, dinamik dan "enterprising" jika ingin berjaya dalam dunia perniagaan di samping keazaman yang gigih dan kuat.

5.4 Masalah Berkaitan Dengan Bekalan

Masalah utama berkaitan dengan mendapat bekalan dihadapi oleh peniaga-peniaga yang dikaji khususnya mereka dalam bidang restoran dan gerai makanan. Masalah ini timbul akibat satu fenomena anih yang berlaku di negeri Melaka sejak tahun leaps di mana seluruh negeri Melaka menghadapi masalah kekurangan air akibat kekeringan di empangan air negeri Melaka yang terletak di daerah Durian Daun. Ada yang berpendapat masalah ini wujud akibat kecuaiian kawalan alam

persekitaran manakala setengah pula percaya bahawa malapetaka tersebut diakibatkan oleh aktiviti-aktiviti pembaharuan yang dijalankan di Pulau Besar yang telah menaikkan kemarahan keramat yang berada di sana.

5.4.1 Masalah Air

Masalah kekurangan air ini banyak mempengaruhi perniagaan restoran dan gerai makanan yang sangat bergantung kepada bekalan air yang banyak. Seorang peniaga gerai makanan mengatakan bahawa perniagaan beliau telah turun sebanyak 50% sejak masalah air bermula dan ini menyebabkannya lewat dalam membuat bayaran ansuran harian terhadap pinjaman modal. Beliau berdua berharap agar pihak kerajaan negeri dapat menyelesaikan masalah ini secepat mungkin kerana kalau tidak beliau terpaksa tutup perniagaan.

5.4.2 Kesimpulan

Apa yang kita dapat perhatikan di atas ialah peniaga-peniaga Serani-Portugis menghadapi berbagai masalah-masalah yang berkaitan dengan modal, tenaga, persaingan dan bekalan. Masalah-masalah ini wujud dan kekurangan modal dan tekanan-tekanan akibat persaingan luaran dan dalaman. Faktor lokasi memainkan peranan yang penting di sini kerana daripada apa yang kita dapat lihat, 80% daripada kedai-kedai peniaga-peniaga yang dikaji tertumpu di dalam Perkampungan Portugis dan ini secara tidak langsung melahirkan persaingannya sangat hebat antara satu sama lain, khususnya dalam bidang restoran dan gerai makanan dan juga dalam

bidang hiburan. Di samping itu sikap negatif terhadap bidang
perniagaan yang sungguh mencabarkan dan dinamik menambahkan lagi
masalah-masalah. Golongan muda mestilah mempunyai sikap optimis
agar berani menceburi diri dalam bidang perniagaan.

