

19 AUG 2001

Mahathir-Pemasaran

MAHATHIR BIDAS PENGELUAR TEMPATAN YANG MALAS

Oleh: Mikhail Raj Abdullah

KAMPALA, 19 Ogos (Bernama) -- Perdana Menteri Datuk Seri Dr Mahathir Mohamad membidas para pengeluar Malaysia yang agak "malas" kerana suka mencari jalan mudah dengan membiarkan pemasaran produk mereka kepada orang lain, menyebabkan barangan mereka diimport oleh negara asing melalui pihak ketiga.

"Ini suatu perkara yang sering berlaku, dan disebabkan itu kita patut belajar untuk memasarkan sendiri produk kita," katanya selepas melancarkan Pusat Perniagaan Malaysia di sini pada Sabtu.

"Orang kita (pengeluar Malaysia) pemalas, kalau boleh mereka membiarkan orang lain melakukan pemasaran, mereka hanya mengeluarkan, ke mana barangan itu pergi mereka tidak ambil peduli," katanya.

Di Afrika, banyak barangan buatan Malaysia diimport melalui Singapura atau Dubai.

Perdana Menteri yang berada di sini untuk menghadiri Dialog Antarabangsa Perkongsian Pintar Global 2001, berkata lebih ramai yang patut menyedari bahawa jika mereka melakukan pemasaran mereka sendiri, mereka akan lebih mendapat manfaat dari segi keuntungan.

Turut hadir pada pelancaran pusat itu ialah isteri Perdana Menteri Datin Seri Dr Siti Hasmah Mohamed Ali, Pesuruhjaya Tinggi Malaysia ke Uganda Ali Abdullah, para menteri, pegawai kerajaan dan sektor swasta.

Pusat itu diuruskan oleh Malaysian Business Centre (U) Ltd (MBC), satu usahasama 60:40 antara Masscorp Trading Sdn Bhd dan seorang ahli perniagaan Malaysia Sekarang Vellamy, yang merupakan pengarah urusannya.

MBC merupakan pejabat luar negeri pertama seumpama itu milik Masscorp Trading, anak syarikat Masscorp Bhd, yang merupakan sebuah konsortium yang sebahagian besar kepunyaan para pemimpin korporat Malaysia bertujuan meningkatkan hubungan perdagangan Selatan-Selatan dan pelaburan.

Dr Mahathir yang baru menamatkan lawatan ke Yemen sebelum mengunjungi Uganda, berkata barangan Malaysia mudah diterima di Yemen dan Uganda tetapi masalahnya ialah "barangan itu tidak dijual secara terus."

Beliau memberi contoh sebuah pusat bagi pengedaran barangan Malaysia telah ditubuhkan di Bahrain, yang akan berupaya mengenalpasti para pengimport dan ejen "yang kemudian akan memasarkan barangan untuk kita."

Bagi pasaran Uganda, para pengeluar Malaysia sama ada boleh menjalankan pemasaran mereka sendiri atau lebih baik lagi dilakukan melalui sebuah pertubuhan seperti Masscorp kerana ia disokong penuh oleh kerajaan Malaysia, katanya.

Terdahulu dalam ucapannya, Perdana Menteri menggesa ahli perniagaan Malaysia supaya tidak hanya menjual kepada Uganda dan pasaran lain Afrika, tetapi patut mencuba dan membantu rakyat tempatan meningkatkan pendapatan mereka dengan membangunkan perniagaan mereka.

Beliau berkata perlu ada perpindahan kemahiran melalui latihan dan pembangunan perniagaan tempatan serta pengwujudan pekerjaan.

"Inilah cara yang patut dilakukan. Kita tidak harus hanya masuk dan membuat keuntungan yang banyak bagi diri kita dan keluar," kata Dr Mahathir.

"Kita patut membantu rakyat tempatan meningkatkan pendapatan mereka dan ini sedang berlaku, ke mana sahaja kita pergi, seperti di Namibia, kita telah membantu perniagaan mereka untuk maju," katanya.

Beliau memberi contoh bagaimana Malaysia di peringkat awalnya mendapat faedah yang banyak daripada pelaburan Jepun, Taiwan, Korea Selatan dan

Amerika yang kemudiannya mewujudkan pelbagai pekerjaan dan mengkayakan rakyat Malaysia serta meningkatkan kuasa membeli negara.

Setelah lebih makmur, Malaysia membeli lebih banyak dari pasaran-pasaran ini dan perkara yang sama, kini patut dicontohi ahli-ahli perniagaan Malaysia apabila mereka berdagang atau melabur dengan negara-negara yang kurang maju.

Tanpa mementingkan diri, Dr Mahathir berkata ahli perniagaan Malaysia mempunyai tanggungjawab untuk membantu rakyat di negara-negara membangun dengan mematuhi prinsip "memakmurkan jiran" yang telah diterima pakai oleh negara Selatan-Selatan.

"Jangan hanya tunggu peluang untuk menjual, gunakan sumber anda untuk melabur di negara-negara seperti Uganda dalam bidang seperti operasi pemasangan ringan," katanya.

Mereka patut meluangkan masa membantu dalam latihan kemahiran serta pembangunan produk yang kemudian akan memimpin rakyat Uganda untuk mampu membekalkan negara jiran mereka dengan barangan lebih tinggi kualitinya.

"Kita tidak akan rugi jika Uganda menjadi lebih kaya, mereka akan membeli lebih banyak daripada kita, ia merupakan formula sama-sama memperoleh manfaat," katanya.

Ditanya sama ada Afrika boleh menjadi pasaran alternatif bagi pasaran tradisional Malaysia memandangkan persaingan yang semakin meningkat daripada produk keluaran China, Dr Mahathir berkata akan berlaku "persaingan walau di mana jua."

"Kita harus belajar bagaimana untuk bersaing dengan mereka, kita patut mengeluarkan barangan yang paling tinggi kualitinya dengan pembungkusan dan promosi yang baik," katanya.

-- BERNAMA

MR FR SHY RON