

## Perusahawanan Bumiputera dalam Arus Pembangunan Langkawi

MD. PISHAL ABDUL RAUB

### ABSTRAK

*Terdapat dua tujuan utama kajian ini. Pertama, untuk mendapatkan profil individu-individu bumiputera yang menceburi bidang perniagaan di Langkawi dan ciri-ciri firma yang mereka usahakan. Kedua, untuk mengenalpasti kesan pengistiharan Langkawi sebagai kawasan bebas cukai dan usaha-usaha pembangunan pelancongan terhadap penyertaan bumiputera serta perkembangannya dalam bidang keusahawanan – khususnya perniagaan.*

### ABSTRACT

*There are two main objectives of this research. First, to obtain the profile of the bumiputera businessmen in Langkawi along with the characteristics of their enterprises. Second, to see the impact of declaring Langkawi as tax-free area and the efforts of developing tourism towards opening venues for bumiputera participation and increased involvement in the field of entrepreneurship – namely business.*

### LANGKAWI DAN PEMBANGUNANNYA

Pulau Langkawi, sepertimana yang diketahui, merupakan sebuah tempat bersejarah dan pusat pelancongan yang utama di kawasan utara pantai barat Semenanjung Malaysia. Bersesuaian dengan usaha memperkenalkan pusat-pusat pelancongan dan membangunkan lagi pulau tersebut, pihak kerajaan pada 1 Januari 1987 telah mengistiharkan Langkawi sebagai kawasan bebas cukai. Kerajaan juga telah bercadang dan bersetuju untuk membelanjakan sejumlah \$280 juta, satu jumlah yang besar bagi projek-projek pembangunan pulau tersebut (*Dewan Masyarakat*, Jan. 1988). Termasuk dalam cadangan projek-projek pembangunan pulau itu ialah mengadakan kemudahan-kemudahan infrastruktur seperti lapangan terbang yang bertaraf antarabangsa, kawasan pelabuhan yang lebih moden, jalan-jalan raya dan pemodenan tempat-tempat peranginan dan pelancongan yang memang telah dikenali ramai seperti Tanjung Rhu dan beberapa tempat lain seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 1 dan 2.

JADUAL 1. Tempat-tempat bersejarah dan unsur-unsur tarikannya

Tempat Bersejarah	Unsur-unsur yang menarik
1. Makam Mahsuri	Makam persemadian gadis desa yang difitnah. Akibatnya dia disula dan Langkawai dilanda sumpahannya selama 7 keturunan. Sumpahannya dikatakan baru sahaja berakhir.
2. Beras Terbakar	Tempat simpanan beras yang dibakar semasa serangan Siam dalam kurun Masihi ke 17. Kesan-kesan beras terbakar masih boleh dilihat sehingga sekarang.
3. Tasik Dayang Bunting	Kononnya tasik itu berasal daripada seorang Dayang yang ditegur oleh Sang-Kelembai. Tasiknya tawar walaupun dikelilingi oleh laut.
4. Telaga Air Hangat	Air telaga yang sentiasa panas serta mempunyai kaitan dengan cerita lama.
5. Gua Cerita	Tempat pertemuan puteri Maharaja Cina dan Putera Raja Rom.
6. Kubur Purba	Tempat persemadian seorang wanita bangsawan.
7. Kubur Panglima Hitam	Kubur pahlawan Melayu Langkawi yang terkorban semasa serangan Siam.

Sumber: Pejabat Daerah Langkawi, 1987.

Kesemua kemudahan dan pembinaan infrastruktur tersebut jika diteliti kewujudannya jelas merupakan unsur positif dan bakal membuka lebih peluang kepada kegiatan-kegiatan keusahawanan dan pengalihan lebih ramai golongan usahawan yang menjadi fokus kajian ini. Namun harus diingat bahawa kewujudan infrastruktur dan persekitaran yang positif di atas sama sekali tidak bermakna bahawa secara automatik akan berlaku peningkatan penglibatan bumiputera dalam ertikata yang sebenarnya dalam kegiatan dan bidang kesusahawanan. Ini kerana daripada sudut proses pembangunan usahawan, unsur-unsur tersebut hanyalah merupakan sebahagian daripada pembangunan fizikal atau persekitaran. Sejauh manakah wujudnya aspek-aspek sokongan dan bantuan serta usaha pembangunan kemanusiaan (sifat dan ciri usahawan) yang tidak kurang penting merupakan beberapa persoalan lain yang perlu dan akan diberi perhatian. Tanpa kehadiran aspek-aspek tersebut,

JADUAL 2. Tempat-tempat peranginan dan perkelahan serta keistimewaannya

Tempat-tempat	Keistimewaan
1. Durian Perangin	Air terjun dan jeram.
2. Telaga Tujuh	Air terjun dengan tujuh buah telaga.
3. Lubuk Sembilang	Jeram dan suasana rimba yang nyaman.
4. Tasik Dayang Bunting	Keindahan pemandangan tasik air tawar terbesar di Langkawi dan airnya yang boleh dijadikan ubat.
5. Tasik Lagun	Kawasan mandi-manda yang mempunyai pemandangan yang sangat indah.
6. Pantai Pasir Hitam	Pasir pantai berwarna hitam.
7. Pantai Teluk Yu	} Pemandangan pantai yang menarik dan bersih. } Sesuai sekali untuk perkelahan dan bermandi-manda.
8. Pantai Tanjung Rhu	
9. Pantai Kok, Cenang	
10. Pantai Telok Burau	
11. Pantai Dato' Sved Omar	} }

Sumber: Pejabat Daerah Langkawi, 1987.

kemungkinan besar peluang melibatkan diri dalam aktiviti keusahawanan ini tidak akan diambil kesempatan yang sebaik mungkin oleh golongan bumiputera. Maka sekali lagi kita akan melihat kegagalan golongan bumiputera yang mewakili 90 peratus penduduk pulau itu untuk menyaingi bidang ekonomi kaum bukan-bumiputera. Seterusnya ini juga menggambarkan kegagalan usaha kerajaan untuk mengagihkan punca-punca kekayaan kepada golongan miskin yang rata-rata merupakan golongan bumiputera di pulau tersebut. Dalam hal ini lebih daripada 70 peratus gunatenaga yang ada, di mana majoritinya adalah golongan bumiputera, masih menjalankan pekerjaan dalam sektor pertanian dan perikanan. Anggaran pendapatan penduduk tahun 1984 yang dibuat oleh Pejabat Daerah Langkawi menambahkan lagi keseriusan isu pengagihan pendapatan ini dengan golongan yang terdiri daripada nelayan, petani serta pekebun kecil merupakan golongan yang memperolehi pendapatan terkecil sekali, iaitu di bawah paras \$250 sebulan. Berbanding dengan golongan peniaga dan pemborong (termasuk guru dan pegawai kerajaan) yang bilangannya terlalu kecil iaitu 13 peratus yang memperolehi pendapatan bulanan melebihi \$1,000 (Pejabat Daerah Langkawi 1987).

Umumnya, majoriti penduduk Langkawi masih berada di bawah paras kemiskinan yang memerlukan perubahan dan bantuan. Perubahan dan

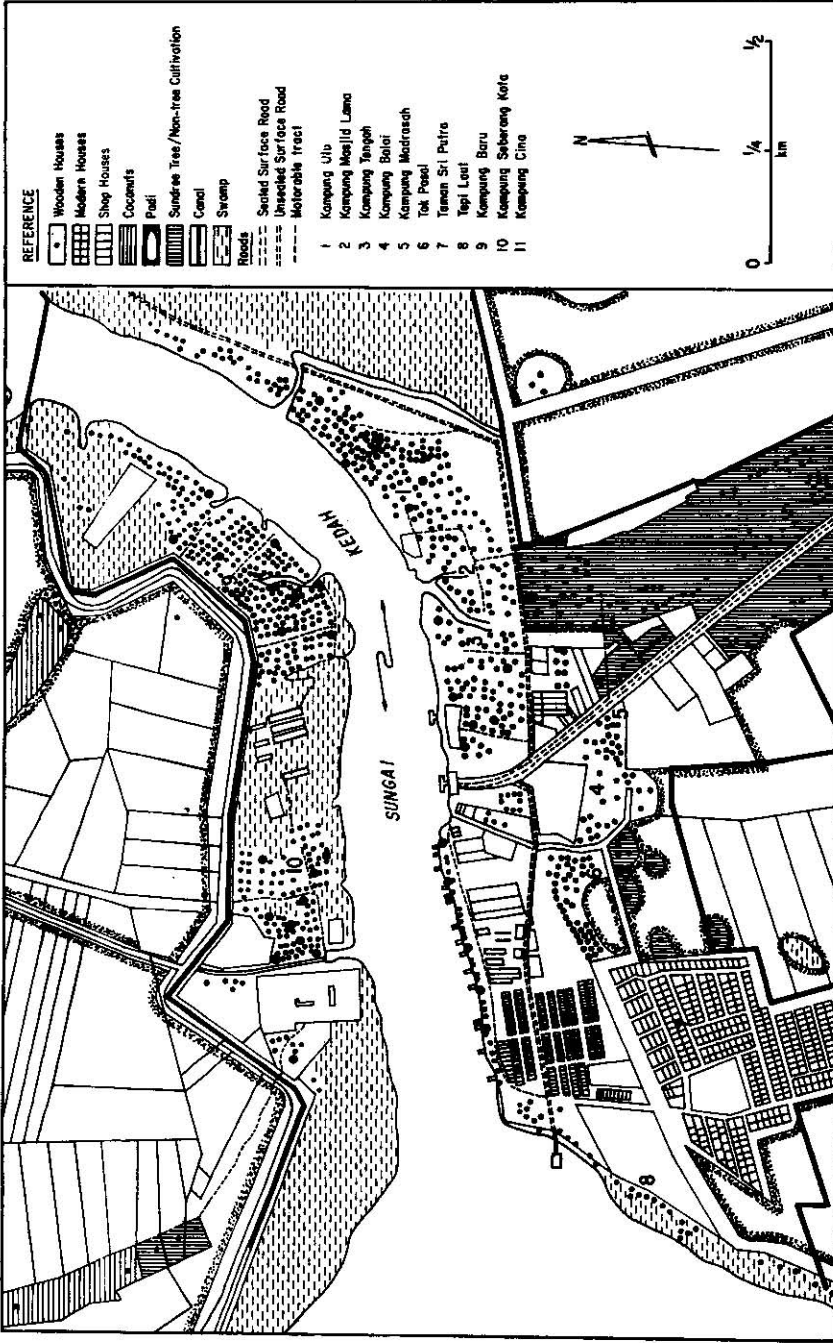
bantuan ini harus dapat melibatkan diri mereka secara aktif dalam aktiviti-aktiviti ekonomi yang bakal dapat menjamin pendapatan yang lebih, khususnya dalam kegiatan-kegiatan keusahawanan.

## TUJUAN KAJIAN

Penulisan ini berlandaskan kajian yang dijalankan pada pertengahan tahun 1988. Dua tujuan utama kajian tersebut ialah pertama, untuk mendapatkan profil individu-individu bumiputera yang menceburkan diri dalam kegiatan keusahawanan dan ciri-ciri dayausaha yang dijalankan. Kedua, untuk mengenalpasti apakah kesan sebenar usaha-usaha pembangunan Pulau Langkawi seperti kesan pengistiharan Langkawi sebagai kawasan bebas cukai dan pusat pelancongan terhadap peluang serta perkembangan penyertaan bumiputera dalam lapangan keusahawanan. Peluang penyertaan akan cuba diperhatikan daripada sudut sama ada usaha-usaha di atas telah membantu dan memadai bagi membuka pintu penglibatan lebih ramai bumiputera ke dalam kegiatan perniagaan di sana atau masih terdapat usaha-usaha lain yang begitu diperlukan. Usaha-usaha ialah seperti menyediakan kemudahan dan sokongan dalam bentuk kemudahan pinjaman kewangan, kemudahan latihan keusahawanan, kemudahan latihan teknikal serta mengadakan rangkaian khidmat nasihat daripada segi pengurusan dan teknikal. Turut dijadikan sebahagian daripada tujuan kedua kajian ialah mengkaji perkembangan penyertaan bumiputera. Perkembangan penyertaan bumiputera lebih tertumpu kepada persoalan sejauh manakah peningkatan bilangan usahawan bumiputera itu membawa kesan positif jangka panjang dalam ertikata yang sebenar. Bagaimanakah pula masalah-masalah yang perlu dihadapi oleh peniaga-peniaga bumiputera terutama daripada golongan miskin yang merupakan majoriti penduduk Pulau Langkawi iaitu golongan yang selama ini menyara hidup mereka sama ada sebagai petani atau nelayan.

## KONSEP PEMBANGUNAN KEUSAHAWANAN

Rajah 1 menunjukkan unsur-unsur yang perlu wujud bagi menggalakkan suasana keusahawanan. Apa yang dapat dipelajari dari rajah tersebut ialah untuk meningkatkan penglibatan bumiputera dalam aktiviti-aktiviti keusahawanan, terdapat tiga aspek penting yang memerlukan penekanan. Ketiga-tiga aspek tersebut saling menyokong di antara satu sama lain. Pertama, ialah aspek kualiti usahawan itu sendiri. Beberapa kualiti yang dimaksudkan ialah sikap usahawan, pengetahuan, kemahiran sama ada kemahiran teknikal dan pengurusan serta kebolehan mengenalpasti peluang di dalam keadaan ekonomi tertentu. Bagi kualiti pertama, iaitu



KUALA KEDAH

RAJAH 1. Keusahawanan dan persekitarannya

Sumber: Yep Putih, Keusahawanan, 1985

mengenai sikap usahawan, di antara sikap yang perlu dimiliki oleh para usahawan (Ahmad Berek 1985 : 4 – 5) ialah:

1. Tidak mudah berputus asa.
2. Sanggup mengambil risiko yang telah diperhitungkan
3. Kuat bekerja dan menekankan kejayaan.
4. Sanggup berdikari dan berani.
5. Sentiasa yakin dan bersikap positif.
6. Dinamik dan cergas.

Kualiti kedua ialah berpengetahuan luas. Berpengetahuan luas di sini bermaksud usahawan tadi tidak hanya mempunyai ilmu tentang perjalanan perniagaannya sahaja, malah perkara-perkara luaran seperti pergolakan politik semasa dan setempat juga perkembangan sosial dan ekonomi secara umum. Ini bermakna usahawan sebenar perlulah seorang yang agak berpendidikan, walaupun tidak semestinya beliau melalui pendidikan di peringkat pengajian tinggi. Perkara tersebut penting agar usahawan tadi dapat sedikit sebanyak memahami perkara atau perkembangan yang sedang berlaku di luar bidang dan persekitaran perniagaannya, kerana perkembangan yang berlaku di luar entiti perniagaannya boleh merupakan peluang atau sebaliknya ancaman. Dengan kefahaman yang ada padanya langkah-langkah yang sesuai dapat diambil untuk kebaikan masa depan entiti perniagaannya.

Sebaliknya kemahiran pula menekankan supaya usahawan memperolehi atau memiliki sekurang-kurangnya kemahiran asas mengenai pengurusan dan hal-hal teknikal yang bakal dimanfaatkannya. Seperti juga pengetahuan umum di atas tadi, pengetahuan pengurusan dan teknikal penting agar usahawan dapat melakukan perancangan, penyusunan, pengawalan yang sesuai mengikut tahap serta keupayaan firmannya.

Kualiti yang akhir ialah memiliki kebolehan mengenalpasti peluang. Walaupun kebolehan ini lebih merupakan keupayaan yang bersifat semulajadi dan peribadi, ianya boleh diasuh dengan latihan-latihan yang sesuai dan betul. Dengan kebolehan yang akhir ini usahawan diharap agar “berupaya melihat dan mengenalpasti peluang atau kegiatan yang sesuai dengan keadaan tenaga pekerja, kemudahan serta kawasan di sekitarnya bagi menghasilkan pendapatan atau keuntungan yang lumayan dan halal” (Yep Putih 1985: 10).

Aspek yang kedua selepas usahawan itu sendiri ialah aspek pembangunan persekitarannya. Pembangunan persekitaran atau fizikal seharusnya menjadi penggalak utama dalam usaha melahirkan lebih ramai tenaga usahawan. Di dalam perbincangan lebih awal telah diterangkan sebahagian daripada pembangunan fizikal yang telah dan sedang disediakan oleh pihak kerajaan. Bagi Pulau Langkawi khususnya,

pengistiharannya sebagai kawasan bebas cukai mempunyai kesan besar terhadap persekitaran perniagaan dan keusahawanan. Bagaimanakah usaha-usaha ini membawa kesan positif sebenar kepada kegiatan keusahawanan Bumiputera menjadi persoalan utama kajian.

Selain daripada itu, aspek ketiga yang akan diperhatikan ialah wujudnya sokongan dan bantuan dari pihak kerajaan daripada segi kemudahan pinjaman kewangan, latihan dan bimbingan serta khidmat nasihat. Sejauh manakah ianya berubah atau meningkat dengan perubahan dan pembangunan yang berlaku di sana. Adakah bantuan dan sokongan masih di takuk lama dan tidak ke arah yang lebih positif dengan program dan usaha baru.

Ketiga-tiga aspek di atas akan diperhatikan supaya kedudukan lapangan keusahawanan Bumiputera di sana dapat diperhatikan. Ini penting bagi memastikan bahawa mereka, iaitu penduduk Langkawi tidak ketinggalan dalam arus pembangunan yang berlaku. Dan juga ini penting supaya satu rancangan dan strategi yang lebih teliti dan sesuai dapat disediakan bagi pembangunan kegiatan keusahawanan Bumiputera di sana.

## PENGUTIPAN DATA

Memandangkan bilangan peniaga bumiputera yang tidak begitu ramai, kajian berbentuk kes ini meliputi semua peniaga bumiputera yang menjalankan perniagaan di rumah-rumah kedai. Mukim-mukim yang menjadi tumpuan dalam kajian ini ialah Kuah, Air Hangat, Padang Matsirat, Ulu Melaka dan Kedawang kerana majoriti penduduk Langkawi (iaitu 95%) tinggal di mukim-mukim tersebut. Mukim Bohol masih tidak mempunyai sistem jalanraya yang baik untuk memudahkan perjalanan pengutipan data.

Sebanyak 114 soalselidik telah berjaya dikumpulkan. Daripada jumlah itu, sebanyak 109 soalselidik boleh digunakan untuk dianalisis. Jadual 3 menunjukkan pecahan peniaga mengikut jenis perniagaan yang dijalankan.

Daripada sampel yang mengandungi 109 responden, terdapat lebih kurang 50 peratus daripada peniaga bumiputera memiliki perniagaan jenis kedai makanan (20.18%), runcit (24.77%) dan kedua-duanya sekali (5.50%). Manakala, 10.09 peratus membuka perniagaan cenderamata dan perhiasan, 9.17 peratus membuka kedai kain baju dan jahitan dan 30.09 peratus lagi membuka perniagaan jenis lain.

Namun angka 109 ini, walaupun jauh lebih besar daripada jumlah peniaga bumiputera yang berdaftar dengan Masjlis Daerah Langkawi, dipercayai bukan merupakan bilangan keseluruhan peniaga bumiputera yang terdapat di Pulau Langkawi pada masa kerja lapangan dijalankan.

Ini disebabkan oleh dua faktor berikut iaitu pertama, Mukim Bohol sepertimana dinyatakan lebih awal telah sengaja dikecualikan kerana masalah perhubungan dan jalan raya yang tidak mengizinkan. Kedua, kerana terdapat beberapa peniaga Bumiputera yang menutup perniagaan mereka semasa bancian soalselidik dijalankan - sama ada mereka menutupnya untuk bercuti buat seketika atau menutup perniagaan untuk selama-lamanya, tidak dapat ditentukan.

JADUAL 3. Bilangan dan peratus responden mengikut jenis-jenis perniagaan yang dibuka

Jenis Perniagaan	Bilangan	Peratus
Runcit	27	24.77
Runcit dan Kedai Makan	6	5.50
Kedai Makan/Restoran	22	20.18
Perabot	2	1.83
Perabot dan Kontraktor	1	.92
Kontraktor	1	.92
Cenderamata dan Perhiasan	11	10.09
Kain Baju dan Jahitan	10	9.17
Membaiki dan Menjual Barangan Elektrik	3	2.75
Stesen Minyak	2	1.83
Motor dan Kereta	2	1.83
Rumah Rehat dan Penginapan	6	5.50
Klinik	2	1.83
Kedai Baju	1	0.92
Agensi dan Pemandu Pelancong	1	0.92
Pusat Video	1	0.92
Sekolah Swasta dan Menaip	1	0.92
Pemborong	2	1.83
Pelbagai	8	7.34
<b>Jumlah</b>	<b>109</b>	<b>100.00</b>

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

Data dan maklumat yang telah dikumpul dianalisis berasaskan pengiraan peratus dan pembentangan dalam bentuk jadual. Analisis SWOT juga digunakan untuk mengenalpasti kedudukan peluang dan penglibatan golongan bumiputera dalam kegiatan keusahawanan. Sepertimana yang diketahui, Teknik Analisis SWOT ini lazimnya diamalkan oleh firma korporat dalam menganalisis suasana dan persekitaran perniagaan (dalaman dan luaran). Melalui analisis ini sesebuah syarikat dapat mengetahui secara kasar tentang banyak perkara berhubung dengan



syarikat dan perkembangan persekitarannya. Ia dapat menggambarkan kedudukan kekuatan dalaman dan luaran syarikat, kelemahan syarikat, perubahan yang sedang berlaku terhadap persekitaran luaran serta peluang dan ancaman yang dibawa bersamanya. Teknik ini dikenali sebagai SWOT kerana; S merujuk kepada *strength* atau kekuatan, W kepada *weakness* atau kelemahan, O kepada *opportunity* atau peluang, dan T kepada 'threat' atau ancaman. Jelasnya, teknik ini akan digunakan khusus untuk menjawab tujuan kedua kajian iaitu tentang peluang serta perkembangan penyertaan golongan Bumiputera seperti yang telah dihuraikan lebih awal.

## PERBINCANGAN

### PROFIL PENIAGA BUMIPUTERA

Seperti penemuan banyak penyelidik dalam bidang ini, kebanyakan peniaga Bumiputera di Pulau Langkawi hanya memperolehi pendidikan formal setakat sekolah rendah sahaja (Jadual 4).

JADUAL 4. Peratus peniaga mengikut tahap persekolahan

Tahap Persekolahan	Jumlah Peratus
Tiada Bersekolah	6.42
Sekolah Rendah	54.13
Sekolah Menengah	35.79
Pusat Kemahiran	.92
Institusi Pengajian Tinggi	2.75
Jumlah	100.00

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

Fakta ini berlawanan dengan ciri peribadi usahawan Asian yang berjaya, yang mengikut Serenidad Lavador (1981: 10) merupakan mereka yang memiliki pelajaran tinggi (lazimnya memiliki sijil kolej), dan teknikal serta berasal dari keluarga yang memang terlibat dengan dunia perniagaan (sama ada perdagangan atau pengeluaran.)

Daripada segi umur, seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 5, kebanyakan peniaga didapati berumur di dalam lingkungan umur pertengahan, iaitu di sekitar tiga hingga empat puluhan. Ini selari dengan penemuan Serenidad Lavador (1981: 10) tentang lingkungan umur

usahawan di Asia. Beliau menyatakan bahawa “existing entrepreneurs are relatively young in age (between 31 to 45).”

JADUAL 5. Bilangan peniaga mengikut mukim dan umur

Bil. Mukim	Umur (Tahun)						Jumlah
	Bawah 20	20-29	30-39	40-49	50-59	60 Atas	
Kuah	1	7	12	8	6	1	35
Air Hangat	0	4	8	7	4	3	25
Kedawang	0	1	9	7	1	2	20
Ulu Melaka	0	3	4	6	1	2	16
Padang Matsirat	0	6	4	2	1	0	13

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

Hasil kajian juga menunjukkan bahawa terdapatnya peratusan yang agak tinggi (iaitu 23 peratus), bagi peniaga yang berasal dari luar Langkawi.

JADUAL 6. Bilangan dan peratus peniaga mengikut mukim dan tempat asal

Mukim	Asal	Langkawi		Luar Langkawi		Jumlah
		Bilangan	Peratus %	Bilangan	Peratus %	
Mukim		23	65.71	12	34.29	35
Air Hangat		19	76.00	6	24.00	25
Kedawang		18	90.00	2	10.00	20
Ulu Melaka		15	93.75	1	6.25	16
Padang Matsirat		9	69.23	4	30.77	13
Jumlah		84		24		109

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

Jadual 6 menunjukkan taburan peniaga mengikut mukim dan tempat asal. Tempat asal bermaksud sama ada peniaga merupakan anak tempatan, iaitu anak jati Langkawi, atau orang yang berasal dari luar Langkawi. Dari jadual yang diberikan, Mukim Kedah mempunyai peratus tertinggi iaitu dengan 34.29 peratus peniaga yang berasal dari luar

Langkawi. Ini diikuti dengan Mukim Padang Matsirat (30.77%), Air Hangat (24%), Kedawang (10%) dan Ulu Melaka (6.25%). Pada keseluruhannya, terdapat 25 orang peniaga yang berasal dari luar Langkawi atau lebih kurang 23 peratus peniaga bumiputera di sana.

Apabila peniaga-peniaga yang berasal dari luar Langkawi ditanya mengenai sebab perpindahan mereka, 16 orang atau 64 peratus daripada mereka menjawab kerana ingin memulakan perniagaan, 4 orang kerana keturunan berasal dari Langkawi, 3 kerana mengikut keluarga, manakala hanya 2 orang disebabkan bertugas di situ. Jelasnya, sebilangan besar berhijrah masuk lantaran kerana terdapatnya peluang-peluang perniagaan yang muncul akibat pengistiharan Langkawi sebagai kawasan bebas cukai dan pusat pelancongan. Dengan modal yang jauh lebih tinggi daripada apa yang dimiliki oleh sebahagian besar peniaga Bumiputera tempatan, kemampuan bersaing dan berjaya dalam perniagaan yang diceburi adalah lebih cerah dan baik. Sekaligus keadaan ini menampakkan satu tren yang kurang sihat yang bakal mengancam kedudukan peniaga bumiputera dan penduduk asal Langkawi.

#### PROFIL PERNIAGAAN

Seperti yang dijangkakan, majoriti perniagaan dimiliki secara perseorangan dan dimodali pada peringkat awalnya secara peribadi dan dari pinjaman keluarga. Modal asal begitu rendah bagi 40 peratus perniagaan, iaitu kurang daripada \$1,000. Majoriti perniagaan juga diurus dan dikerjakan oleh pemilik dan sanak-saudaranya sendiri. Bilangan pekerja di kebanyakan firma pula tidak banyak yang melebihi tiga orang. Lebih 90 peratus daripada mereka tidak dilatih seperti dihantar untuk mengikuti kursus dan latihan secara formal. Hanya terdapat 18 orang peniaga yang pernah mengikuti kursus atau latihan, walaupun terdapat seramai 71 orang yang mengatakan rasa berminat mereka untuk menyertai kursus sekiranya diadakan di Langkawi.

Bagi rumah-rumah kedai, majoriti daripadanya dimiliki sendiri oleh peniaga. Kebanyakan terletak berhampiran dengan rumah pemilik yang kebiasannya tidak begitu menekankan aspek-aspek pasaran yang strategik. Banyak yang menekankan faktor mudah dan tidak perlu membayar sewa. Permasalahan ini juga sebahagian besarnya dipercayai berpunca daripada tidak adanya alternatif lain yang lebih baik. Sekiranya ada ruangniaga yang disediakan oleh agensi-agensi awam seperti MDL sekalipun, kos penyewanya terlalu mahal dan terkeluar daripada kemampuan kewangan peniaga bumiputera di sana. Kerap juga berlaku di mana kedudukan dan lokasi rumah-rumah kedai yang disediakan tidak begitu strategik daripada segi pasarannya. Ini berlaku seperti rumah kedai yang disediakan oleh MDL di Padang Lalang dan di Ulu Melaka. Terutama sekali di Ulu Melaka, kedudukan deretan rumah kedai yang disediakan

begitu jauh dari kawasan pekan dan tempat tinggal pengguna. Lantaran itu permintaan rendah telah menyebabkan beberapa rumah kedai masih tidak dibuka tanpa pembeli dan penyewa.

Bagi MARA pula, yang banyak terlibat dalam menyediakan ruang-niaga, kegiatannya terlalu tertumpu di sekitar pekan Kuah dan tidak membabitkan mukim dan pekan lain.

Menyentuh persoalan modal, ianya merupakan permasalahan utama serta pilihan 52 peratus peniaga Bumiputera di sana. Ini berlaku dalam suasana di mana kebanyakan daripada mereka menyedari akan wujudnya kemudahan pinjaman yang disediakan oleh institusi swasta dan awam. Analisis data menunjukkan antara sebab terpenting kegagalan mereka mendapatkan pinjaman ialah kerana jawapan negatif yang diterima dari institusi berkaitan, yang mengatakan bahawa modal yang ada telah memadai. Ini menggambarkan dua kemungkinan yang dihadapi; pertama, kebanyakan daripada mereka yang membuat permohonan adalah di kalangan yang sudah boleh berdikari dan sudah mampu berbuat demikian. Kedua, majoriti peniaga yang benar-benar memerlukan bantuan dan sokongan kewangan yang berasal dari keluarga miskin tidak membuat permohonan kerana sebab-sebab tertentu. Fakta kedua ini turut disokong dengan terdapat seramai 44 peniaga yang tidak memohon dan tidak berminat untuk memohon. Hasil temubual semasa menjalankan soalselidik memberikan gambaran bahawa antara sebab mengapa peniaga-peniaga miskin tidak membuat permohonan pinjaman seperti yang disebutkan di atas tadi ialah pertamanya, kerana tidak ingin terlibat dengan masalah bunga. Ini dapat difahami kerana rata-rata peniaga yang terbabit merupakan penduduk luar bandar yang masih kuat berpegang kepada perintah agama dan tidak ingin terlibat dengan perkara-perkara yang pada pandangan mereka masih meragukan dan tidak 'bersih'. Kedua kerana takut dan tidak ingin terikat dengan hutang yang mungkin tidak dapat dibayar balik.

Masalah tidak mendapat kerjasama daripada pihak yang mengeluarkan pinjaman juga merupakan masalah utama yang dihadapi oleh peniaga-peniaga semasa dalam proses mendapatkan pinjaman. Masalah ini, walau bagaimanapun, dapat ditanggapi kerana ianya tidak hanya berlaku di Langkawi malah di merata-rata tempat. Namun apa yang nyata ialah masalah ini merupakan masalah yang tidak kurang serius yang memerlukan perubahan sikap dan etika kerja.

Hutang lambat dibayar balik oleh pelanggan merupakan salah satu masalah utama yang turut menimbulkan masalah modal ini. Masalah ini menjadi pilihan ketiga utama para peniaga seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 7. Ianya dipercayai banyak melanda perniagaan runcit yang terletak di luar pusat pekan, yang majoriti penduduknya hidup sebagai nelayan dan petani.

JADUAL 7. Masalah utama perniagaan dan taburan perniagaan mengikut mukim

Masalah	Mukim					Jum.
	Kuah	P. Matsirat	Kedawang	A. Hangat	U. Melaka	
Tiada	3	1	4	4	1	13
Modal	14	8	10	14	11	57
Pekerja	7	8	1	4	3	17
Bekalan	8	3	4	6	2	23
Persaingan	17	4	8	10	5	44
Kurang Pengalaman	5	2	6	6	2	21
Peraturan Kerajaan	3	0	0	0	1	4
Ruang Niaga	12	3	1	0	0	16
Lambat ba- yar hutang	6	5	5	2	7	25
Lain-lain	2	1	2	2	1	8
Jumlah	35	13	20	25	16	

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

Daripada segi pengurusan pula, jelas menunjukkan ketidakpekaan banyak peniaga terhadap pentingnya aspek pengurusan. Dalam pengurusan kewangan, terdapat sebilangan besar peniaga yang tidak pasti akan kepentingan penyata dan rekod kewangan, apatah lagi menyimpan dan mengeluarkan penyata. Bagi 43 responden, tidak terdapat apa-apa perubahan besar yang berlaku terhadap perniagaan masing-masing semenjak ianya beroperasi. Teknik-teknik pemasaran dan promosi, seperti yang paling mudah iaitu menggunakan papan tanda sekalipun, tidak dimanfaatkan oleh sebilangan besar peniaga demi untuk mengembangkan kegiatan. Hanya segelintir sahaja yang meyakini berlakunya perubahan daripada segi menukar jenis dan tempat perniagaan. Ini jelas menunjukkan bahawa kreativiti peniaga, yang begitu penting untuk bersaing dan berjaya, amat kurang dan begitu terhad. Menyentuh persoalan persaingan, ianya rata-rata dirasai oleh sebilangan besar peniaga bumiputera di setiap mukim. Ianya merupakan masalah kedua, selepas masalah modal (Jadual

7) yang telah disentuh di atas tadi. Masalah persaingan ini wujud bukan sahaja dengan adanya peniaga Cina yang jauh lebih berpengalaman dan mantap daripada segi modal. Tetapi persaingan yang tidak kurang hebat juga timbul dengan kehadiran peniaga-peniaga asing yang datang dari Indonesia dan Thailand. Jelasnya masalah persaingan ini dijangka akan menjadi lebih ketara dan hebat di masa-masa akan datang sekiranya langkah-langkah tertentu tidak diambil dengan segera.

Maklumat jualan dan tahap pencapaian perniagaan memaparkan beberapa perkara menarik yang perlu diberi perhatian. Terdapat 12 peniaga yang menjawab 'sangat menggalakkan', 50 peniaga yang menjawab perniagaan mereka 'menggalakkan' dan 33 peniaga yang menjawab 'sederhana menggalakkan', seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 8.

JADUAL 8. Tahap pencapaian mengikut mukim

Tahap Pencapaian	Mukim					Jum.
	Kuah	P. Matsirat	Kedawang	A. Hangat	U. Melaka	
Sangat Menggalak- kan	4	2	2	1	3	12
Menggalak- kan	19	5	12	7	7	50
Sederhana	7	5	6	11	4	33
Kurang Menggalak- kan	5	1	0	6	2	14
Sangat Kurang Menggalak- kan	0	0	0	0	0	0
Jumlah	35	13	20	25	16	109

Sumber: Kajian Di Pulau Langkawi, Jun, 1988

Apabila ditanya mengenai tahap pencapaian perniagaan secara keseluruhan para peniaga berpuas hati dengan tahap pencapaian perniagaan masing-masing. Lebih-lebih lagi bagi peniaga di Mukim Kuah dan Kedawang, manakala kurang sedikit di Mukim Air Hangat. Ini kerana keistimewaan yang dimiliki oleh kedua-dua tempat tersebut secara

langsung menggambarkan terdapatnya permintaan yang tinggi terhadap barangan dan perkhidmatan yang disediakan di tempat-tempat tertentu yang dilawati pelancong. Di Kedawang umpamanya, jawapan yang begitu positif diterima daripada pengusaha-pengusaha calet yang begitu optimis dengan pasaran dan permintaan yang wujud.

Bagi jumlah jualan pula, pola yang wujud menunjukkan terdapatnya dua kelompok peniaga yang ketara. Kelompok yang paling besar, iaitu dengan 54 orang peniaga, memperolehi jualan di bawah \$2,000 sebulan, manakala kelompok yang kedua ketara, iaitu dengan 16 orang peniaga, memperolehi jumlah jualan melebihi \$8,000 sebulan. Pola yang begitu ketara ini dipercayai berpunca daripada persoalan besar-kecilnya modal asal yang dimiliki oleh peniaga, serta kedudukan dan jenis perniagaan yang dibuka. Perniagaan seperti penjualan barangan bebas cukai (rokok, batik dan pinggan mangkuk) umpamanya, menampakkan pencapaian daripada segi jumlah jualan yang tinggi di pekan-pekan utama. Sementara itu calet dan tempat penginapan begitu berjaya di kawasan-kawasan peranginan seperti di Pantai Kok dan Pantai Tengah di Mukim Kedawang.

## PERSONALITI DAN KESEDARAN PENIAGA

### PENGALAMAN BERNIAGA DAN SIKAP BERANI MENGAMBIL RISIKO

Analisis data yang terkumpul, jelas menunjukkan bahawa majoriti peniaga mempunyai sedikit sebanyak pengalaman berniaga. Namun pengalaman berniaga yang diperolehi semasa di bangku sekolah itu didapati tidak menunjukkan kesan yang positif terhadap pencapaian firma yang ada sekarang. Pola yang sama wujud apabila cuba menghubungkan di antara masalah berinteraksi dengan pelanggan dan tahap pencapaian firma. Rata-rata masalah keupayaan berinteraksi peniaga tidak menunjukkan kesan yang jelas terhadap pencapaian perniagaan.

Sikap ketidakberanian banyak peniaga Bumiputera untuk mengambil risiko jelas dapat ditunjukkan di dalam Jadual 9. Seorang usahawan, mengikut McClelland (1961) dan banyak pakar lain dalam bidang ini, seharusnya memiliki sifat berani mencuba dan mengambil risiko. Tambahan pula sebagai pembaharu, seseorang usahawan tidak terlepas daripada terpaksa mencuba perkara baru yang belum dilakukan oleh individu lain. Merujuk kepada Jadual 9, selain daripada 27 responden yang berkecuali tanpa komen, terdapat hanya 31 responden yang condong ke arah menolak pernyataan di atas yang dimajukan kepada mereka. Berbanding dengan sejumlah 51 responden yang bersetuju dengan pernyataan tersebut. Sementara itu daripada 31 responden yang memberi jawapan negatif pula, hanya 2 responden sahaja yang menunjukkan tanda-

tanda bahawa yang mereka benar-benar tidak bersetuju. Ringkasnya, jadual ini menunjukkan bahawa kebanyakan daripada responden tidak berani mengambil risiko yang merupakan sifat atau ciri utama seorang usahawan sebenar atau sejati. Ini menyokong penemuan Md Fauzi Yaakob (1981) di dalam kajiannya terhadap peniaga-peniaga Bumiputera di Kelantan.

JADUAL 9. Taburan bilangan peniaga yang bersetuju dengan kenyataan 'Lebih baik menggunakan apa sahaja yang ada pada kita daripada mencuba perkara-perkara baru yang kita tidak benar-benar tahu' dan tahap pencapaian perniagaan

Tahap Pencapaian				
Tahap Persetujuan	Kurang Berjaya	Berjaya	Amat Berjaya	Jumlah
Sangat Setuju	2	2	4	11
Setuju	14	15	11	40
Tiada Komen	6	10	11	27
Tidak Setuju	6	17	6	29
Sangat Tidak Setuju	0	2	0	2
Jumlah	28	49	32	109

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

#### PENGLIBATAN DI DALAM PERTUBUHAN PERNIAGAAN

Bagi peniaga-peniaga, penglibatan di dalam pertubuhan-pertubuhan yang berkaitan, boleh memberikan pendedahan dan pengetahuan tambahan mengenai dunia perniagaan. Pergaulan semasa perjumpaaan, mesyuarat dan aktiviti yang dijalankan seharusnya dapat membawa kesan positif kepada perniagaan yang diusahakan. Oleh itu amat penting untuk dipastikan bahawa peniaga-peniaga melibatkan diri di dalam pertubuhan-pertubuhan perniagaan yang berkaitan. Namun kajian mendapati terlalu kurangnya penglibatan peniaga-peniaga di dalam pertubuhan-pertubuhan perniagaan (Jadual 10).



**JADUAL 10. Taburan bilangan peniaga yang melibatkan diri dalam pertubuhan perniagaan dan tahap pencapaian perniagaan**

Penglibatan	Tahap Pencapaian			Jumlah
	Kurang Berjaya	Berjaya	Amat Berjaya	
Ada	6	18	12	36
Tiada	22	31	20	73
<b>Jumlah</b>	<b>28</b>	<b>49</b>	<b>32</b>	<b>109</b>

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988

**JADUAL 11. Taburan bilangan peniaga mengikut tahap kesedaran terhadap bidang tertentu**

Tahap Kesedaran	Pengetahuan Mengenai		
	Ekonomi Malaysia	Sosial Semasa	Politik Semasa
Sangat Mendalam	0	0	5
Mendalam	12	4	13
Sederhana	47	53	50
Kurang Mendalam	34	26	27
Sangat Kurang Mendalam	9	10	14
Tidak Tahu Langsung	7	16	0

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988

**JADUAL 12. Taburan bilangan peniaga yang menyedari kesan perubahan (bidang-bidang tertentu) terhadap perniagaan**

Menyedari Kesan	Menyedari Kesan Perubahan		
	Ekonomi	Sosial	Politik
Ya	67	51	53
Tidak	42	50	56
Tiada Komen	0	8	0
<b>Jumlah</b>	<b>109</b>	<b>109</b>	<b>109</b>

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988

## KESEDARAN TERHADAP PERUBAHAN SOSIAL, EKONOMI DAN POLITIK SEMASA DAN SETEMPAT

Seperkara yang turut ditekankan di bahagian latar belakang kajian ialah mengenai pentingnya peniaga memahami perubahan yang berlaku di persekitaran sama ada perubahan sosial, ekonomi dan politik. Perubahan yang berlaku terhadap bidang-bidang ini lazimnya mempunyai kesan, samada secara langsung atau tidak langsung, kepada perniagaan yang sedang berjalan. Oleh yang demikian dengan kesedaran yang ada pada seseorang peniaga itu, dapatlah beliau memerhatikan peluang-peluang baru yang timbul dan seterusnya mengambil kesempatan yang terbuka. Namun melihat kepada Jadual 11, kebanyakan peniaga lebih suka menggolongkan diri mereka di kalangan yang mempunyai pengetahuan yang 'kurang mendalam' dan ke bawah berbanding dengan 'mendalam' dan ke atas. Dengan perkataan lain ini menggambarkan kurangnya kesedaran peniaga tentang perkara-perkara tersebut. Walaupun kesan perubahan terhadap perniagaan mendapat reaksi yang seimbang di antara yang sedar dengan yang tidak sedar (Jadual 12). Ini seterusnya jelas menunjukkan betapa kurang pekanya kebanyakan peniaga Bumiputera terhadap perkara luaran.

## KESEDARAN DAN PENGGUNAAN KEMUDAHAN SERTA BANTUAN

### TAHAP KESEDARAN WUJUDNYA KEMUDAHAN DAN BANTUAN

Penganalisan mengenai perkara ini, seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 13, menunjukkan terdapatnya sebilangan besar peniaga yang menyedari akan wujudnya kemudahan dan bantuan yang ditawarkan – kecuali sebilangan kecil peniaga di mukim-mukim yang kedudukannya agak jauh dari pusat pentadbiran kerajaan daerah di Kuah. Seperkara yang menarik yang turut dapat diperhatikan daripada penganalisan yang dibuat ialah mengenai peniaga-peniaga yang memberikan jawapan 'sangat tahu' dan 'tahu'. Bagi kedua-dua golongan ini kecenderungan untuk tergolong di dalam kategori peniaga yang 'sangat berjaya' adalah tinggi, seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 14.

### TAHAP PENGGUNAAN KEMUDAHAN DAN BANTUAN

Tahap penggunaan kemudahan dan bantuan yang ada disediakan masih kurang dengan pinjaman kewangan mendapat respon tertinggi. Ini menampakkan satu peranan besar institusi-institusi yang menyediakan kemudahan agar satu usaha yang lebih gigih dapat dilakukan untuk

JADUAL 13. Kesedaran perniagaan tentang kemudahan dan bantuan mengikut mukim

Tahap Kesedaran	Mukim					Jum.
	Kuah	P. Matsirat	Kedawang	A. Hangat	U. Melaka	
Sangat tahu	7	4	3	0	2	16
Tahu	25	4	8	7	6	50
Tiada komen	1	0	4	2	6	13
Kurang tahu	2	5	4	16	2	29
Sangat	0	0	1	0	0	1
Jumlah	35	13	20	25	16	109

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988

JADUAL 14. Tahap kesedaran dan pencapaian perniagaan

Tahap Pencapaian	Tahap Pencapaian			Jum.
	Kurang Berjaya	Berjaya	Amat Berjaya	
Sangat Tahu	2	5	9	16
Tahu	13	22	20	55
Tiada Komen	3	4	2	9
Kurang Tahu	10	18	1	29
Sangat Kurang Tahu	0	0	0	0
Jumlah	28	49	32	109

Sumber: Kajian di Pulau Langkawi, Jun, 1988.

memperkenalkan dan memastikan peniaga-peniaga memanfaatkan kemudahan yang ada disediakan. Kedudukan penggunaan kemudahan perkhidmatan nasihat yang mendapat hanya 8 respon memaparkan keseriusan isu yang sedang dibicarakan dan sekaligus memerlukan kepada perubahan sikap peniaga dan pihak-pihak berwajib yang menyediakan kemudahan.

## KESAN PEMBANGUNAN TERHADAP SEKTOR PERNIAGAAN

### PENGISTIHARAN LANGKAWI SEBAGAI KAWASAN BEBAS CUKAI DAN PUSAT PELANCONGAN

Jadual 15, jelas menunjukkan berlakunya pertambahan bilangan entiti perniagaan bumiputera yang agak mendadak di sekitar tempoh 1 hingga 3 tahun yang lepas. Adalah wajar diingat bahawa pengistiharan Langkawi sebagai kawasan bebas cukai juga berlaku di dalam lingkungan tempoh tersebut. Sehubungan dengan itu adalah tidak mustahil sekiranya pertumbuhan yang berlaku, sebahagian besarnya disebabkan oleh intensif pengistiharan. Apatah lagi dengan pengistiharan tersebut semakin berlaku pertambahan pelawat dan pelancong seperti yang didedahkan oleh Pejabat Daerah Langkawi di dalam laporan tahunannya pada tahun 1987.

JADUAL 15. Perkembangan penyertaan dan tahap pencapaian

Tempoh Operasi (Tahun)	Tahap Pencapaian			Jumlah
	Kurang Berjaya	Berjaya	Amat Berjaya	
Antara 1 – 3	19	16	14	49
3 – 5	2	7	9	18
5 – 7	3	6	1	10

Sumber: Bancian soalselidik, 1988.

Secara keseluruhannya, kesan pengistiharan Langkawi sebagai pelabuhan bebas cukai dan pusat pelancongan terhadap sektor perniagaan begitu positif, ketara dan tidak dapat dinafikan. Ini diakui sendiri oleh peniaga-peniaga apabila sebilangan besar dari kalangan mereka menyatakan berlakunya pertambahan bilangan pelanggan dan pelawat. Lebih ketara lagi ialah jawapan yang begitu positif yang diterima daripada peniaga-peniaga di mukim Kuah, Kedawang dan Padang Matsirat.

Walau bagaimanapun, perubahan yang tidak begitu ketara yang berlaku terhadap penyediaan kemudahan dan bantuan menyulitkan

keadaan peniaga-peniaga Bumiputera. Mereka terpaksa menghadapi persaingan yang hebat dari peniaga-peniaga Cina dan asing, dan beberapa permasalahan lain seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 4, dalam keadaan yang serba kekurangan seperti yang telah dihuraikan.

Walau bagaimanapun, perubahan yang tidak begitu ketara yang berlaku terhadap penyediaan kemudahan dan bantuan menyulitkan keadaan peniaga-peniaga bumiputera. Mereka terpaksa menghadapi persaingan yang hebat dari peniaga-peniaga Cina dan asing, dan beberapa permasalahan lain seperti yang ditunjukkan di dalam Jadual 4, dalam keadaan yang serba kekurangan seperti yang telah dihuraikan.

Bagi peluang-peluang perniagaan pula, berlaku sedikit perubahan ke arah yang lebih positif di samping jangkaan masa hadapan yang lebih cerah yang dirasakan oleh 51 orang peniaga. Namun pola yang wujud menampakkan bahawa kebanyakan peniaga yang optimis terhadap masa depan perniagaan masing-masing mempunyai perniagaan di mukim-mukim yang menjadi tumpuan para pelawat dan pelancong.

## IMPLIKASI DASAR

Dari penganalisan data yang telah dibuat, beberapa perkara dasar dapat diperhatikan. Pertama, kurangnya perancangan strategik jangka panjang daripada pihak kerajaan untuk memastikan pembangunan usahawan bumiputera berlaku sejajar dan selari dengan pembangunan pulau itu. Suasana yang ada menampakkan bahawa pengistiharan Langkawi sebagai kawasan bebas cukai serta segala usaha membangunkan pulau tersebut seolah-olah tidak mengambilkira kesan perubahan dan keadaan masa depan penduduk tempatan. Pembangunan dan perubahan yang mendadak ini tidak mungkin dapat memanfaatkan penduduk tempatan, dalam jangka panjang khususnya, sekiranya mereka tidak dibekalkan dengan beberapa keperluan penting yang lain.

Dalam kes pembangunan usahawan bumiputera contohnya penduduk tempatan seharusnya sudah lama disediakan dengan tempat-tempat latihan sama ada teknikal atau bukan teknikal. Ini bagi memastikan bahawa segala peluang yang terbuka sekarang, yang memerlukan kepada kemahiran-kemahiran tertentu, boleh diambil manafaat oleh penduduk tempatan yang sudah sedia dilatih terutama daripada kalangan belia. Apa yang berlaku dan sedang berlaku sebaliknya menampakkan kelewatan pihak kerajaan untuk bertindak. Pusat GIATMARA umpamanya, yang sepatutnya sudah mengeluarkan belia-belia terlatih, masih dalam tahap perancangan dan akan mengambil masa sekurang-kurangnya dua atau tiga tahun lagi untuk beroperasi. Kelewatan seperti ini tidak seharusnya berlaku memandangkan kesan dan impak besar terhadap masa depan

peniaga-peniaga bumiputera. Sehubungan dengan itu, pengistiharan dan usaha-usaha pembangunan perlulah dirancang bagi memastikan kemunculan dan kemantapan usahawan bumiputera di sana – yang serba kekurangan untuk bersaing. Pendapat Victor C. Anbaiza mengenai empat keperluan asas yang perlu ada untuk mewujudkan persekitaran keusahawanan perlu diberi perhatian dan boleh dimanfaatkan di sini. Mengikut beliau (1981: 15), keempat-empat keperluan asas tersebut ialah:

1. an open and competitive social structure rather than ascriptive. In ascriptive social system, economic roles are distributed according to the status a person has, not to his competence to fill the role. Because competitive self-reliance is not rewarded in an ascriptive society, it is almost impossible to create within it a climate for entrepreneurship.
2. the development of the appropriate attitude and behaviour among the individuals in the society.
3. the provision and extension of adequate support programs to the enterprise and the entrepreneur.
4. the presence of a stable and good government.

Perkara kedua yang dapat diperhatikan ialah kebanyakan kegiatan agensi-agensi kerajaan, yang membabitkan pembangunan keusahawanan, terlalu terpusat di sekitar pekan-pekan utama dan tidak banyak meliputi kawasan-kawasan yang agak terbelakang daripada segi pembangunan. Hakikat ini meliputi pelbagai aktiviti yang sedang dijalankan termasuk penawaran kursus dan latihan, penyediaan ruang niaga dan beberapa kemudahan lain. Apa yang sekurang-kurangnya boleh dilakukan untuk mengurangkan kepincangan yang berlaku di peringkat ini, ialah menyebarkan maklumat tentang adanya kemudahan dan bantuan yang disediakan kawasan-kawasan pendalaman di samping cuba untuk meningkatkan penglibatan peniaga-peniaga di kawasan-kawasan seperti itu dalam kegiatan-kegiatan yang dijalankan.

Sehubungan dengan perkara yang baru diperkatakan, masalah modal yang menjadi masalah utama peniaga-peniaga di sana memerlukan perhatian yang paling serius. Kegagalan kebanyakan daripada mereka untuk mendapatkan bantuan kewangan, di samping banyak juga yang tidak ingin terlibat dengan masalah bunga, menampakkan satu peranan besar agensi-agensi yang berwajib untuk mencari jalan bagi membantu peniaga-peniaga terbabit.

Masalah taburan kemudahan ruang niaga yang tidak tersebar luas juga sangat jelas berlaku. Bagi MARA khususnya, penyediaan ruang niaga-ruang niaga di sekitar pekan Kuala merupakan salah satu masalah yang perlu diatasi bukan setakat itu malah kebanyakan ruang niaga yang disediakan tidak begitu strategik dan mahal sewanya. Deretan rumah kedai yang disediakan oleh MDL di pekan Padang Lalang, terkeluar dari

kedudukan pusat pekan dan terlalu mahal harga jualannya. Bagi peniaga-peniaga Bumiputera di sana yang rata-rata tidak mempunyai modal yang besar, harga \$125,000 bagi sebuah rumah kedai adalah di luar kemampuan mereka.

Perkara dasar ketiga yang perlu disentuh di sini ialah tentang peningkatan kemasukan peniaga-peniaga asing yang datang dari negara-negara jiran seperti Indonesia dan Thailand. Kehadiran mereka bukan sahaja menambah persaingan malah menyebabkan harga barangan meningakt dengan kadar yang agak cepat, sehingga kesan peningkatan ini dapat dirasakan oleh penduduk kampung. Menyentuh mengenai persaingan yang dikatakan bertambah, pertambahan tersebut disebabkan peniaga-peniaga asing ini membawa masuk barangan dari negara asal mereka seperti buah-buahan dan barangniaga lain yang sememangnya murah di sana. Dengan modal yang tinggi yang biasanya mereka miliki, ini menyulitkan peniaga-peniaga tempatan khususnya bumiputera untuk bersaing sama ada daripada segi harga dan kepelbagaian barangan yang ditawarkan kepada pasaran.

Masalah kehabisan stok barang juga tidak asing lagi bagi peniaga-peniaga bumiputera yang menjual barang bebas cukai. Ia seringkali menimbulkan masalah ketidakstabilan harga barangan yang dikenakan. Apa yang menyulitkan lagi keadaan ialah peniaga-peniaga bumiputera seringkali dianaktirikan dalam memperolehi pesanan-pesanan yang dibuat. Ini kerana kebanyakan pengimpot barangan bebas cukai datangnya daripada kalangan bukan-bumiputera. Sehubungan dengan itu, sekiranya pelabuhan Langkawi ingin terus dikekalkan sebagai bebas cukai, adalah menjadi tanggungjawab pihak kerajaan untuk mengurangkan masalah monopoli di atas, yang menampakkan keperluan penubuhan agensi pengimpot daripada kalangan agensi-agensi kerajaan.

## KESIMPULAN

Tidak dapat dinafikan bahawa pembangunan Langkawi yang sedang pesat berlaku sekarang membuka begitu banyak peluang perniagaan. Namun begitu pembukaan peluang-peluang di atas didapati tidak memadai dan dapat menjamin penyertaan ke tahap yang memuaskan dan dalam ertikata yang sebenarnya. Peningkatan bilangan peniaga-peniaga bumiputera yang begitu ketara sejak akhir-akhir ini terutama cukai menonjolkan lagi masalah-masalah utama yang dihadapi oleh peniaga-peniaga apabila ditanya tentang tempoh operasi perniagaan masing-masing. Terdapat sebanyak 49 peniaga yang mula menjalankan perniagaan mereka di antara tempoh 1 hingga 3 tahun yang lalu, manakala 18 peniaga di antara tempoh 3 hingga 5 tahun dan hanya 10 peniaga di antara tempoh 5 hingga 7 tahun.

Penyertaan golongan miskin juga agak menggalakkan (daripada segi bilangan) di mana lebih daripada 70 peratus peniaga berasal daripada keluarga petani dan nelayan. Walau bagaimanapun, penyertaan mereka terlalu terbatas ke dalam bentuk perniagaan runcit dan kedai makan yang dijalankan secara terlalu tradisional. Faktor modal, pengalaman berniaga dan ruangniaga telah merupakan beberapa faktor utama sehingga berlakunya fenomena demikian. Namun secara umumnya, pendapatan yang mereka perolehi dari hasil perniagaan didapati lebih dapat menjamin masa depan dan lebih tinggi daripada yang diperolehi oleh majoriti petani dan nelayan.

Menyentuh tentang cadangan-cadangan yang akan diutarakan ianya berlandaskan kepada maklumat soalselidik dan juga pertimbangan penyelidik selepas mengambilkira perbincangan yang dilakukan sebelum ini. Maklumat yang didapati daripada soalselidik dirumuskan di dalam Jadual 16. Merujuk kepada jadual tersebut, cadangan yang menjadi pilihan utama para peniaga ialah supaya dapat dilonggarkan syarat-syarat pinjaman. Ini bersesuaian dengan masalah utama peniaga-peniaga iaitu kekurangan modal. Oleh itu adalah wajar untuk pihak kerajaan dan institusi yang terlibat supaya dapat menilai kembali sistem pembiayaan dan pinjaman yang wujud selama ini. Bukan setakat itu malah mengadakan kursus-kursus yang dapat menerangkan kepada peniaga-peniaga yang memohon dan tidak berjaya; perlulah diberikan penerangan yang secukupnya agar sesuatu langkah ke arah memperbetulkan kepincangan dapat dilakukan oleh peniaga-peniaga. Manakala bagi peniaga-peniaga yang tidak ingin terlibat dengan sistem bunga, perlulah difikirkan satu sistem pemberian pinjaman dan pembiayaan yang dapat diterima oleh mereka.

Cadangan kedua yang penting dan memerlukan perhatian serius ialah usaha meningkatkan kegiatan mengadakan bimbingan, khidmat nasihat dan galakan, latihan serta kursus. Pusat GIATMARA seperti yang dirancang, perlulah dipercepatkan proses penyediaannya. Ini bagi membolehkan belia-belia dilatih dalam bidang-bidang yang bakal diperlukan dalam pembangunan Langkawi secara keseluruhannya. Kursus-kursus yang dipercayai semakin meningkat diadakan di Langkawi, perlulah ditambah bagi membolehkan penyertaan peniaga-peniaga desa di sana. Usaha penggalakan juga perlulah dipertingkatkan supaya penglibatan golongan seperti itu meningkat.

Bagi cadangan ketiga yang tidak kurang penting ialah menyediakan lebih banyak rumah kedai dan ruangniaga yang strategik daripada segi lokasinya. Dalam hal ini, pihak MARA digesa supaya memperluaskan perkhidmatannya ke kawasan-kawasan lain dan tidak hanya menumpukan kegiatannya di sekitar pekan Kuah sahaja. Kos penyewaan rumah kedai dan harga jualan yang dikenakan haruslah bersesuaian dengan kemampuan kewangan peniaga-peniaga.



JADUAL 16. Respon Peniaga (mengikut mukim) terhadap cadangan usaha-usaha yang harus dilakukan oleh pihak kerajaan

Perkara yang perlu dilakukan oleh kerajaan	Bilangan Responden Mengikut Mukim					Jumlah Jumlah
	P.		A.		U.	
	Kuah	Matsirat	Kedawang	Hangat	Melaka	
Mengawal kemasukan bangsa asing	7	3	3	-	-	13
Menyediakan ruang-niaga yang lebih sesuai dan murah	28	3	-	7	7	45
Meningkat usaha bimbingan, khidmat nasihat & kursus	23	8	12	4	5	52
Melonggarkan syarat pinjaman	17	8	10	17	7	59
Mengurangkan peraturan kerajaan keluar-masuk barangan	3	2	1	-	-	6
Mengawal tambang feri	8	-	5	-	1	14
Mengawal harga barangan	5	-	6	5	1	17
Memberbanyakkan pemborong/pengimpot bumiputera	4	-	1	2	2	9
Meningkatkan kemudahan awam tempat reaksi	10	-	2	-	3	15
Memperbaiki sistem perhubungan	-	-	7	5	1	13
Mengurangkan sikap pilih kasih & rasuah dikalangan kakitangan awam	-	-	-	-	3	3
Mengurangkan campur-tangan politik	1	-	-	-	-	1
Melonggarkan pemberian lesen	-	-	1	2	1	4
Menarik balik taraf pelabuhan bebas	-	-	-	1	-	1

*bersambung*

JADUAL 16 (*sambungan*)

Memperkenalkan lagi Langkawi	-	1	-	-	-	1
Menyediakan peluang pekerjaan	-	2	-	-	-	2
Mencantikkan tempat pelancongan & per- anginan	-	-	-	1	-	1
Mengawal pemberian lesen teksi	-	-	1	-	-	1

*Sumber:* Kajian di Langkawi, Jun, 1988.

Sehubungan dengan usaha agensi-agensi kerajaan untuk menyediakan kemudahan dan bantuan, mereka dinasihati supaya menyelami dengan lebih dekat dan turun di kalangan peniaga untuk memahami kedudukan sebenar masalah dan keperluan semasa peniaga. Bukan hanya mengadakan sesuatu program (seperti ruang niaga yang terlalu tinggi kos penyewaan dan penjualannya) dengan membuat andaian bahawa masalah-masalah peniaga adalah sama di mana-mana sahaja. Di sini harus juga difahami bahawa, walaupun secara kasarnya masalah yang dihadapi oleh rata-rata peniaga bumiputera adalah sama, bentuk dan kaedah penyelesaiannya tidak semestinya seragam dan tidak berbeza mengikut tempat dan suasana persekitaran. Misalannya, deretan rumah kedai yang berharga \$125,000 di Paqang Lalang mungkin bersesuaian dengan kemampuan peniaga di Alor Setar, tetapi tidak dengan kemampuan peniaga-peniaga bumiputera di Air Hangat atau umumnya di Langkawi.

Menyentuh tentang persaingan yang dihadapi daripada peniaga-peniaga asing, langkah yang wajar adalah perlu bagi menyekat perkembangan yang sedang berlangsung. Jika terdesak, mungkin juga dikenakan kawalan tertentu seperti mengeluarkan permit khas untuk peniaga-peniaga asing yang ingin berniaga. Permit itu pula mempunyai tempoh yang terhad, yang apabila ianya tamat perlulah diperbaharui.

#### RUJUKAN

- Ahmad Berek. 1985. Konsep keusahawanan: Pendekatan keusahawanan dalam kurikulum sekolah, Kertas Kerja Konvesyen Guru-guru Perdagangan Malaysia. Anjuran Kementerin Pelajaran Malaysia, Ming Court, Kuala Lumpur.
- Azman Jalil. 1988. Langkawi dan Pelabuhan Bebas Cukainya. Wawancara Dengan

- Datuk Osman Aroff, Menteri Besar Kedah. *Dewan Masyarakat*, Januari, hlm. 20-25.
- Dalton Potter. 1955. The bazaar Merchant'. Dlm. *Several Forces in Middle East*, Sydney N. Fisher (ed.). New York, Ithaca, hlm. 99-115.
- George A. Steiner, J.B. Miner & E. R. Gray. 1982. Entrepreneurship. Dalam *Management Policy and Strategy: Text, Readings and Cases*. New York: Macnillan Publishing Company Inc.
- Md Pishal Ab Raub. 1989. Peluang dan penglibatan golongan bumiputera dalam lapangan perhiasaan. Jawatankuasa Penyelidikan UKM, Bangi, Selangor, Julai.
- Mohd Fauzi Hj. Yaakob. *Peniaga dan perniagaan Melayu: Satu kajian di Kota Bharu, Kelantan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Pejabat Daerah Langkawi. 1987. Langkawi – Senario Pembangunan. Laporan Pejabat Daerah.
- Serenidad F. Lavador. 1981 Entrepreneurship and Development. Dlm. *Trainer's Manual On Entrepreneurship Development*. Singapore: U.P Institute for Small-scale Industries, hlm. 9.
- Victor C. Albainza. 1981. Approaches to entrepreneurship development. Dlm. *Trainer's Manual On Entrepreneurship Development*. Singapore U.P Institute for Small-scale Industries, Technonet Asia.
- Yep Putih. 1985. *Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Jabatan Pengurusan dan Pemasaran  
Fakulti Ekonomi & Pengurusan  
Universiti Pertanian Malaysia  
Serdang, Selangor D.E.

