

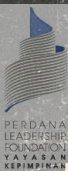
DR. MAHATHIR BIN MOHAMAD



**panduan
peniaga
kecil**

3.022

MAH





panduan peniaga kecil

oleh

DR. MAHATHIR BIN MOHAMAD

dengan bantuan

M. NOOR AZAM

DEWAN BAHASA DAN PUSTAKA
Kementerian Pelajaran Malaysia
Kuala Lumpur
1974

PUSTAKA PERDANA



1002364



**PERDANA
LEADERSHIP
FOUNDATION
YAYASAN
KEPIMPINAN
PERDAMA**

Siri Pengetahuan Umum DBP Bil. 24.

**Cetakan Pertama 1973
Hakcipta Terpelihara**

Dicetak oleh

**Dewan Bahasa dan Pustaka
Kuala Lumpur.**

\$2.00

658. 22
MA

KATA ALUAN

Saya sebagai Yang Dipertua Gabungan Dewan-dewan Perniagaan Melayu Malaysia mengalu-alukan penerbitan buku sebagai panduan untuk peniaga-peniaga kecil ini yang telah diusahakan oleh Y.B. Dr. Mahadhir yang mana saya fikirkan sangat mustahak bagi kebanyakan peniaga-peniaga bumiputera. Ini adalah memandangkan banyaknya peniaga-peniaga kecil bumiputera yang baru muncul dalam beberapa tahun ini yang menyahut seruan Kerajaan untuk mereka mengambil bahagian cergas di dalam perniagaan di bawah Dasar Ekonomi Baru. Oleh yang demikian kenalah pada masanya bagi buku seperti ini diterbitkan bagi menolong peniaga-peniaga kecil yang sebilangan besarnya adalah merupakan muka-muka baru di dalam dunia perniagaan.

Walau bagaimanapun, inginlah saya menasihatkan kepada peniaga-peniaga baru ini supaya berhati-hati dan menaruh sepenuh minat di dalam perniagaan mereka dan berusaha bersungguh-sungguh supaya mereka mencapai kejayaan. Di saat ini kita tidak mahu melihat terlampau banyak sangat kegagalan bumiputera di dalam perniagaan disebabkan mereka memasuki lapangan dengan terburu-buru kecuali ianya tidak dapat dielakkan oleh sebab-sebab di luar kuasa dan dugaan mereka. Jika sekiranya terlalu banyak kegagalan berlaku, bukan sahaja ianya merupakan kegagalan bagi peniaga-peniaga itu sahaja, malah lebih buruk lagi, ianya akan mengurangkan kepercayaan, minat dan keazaman bumiputera yang lainnya dan juga keyakinan kaum-kaum lain yang ingin bekerjasama dengan bumiputera dalam perniagaan.

Seperkara lagi yang ingin saya sentuh adalah sikap peniaga-peniaga kita di dalam dunia perniagaan di mana soal-soal yang bersangkutan-paut dengan perniagaan mestilah dilihat dari segi perniagaan itu sendiri dan bukannya dari segi politik, perkauman dan memainkan sangat soal yang terlalu emosional.

Saya berharap buku ini akan tersebar dengan luas di seluruh negara supaya ianya dapat membantu dan memandu peniaga-peniaga bumiputera yang sedang membangun.

Dengan ini saya mengucapkan setinggi-tinggi tahniah kepada Dr. Mahadhir yang telah berusaha selama lebih dari dua tahun untuk menerbitkan sebuah buku yang sangat berfaedah kepada kita semua.

9hb. Januari, 1974.


(Tengku Razaleigh Hamzah)
Yang Dipertua



KANDUNGAN

	Muka
Kata Aluan	v
1. Pendahuluan	1
2. Mengambil Ketetapan Berniaga	4
3. Memilih Perniagaan	11
4. Modal	16
5. Tempat	21
6. Perhitungan Modal (Costing)	24
7. Harga Jualan	30
8. Menyimpan Kira-kira	33
9. Bank Dan Pinjaman	38
10. Iklan Dan Pablisiti	46
11. Persaingan	55
12. Penipuan	60
13. Amanah Dan Kejujuran	64



PENDAHULUAN

Sedikitnya jumlah orang Melayu dan bumiputra lainnya dalam bidang perniagaan telah menjadi satu perkara yang menimbulkan kebimbangan di negara kita. Keadaan ini juga diakui sekarang tidak sihat, bukan saja bagi orang Melayu, tetapi juga bagi negara keseluruhannya. Dan perubahan sikap Kerajaan serta rakyat terhadap soal ini, telah menimbulkan banyak perbincangan yang dianjurkan oleh Kerajaan dan juga orangramai.

Akan tetapi sehingga ini kebanyakan daripada perbincangan itu tertumpu kepada tiga perkara: pertama, soal-soal polisi; kedua desakan untuk memberi peluang yang lebih kepada orang-orang Melayu yang ingin berniaga; dan ketiga; masaalah kerjasama yang bermakna daripada peniaga-peniaga bukan Melayu.

Sedikit sekali daripada perbincangan-perbincangan itu yang memberikan perhatian kepada masaalah-masaalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga baru Melayu, iaitu masaalah-masaalah yang menjadi penghalang kepada mereka yang baru menceburkan diri dalam lapangan perniagaan. Masaalah-masaalah dan halangan-halangan ini telah pun menggagalkan banyak dasar-dasar dan usaha-usaha Kerajaan untuk memberikan peluang perniagaan kepada orang Melayu. Masaalah-masaalah ini juga telah banyak mematahkan cita-cita dan percubaan orang-orang Melayu untuk memasuki bidang yang sangat mustahak ini.

Kebanyakan daripada halangan-halangan ini adalah di luar kuasa dan kesanggupan peniaga-peniaga Melayu sendiri untuk mengatasinya. Halangan-halangan ini merupakan sikap pegawai Kerajaan dan Kerajaan sendiri. Umpamanya syarat "pengalaman" yang menjadi soal tiap-tiap kali orang Melayu ingin menjadi pembekal atau kontrektor kepada Kerajaan. Tender terbuka dan rasuah yang terlibat dengannya juga adalah di luar kuasa peniaga Melayu mengatasinya.

Rasuah juga menjadi penghalang yang besar bagi peniaga-peniaga Melayu. Mungkin oleh kerana orang Melayu tidak pandai membisu maka pemberian wang rasuah daripada mereka tidak diterima. Oleh sebab pemberian mereka mungkin ditolak, maka mereka enggan menghulurkan wang rasuah.

Sekarang Kerajaan sudahpun bertindak supaya peniaga-peniaga Melayu lebih banyak mendapat peluang daripada dahulu. Tetapi masih timbul masaalah 'lambat bayar wang' apabila kontrek sudah dijalankan.

Selain daripada masaalah yang disebutkan di atas, ada pula masaalah sikap orang Melayu sebagai pelanggan. Orang Melayu sudah lama biasa dengan kebolehan orang Cina dalam bidang perniagaan. Mereka percaya apa saja yang dibuat oleh orang Cina dalam menjalankan perniagaan adalah baik. Kalau kebaikan ini tidak begitu jelas

mereka akan yakin bahawa ada kebaikan yang mereka mungkin tidak nampak.

Sebaliknya orang Melayu menganggap orang Melayu tidak cekap dalam bidang perniagaan. Oleh sebab ini tidak ada satu pun yang dibuat oleh peniaga Melayu yang dianggap oleh pelanggan Melayu sebagai bijak dan baik.

Umpamanya kalau pekedai kopi Cina cuma memakai baju panas waktu bekerja, tidak menimbulkan teguran apa-apa. Kalau pekedai kopi Melayu berbuat demikian ini menjadi tajuk perbualan oleh pelanggan. Sebaliknya kalau pekedai kopi Melayu berpakaian bersih dan lengkap ini juga menjadi tajuk perbualan atau teguran di kalangan pelanggan Melayu.

Tetapi kalau pelanggan yang menegur itu memulakan perniagaan yang sama, maka ia juga akan membuat tingkah laku seperti orang yang ditegur olehnya. Kalau dahulu pelanggan menganggap harga jualan mahal, apabila ia mengambil alih perniagaan itu ia juga akan mengenakan harga yang mahal. Pelanggan-pelanggannya pula yang akan mengkritik. Dan dengan sendirinya ia akan sedar bahawa sikap terlalu hendak mengkritik itu tidaklah membina.

Sebenarnya kritik-kritik pelanggan kerap kali mempunyai asas yang benar. Tetapi sikap terlalu kritikal ini tidak menolong menjayakan percubaan orang Melayu di dalam bidang perniagaan. Untuk menolong memajukan perusahaan orang Melayu, maka orang Melayu sendiri mestilah ada tolak ansur. Ini tidak bermakna bahawa mereka tidak patut mengkritik. Tetapi hendaklah ditimbang sedikit tentang pengalaman yang ada pada peniaga Melayu.

Walau bagaimanapun kita tidak dapat menafikan bahawa ada masalah-masalah dan halangan-halangan yang datangnya daripada peniaga-peniaga Melayu sendiri. Untuk mengatasi masalah-masalah dan halangan-halangan ini, mustahaklah peniaga-peniaga sendiri mengenalinya, faham tentang peranan dan kesannya, dan mencari jalan untuk mengatasinya.

Kesedaran dan pengakuan bahawa ada sebab-sebab yang datang dari diri sendiri bermakna pengakuan bahawa diri sendiri adalah salah. Pengakuan ini tidak mudah dibuat oleh sesiapa pun, baik seorang Melayu atau bukan Melayu. Akan tetapi satu-satunya perkara yang sentiasa menghalang orang-orang Melayu mengambil bahagian yang penuh dan berjaya dalam bidang perniagaan ialah kegagalan mengenali kesalahan-kesalahan sendiri dan mengambil langkah-langkah untuk membasmi kesalahan-kesalahan itu serta mengamalkan cara-cara yang boleh membawa kepada kejayaan.

Buku kecil ini ialah satu usaha untuk mengenali dan mengkaji satu persatu masalah-masalah yang kadang-kadang tidak begitu ter-

nyata, yang disebabkan oleh sikap dan penilaian orang Melayu sebagai diri perseorangan atau satu kaum.

Pandangan yang akan dikemukakan di sini bukanlah hasil suatu penyelidikan yang teratur. Pandangan ini adalah hasil pengalaman penulis sendiri semasa menjual buah-buahan dan kopi di pasar minggu, Pekan Rabu, Alor Setar, langsung kepada menjual ubat, alat perkakas kereta, membina rumah-rumah untuk dijual, berlombong bijih dan lain-lain perniagaan yang dibuat oleh penulis sendiri.

Akan tetapi mengenali sebab-sebab kegagalan saja tidak mendatangkan faedah jika tidak dilakukan cara-cara mengatasinya. Oleh sebab itu perhatian yang berat diberikan bukan saja kepada sebab-sebab kegagalan, tetapi juga kepada kesan sesuatu sikap atau tindakan dalam perniagaan, dan cara-cara mengatasinya. Cara-cara yang dikemukakan dalam buku kecil ini tidak terjamin seratus peratus baik dan berhasil, tetapi adalah berasaskan kenyataan dan kebenaran, dan pernah mendatangkan kejayaan.

2

MENGAMBIL KETETAPAN BERNIAGA

Orang-orang Cina kerap kali diperanakkan dalam dunia perniagaan. Sebab itu memilih perniagaan sebagai usaha untuk mencari sara hidup, biasanya tidaklah menjadi satu masalah. Sebaliknya orang-orang Melayu kebanyakannya lahir dari keluarga petani atau makan gaji. Sedikit benar orang Melayu yang datang daripada keluarga yang telah turun-temurun berniaga dan yang bersikap bahawa keturunan mereka mesti masuk dalam bidang perniagaan.

Oleh sebab itu bagi kebanyakan orang Melayu memerlukan satu masa tertentu untuk mengambil ketetapan menceburkan diri dalam bidang perniagaan. Masa membuat ketetapan ini menjadi satu waktu yang bersejarah bagi seorang anak Melayu. Waktu ini boleh jadi selepas keluar sekolah, atau keluar universiti, atau boleh jadi sewaktu masih bekerja dengan gaji yang tetap. Kerap kali pula waktu ini datang selepas bersara dari bekerja dengan kerajaan atau syarikat yang besar.

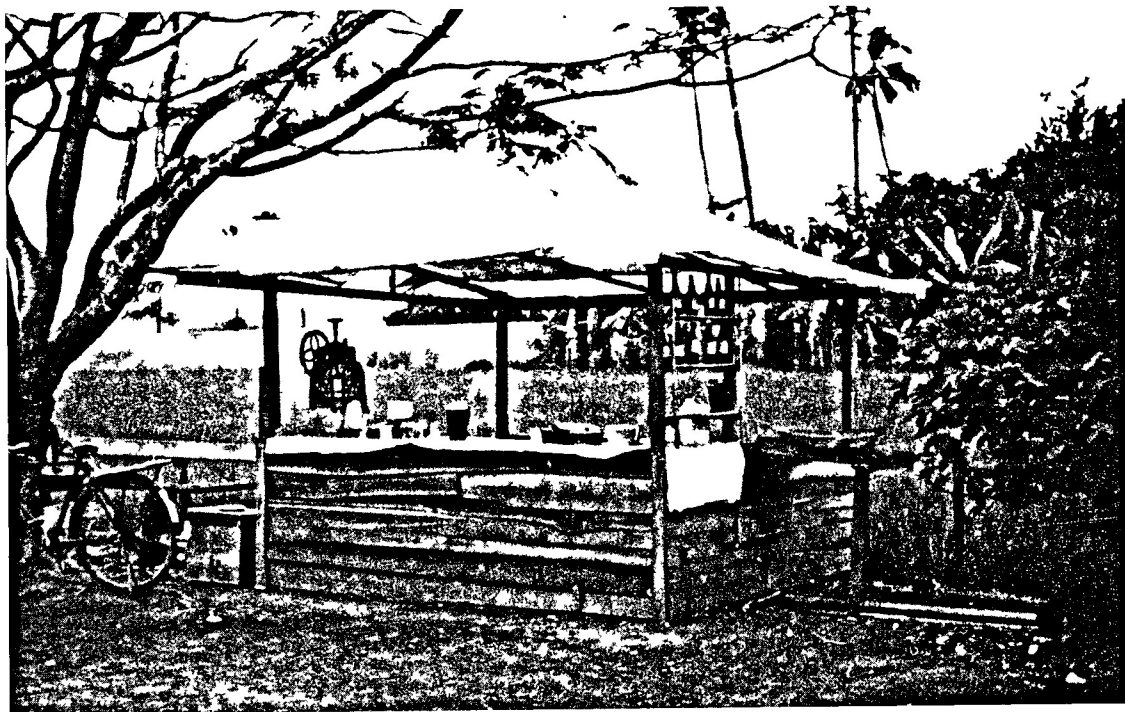
Kebiasaan dan keadaan sekeliling menyebabkan amatlah susah dan rumit hendak membuat ketetapan menjadi seorang peniaga. Bagi seorang Melayu ketetapan berniaga bermakna satu perubahan cara hidup yang radikal, yang besar, akan terjadi. Sedangkan manusia umumnya tidak suka kepada perubahan yang kelebihannya belum dapat dipastikan. Orang-orang Melayu sebagai satu kaum atau sebagai orang perseorangan juga tidak ingin kepada perubahan yang jauh berbeza daripada yang biasa. Jadi, bagi orang Melayu tertamanya, mengambil ketetapan berniaga adalah satu perkara yang berat dan susah.

Tetapi dari sehari ke sehari telah semakin nyata, bahawa orang-orang Melayu mestilah beralih kepada perniagaan untuk mencari sara hidup mereka di dalam negara Malaysia yang sedang membangun ini.

Kekurangan tanah untuk bercucuk tanam dan kekurangan kerja bergaji, akibat pantas nya kenaikan bilangan penduduk, memaksa orang-orang Melayu memberikan perhatian dan harapan yang lebih kepada perniagaan. Selain daripada itu, nyata juga bahawa hanya perniagaan sajalah yang boleh mendatangkan kekayaan yang sebenarnya, yang besar dan tak terbatas.

Kalau cara untuk mendapat kekayaan yang tidak terbatas ini dikuasai oleh kaum bukan Melayu saja, akibatnya akan melahirkan kedudukan ekonomi yang tidak seimbang. Keadaan ekonomi seperti ini sudah pasti akan menyuburkan perasaan benci dan dengki yang pasti akan membawa kepada permusuhan antara kaum.

(5)



Kedai Sementara. Kedai Sambilan!

Oleh sebab itu adalah menjadi kewajiban dan tanggungjawab semua pihak untuk mendorong dan memudahkan orang-orang Melayu mengambil tempatnya dalam bidang perniagaan.

Namun begitu, ketetapan memasuki bidang perniagaan akhirnya adalah tanggungjawab diri perseorangan. Pihak lain hanya boleh menyediakan kemudahan dan peluang. Ketetapannya mestilah dibuat sendiri oleh orang Melayu yang ingin berniaga. Dan ketetapan ini mesti dibuat secara yang sungguh-sungguh, serius dan muktamad. Biasanya keputusan hendak berniaga dibuat dengan maksud untuk memenuhi waktu, untuk kerja sementara saja, umpamanya sementara menunggu dapat jawatan yang bergaji.

Akibat pemikiran yang seperti inilah perniagaan yang dimulakan oleh sebilangan besar orang Melayu tidaklah dirancang secara yang kekal. Buktinya jelas. Kalau seseorang ingin membuka kedai kopi di pekan yang kecil umpamanya, bangunan kedainya dibuat secara sementara dengan menggunakan bahan yang tidak tahan lama supaya kurang belanjanya. Hasilnya terbinalah pondok atap yang tidak kukuh, yang peniaga tidak boleh menyimpan barang-barang perniagaannya. Ini memaksa ia membawa semua alat-alat dari rumahnya di waktu pagi dan membawa pulang alat-alat itu bila ia menutup kedainya waktu petang atau malam. Cara ini menyusahkan peniaga, dan perniagaan seperti ini dijalankan hanyalah untuk sementara menunggu lain-lain kerja yang boleh melepaskan dirinya daripada beban yang dibuat oleh dirinya sendiri itu.

Akibat daripada ketetapan membuat perniagaan sementara itu ialah kedai yang didirikan tidak sempurna dan usahanya tidak ber-sungguh. Akhirnya tentulah perniagaan itu tidak maju.

Di mana-mana pun, pembeli-pembeli hanya tertarik kepada kedai yang terang-terang maju. Mereka percaya hanya kedai yang sempurna dan maju saja yang boleh diharap dan boleh memuaskan. Dan sebenarnya anggapan ini betul. Kedai yang dikelolakan sebagai usaha sambilan atau sementara tidak tetap perniagaannya. Kadang-kadang dibuka lebih cepat, kadang-kadang di waktu yang lewat sedikit. Kadang-kadang ada barang, kadang-kadang tidak. Kadang-kadang mereka mendapat layanan yang memuaskan, kadang-kadang tidak. Sebab itu pembeli-pembeli akan pergi ke kedai yang lebih teguh dan tetap perniagaannya. Akhirnya kedai sementara itu benar-benar menjadi sementara, akan mati kerana tidak ada pembeli lagi.

Kedai-kedai Melayu yang dijalankan secara sementara atau sambil-sambilan ini boleh dilihat di merata tempat. Pondok-pondok kedai ini didirikan di tepi-tepi jalan. Tak ada sesuatu yang boleh memperkenalkan apa jenis kedai itu sebenarnya. Tidak ada iklan dan tidak ada pekerja yang berlagak sebagai pekerja. Sepanjang masa boleh dilihat

kedai seperti ini yang roboh. Tidak pula ada sesiapa yang betul-betul meruntuhkan pondok-pondok ini kerana bangunan-bangunannya tidak berharga; diperbuat daripada kayu yang sudah tak berguna dan atap yang sudah buruk.

Ini adalah akibat tidak membuat ketetapan berniaga secara yang sungguh-sungguh dan kekal. Perniagaan tidak merupakan perniagaan dan tidak diterima oleh orang ramai sebagai perniagaan. Akhirnya perniagaan tidak maju, dan sudah tentu tidak menjadi lebih besar. Perniagaan ini tak lama selepas dimulakan akan beransur rugi dan lambat bangat akan tamat riwayatnya.

Sebaliknya kalau ketetapan untuk berniaga dibuat dengan cara yang sungguh-sungguh dan keazaman berniaga yang berkekalan, maka bakal peniaga pun mencari tempat yang betul-betul sesuai walaupun ia terpaksa mengeluarkan bayaran. Bangunan pula akan diperbuat dengan bahan-bahan yang tahan lama dan kukuh supaya alat perniagaan dan barang-barang dapat disimpan di dalam kedai itu. Perhiasan dan penjualan akan dibuat secara teratur dan cukup lengkap. Perhitungan perniagaan juga dibuat supaya kerugian yang mesti dialami pada mulanya dapat diganti apabila perniagaan itu maju.

Oleh kerana semua persediaan ini memakan belanja, tenaga dan mengambil masa, perasaan bertanggungjawab timbul dan peniaga pun tidak lagi menumpukan perhatian kepada kerja-kerja yang lain.

Semua ini hanya akan timbul jika ketetapan hendak berniaga itu dibuat secara sungguh dan berkekalan. Dan perkara-perkara ini akan meyakinkan pembeli-pembeli. Kalau pembeli-pembeli sudah yakin, maka sudah tentu perniagaan akan maju.

Ini adalah sebabnya ditegaskan, bahawa kalau hendak berniaga, ketetapan hendaklah dibuat secara bersungguh-sungguh dan kekal. Kalau ingin berniaga sementara atau sambil-sambilan, adalah lebih baik berdiam diri untuk menunggu peluang makan gaji dan menggunakan modal untuk perbelanjaan biasa.

Ketetapan berniaga secara berkekalan bukanlah bergantung semata-mata kepada cita-cita ingin kekal dalam perniagaan, tetapi juga kepada modal. Banyak bakal-bakal peniaga berkata: bukan tak ingin berniaga, tetapi tak ada modal. Biasanya bagi orang yang menganggur kata-kata inilah yang disebut-sebutkan.

Akan tetapi modal bukan saja wang ringgit. Banyak perkara yang ada pada diri seseorang boleh dijadikan modal. Umpamanya kalau seorang itu kenal banyak orang, ini adalah satu modal oleh kerana kenalan-kenalannya itu akan menjadi pelanggan-pelanggan atau pembeli-pembelinya. Kejujuran adalah satu modal yang besar. Orang yang dikenali sebagai seorang yang jujur, senang mendapat bantuan-bantuan untuk berniaga. Bantuan ini tidak semestinya merupakan modal

pinjaman. Ada bermacam-macam jenis perniagaan yang dilakukan secara "consignment" atau "credit" atau "komisyen". Dalam perniagaan jenis ini hanya orang yang jujur saja yang akan mendapat peluang berkali-kali.

Kerajinan juga menjadi modal. Orang yang malas tidak akan berjaya walaupun modalnya cukup. Sebaliknya orang yang rajin boleh berniaga dengan tidak ada modal. Mencari pelanggan suratkhbar, majalah dan lain-lain barang tidak berkehendakkan modal. Bekerja sebagai "broker" juga tidak berkehendakkan modal. Beribu-ribu jenis barang dan harta dijual melalui broker. Orang rajin boleh mendapat pesanan (order) untuk bermacam-macam barang. Ia hanya perlu rajin dan pandai membuat perhubungan dengan pembeli dan penjual, dan ia akan mendapat komisyen dari penjualan itu. Sekurang-kurangnya orang yang rajin boleh menjaja kuih – satu perniagaan yang keuntungannya tinggi sekali, iaitu 30% dari apa saja yang dijual adalah hak penjaja. Rugi tidak ada sama sekali kerana modal bukan dari penjaja. Cuma tenaga saja hak penjaja.

Tidak segan atau tidak malu juga modal perniagaan. Orang yang pemalu agak susah berjaya dalam perniagaan. Orang yang tidak segan-segan menceritakan kebaikan barang yang dijualnya, orang yang berperasaan bahawa berniaga ialah satu kerja yang tidak hina dan tidak memalukan, orang ini ada modal yang besar dan boleh berjaya di lapangan perniagaan.

Oleh kerana itu, soal tidak ada modal bukanlah satu soal yang mencegah atau menghalang ketetapan untuk berniaga sebagai cara mencari sara hidup. Modal wang memang penting dan berguna, tetapi tidak ada modal tidak bermakna seorang yang menganggur mesti menunggu kerja bergaji ataupun mesti meminjam modal. Modal wang boleh dicari dengan menggunakan modal-modal yang lain. Modal wang yang dikumpul secara bekerja sendiri akan lebih dihargai dan tidak akan senang dihilangkan dengan angan-angan hendak kaya cepat. Perniagaan yang akan menggunakan modal yang dikumpul sendiri tentulah akan dikaji dengan teliti lebih dulu, kerana bakal peniaga tidak ingin wang yang dikumpulkan dengan susah payah itu hilang begitu saja.

Sebaliknya perniagaan yang hendak dimulakan dengan modal yang dipinjam, biasanya jarang benar difikirkan dengan cukup teliti. Satu contoh yang terang ialah cerita seorang peladang yang ingin menyambut seruan supaya berniaga. Ia pun datang hendak meminjam \$5,000 untuk membeli sebuah perniagaan barang-barang runcit di sebuah pekan kecil. Ia sama sekali tidak mempunyai pengalaman tentang perniagaan yang hendak dijalankan itu. Bila ditanya: adakah orang Keling yang mempunyai perniagaan itu hendak menjualkan perniagaannya? Jawabannya ia "fikir" Keling itu akan jual. Bila di-

tanya: apakah \$5,000 cukup untuk membeli perniagaan itu? Jawabannya: ia "agak" \$5,000 itu sudah patut.

Nilai sesuatu perniagaan ialah nilai barang dan harta setelah ditolak hutang-piutang. Termasuk dalam nilai harga perniagaan ialah harga "goodwill" iaitu nilai kemajuan perniagaan tersebut. Di antara semua tafsiran harga sebuah perniagaan, "goodwill" menjadi satu perkara yang susah dinilai. Perkara ini tidak pun terlintas dalam fikiran peladang tadi.

Apa yang terang dalam cerita di atas ialah bakal peniaga itu tidak membuat taksiran dan penilaian dahulu sebelum berusaha mencari modal. Sebabnya modal itu bukanlah dikumpulkan dengan susah payah sendiri. Kerana itu modal tersebut tidak diberikan penghargaan yang sewajarnya. Juga modal yang hendak dipinjam itu ialah modal sepenuhnya. Tidak ada satu sen pun modal yang tidak dipinjam. Di samping itu perhitungan tentang membayar balik modal yang dipinjam itu sudah tentu tidak dibuat.

Akhirnya cita-cita membeli kedai perniagaan runcit itu tidak berhasil kerana Keling tuannya kedai itu sebenarnya tidak mahu menjual perniagaannya.

Cerita ini menunjukkan bahawa orang yang bercita-cita hendak berniaga dengan modal yang datang dari orang lain, jarang sekali betul-betul berazam hendak berniaga. Contoh di atas memperlihatkan bakal peniaga tidak berusaha untuk memikirkan dan memperhitungkan dengan teliti dan mendalam tentang perniagaan yang hendak dibuatnya. Orang yang membuat keputusan hendak berniaga dengan meminjam modal seratus peratus, tidak akan mendapat kejayaan.

Oleh sebab itu hendak membuat ketetapan untuk masuk ke bidang perniagaan, kajian pertama yang mesti dibuat ialah tentang modal yang ada pada diri sendiri, baik wang ringgit, atau kebolehan, atau kemahiran, atau kejujuran, atau lain-lain yang menjadi modal. Selepas itu pilihlah, jika boleh, satu perniagaan yang menggunakan 100% modal wang yang ada pada diri sendiri. Jika tidak, sekurang-kurangnya 25% dari modal mestilah ada pada bakal peniaga.

Kalau pinjaman modal terpaksa dibuat, kajian sepenuh dan cukup mendalam mengenai perniagaan mestilah dibuat. Cara-cara untuk membayar balik pinjaman itu mestilah dirancang dari awal dan dengan jujur.

Kalau semua syarat ini disempurnakan sebelum ketetapan berniaga dibuat, maka biasanya, kejayaan yang berkekalan dapat dicapai. Jika syarat-syarat ini tidak dapat dipenuhi, lebih baik tunggu sekejap ataupun tumpukan perhatian kepada perniagaan yang lebih sesuai dengan modal sendiri.

Jangan sekali-kali membiarkan diri dipengaruhi oleh satu-satu perniagaan sehingga syarat-syarat yang perlu diketepikan dan tindakan terburu-buru yang tidak dirancang dilakukan. Tidak ada satu cara yang lebih menjamin kegagalan daripada memasuki perniagaan tanpa berfikir.

Dari perbincangan di atas dapatlah kita membuat kesimpulan berkenaan dengan mengambil ketetapan berniaga, seperti berikut:

- (1) Jangan anggap perniagaan satu kerja yang hina.
- (2) Jika ingin berniaga hendaklah difikirkan supaya perniagaan menjadi usaha yang berkekalan, tidak sementara atau sambilan.
- (3) Jangan membiarkan diri dipengaruhi oleh sesuatu perniagaan kerana orang lain maju dalam perniagaan itu.
- (4) Pilihlah jenis perniagaan yang sesuai dengan pengalaman, kebolehan dan modal.
- (5) Jangan sekali-kali membuat perniagaan dengan modal yang seratus peratus dipinjam.
- (6) Rancangkan perniagaan supaya ia dapat hidup subur, kekal dan akan menjadi lebih besar pada masa hadapan.

3

MEMILIH PERNIAGAAN

Banyak sebab atau faktor yang menarik seseorang memilih perniagaan sebagai usaha utama untuk mencari sara hidup. Tetapi bagi orang yang belum biasa berniaga, kerap kali daya penariknya ialah **keuntungan**. Bakal peniaga tertarik kepada satu-satu perniagaan kerana “nampaknya” perniagaan itu boleh memberikan keuntungan yang besar.

Memanglah keuntungan yang besar patut menarik bakal peniaga. Akan tetapi satu perniagaan yang boleh membawakan keuntungan besar kepada seorang peniaga, belum tentu akan mendatangkan keuntungan yang sama kepada peniaga yang lain. Keuntungan bukan datang kerana jenis perniagaan sahaja, tetapi juga kerana **pengalaman** dan **kebolehan** berniaga. Tiap-tiap perniagaan ada saja halangan-halangan dan ranjau-ranjau yang akan menurunkan jumlah keuntungan yang dijangka tentu dapat.

Melombong umpamanya ialah satu perusahaan yang membolehkan banyak orang-orang Cina menjadi jutawan. Keuntungan dari perusahaan lombong adalah tinggi. Tetapi kerugian juga boleh jadi tinggi. Banyak perkara yang menelan belanja besar yang mesti dihadapi dalam usaha melombong. Bagi orang yang tidak biasa menjalankan perusahaan ini berbagai masalah akan timbul bertalu-talu. Tiap-tiap kali masalah ini timbul, masa dan wang akan hilang. Akhirnya sungguhpun bijih yang dilombong dapat diperah dari bumi, akan tetapi hasil dari penjualan bijih itu tidak dapat menampung perbelanjaan yang telah dikeluarkan.

Demikianlah, banyak perusahaan dan perniagaan yang nampak dari luar boleh mendatangkan untung yang banyak. Tetapi kalau diusahakan oleh peniaga yang baru, untung yang nampak jelas dari luar itu, meresap bila dikejar.

Oleh sebab itu keuntungan sahaja tidak seharusnya menjadi pertimbangan kita untuk memilih jenis perniagaan. Yang lebih perlu ditimbang ialah pengalaman dan pengetahuan kita tentang perniagaan dan perusahaan itu. Tetapi kebanyakan orang Melayu bukanlah lahir dari keluarga perniagaan, dan mungkin tidak ada pengalaman langsung. Jadi di manakah boleh mendapat pengalaman dan pengetahuan?

Jawabnya tiap-tiap orang biasanya ada pengalaman yang boleh menolong ia memilih perniagaan yang sesuai. Kalau tidak ada, ia boleh mencari pengalaman atau pengetahuan yang diperlukan sebelum

menceburkan diri dalam perniagaan itu. Apa yang diperlukan ialah sedikit masa untuk memerhati dan memikirkan serta membuat perhitungan sebelum keputusan yang muktamad dibuat.

Cara yang paling baik untuk mencari pengalaman ialah dengan menjadi pekerja dalam perniagaan itu. Jika ini tidak dapat dilakukan, perhatikanlah cara-cara perniagaan itu dijalankan dari luar. Kalau sanggup berusaha sedikit memang ada perniagaan-perniagaan yang boleh dipelajari dengan cara ini. Boleh juga dengan bertanya kepada orang-orang yang sudah biasa berniaga. Sungguhpun tidak semua hal akan diceritakan, tetapi sedikit sebanyak ada juga pengetahuan yang berguna. Akhir sekali ada buku-buku dan tulisan-tulisan berkenaan dengan ilmu perniagaan yang boleh memberikan pengetahuan tentang bermacam-macam jenis perniagaan dan masalah-masalah yang bersangkutan dengannya.

Bagaimanapun, semua cara mencari pengalaman memakan masa. Tidak ada jalan yang mudah dan cepat. Akan tetapi masa dan tenaga yang terbuang itu tidaklah sia-sia, kerana pengetahuan dan pengalaman amatlah mustahak.

Syarat-syarat yang disebutkan di atas ini mestilah dipenuhi dalam membuat pertimbangan untuk memilih perniagaan. Jika ini sudah dilakukan atau dipenuhi soal memilih jenis perniagaan tidaklah menjadi masalah lagi.

Apabila kebolehan dan pengalaman telah dikaji, dengan mudah pula dapat dikatakan sejauh mana kesanggupan atau kemampuan kita untuk menjalankan perniagaan itu. Soal wang modal akan menjadi halangan hanya jika pemilihan perniagaan tidak sesuai dengan kewangan. Dan supaya perniagaan dapat disesuaikan dengan modal, kita boleh membahagikan perniagaan kepada beberapa jenis mengikut modal wang.

1. Perniagaan yang tidak perlu wang modal

Perniagaan sebagai ejen berkomsyen tidak berkehendakkan modal wang. Perniagaan jenis ini sesuai untuk jenis yang paling kecil hingga kepada jenis yang terlibat berjuta-juta ringgit. Menjaja kuih adalah satu jenis ejen komisyen yang tinggi untungnya. Biasanya penjaja mendapat 30% dari harga jualan kuih. Jumlah 30% ini boleh jadi lebih tinggi daripada keuntungan yang didapati oleh pembuat kuih sendiri, kerana modal dan kerja semuanya ditanggung oleh pembuat kuih. Jika kuih laku penjaja dapat 30%. Jika tidak laku langsung penjaja tidak rugi barang satu sen pun. Yang menanggung kerugian adalah pembuat kuih. Ejen komisyen untuk perniagaan-perniagaan yang besar tidak akan dapat merasai keuntungan yang peratusannya begitu besar.

Lain-lain perniagaan kecil yang tidak bermodal sama sekali ialah mencari pelanggan suratkhbar dan majalah, menjadi broker tanah dan harta, mengumpul siji-siji untuk dimasukkan dalam sarung plastik, membuat salinan photostat dan lain-lain lagi yang boleh difikirkan bakal peniaga yang jujur. Bagi perniagaan yang besar, perniagaan jenis ejen komisyen ini tidak ada batasnya.

2. Perniagaan yang modalnya sebahagian saja dikeluarkan oleh peniaga.

Bukan semua perniagaan memestikan peniaga membeli semua barang yang hendak dijualnya. Banyak perniagaan yang barang jualannya tidak melibatkan modal peniaga sendiri. Kedai kopi umpamanya memerlukan modal untuk gerai dan belanja-belanja yang murah untuk kopi, gula, dan alat-alat. Kuih boleh dijual secara komisyen. Makanan-makanan lain boleh dijual oleh orang lain, yang bukan sahaja akan menarik pelanggan minuman, tetapi akan membayar sewa tempat pula. Roti dan minuman botol boleh dijual secara komisyen atau "consignment" iaitu pekedai hanya membayar jika barang itu laku.

Kedai kecil di kampung juga boleh mendapat bermacam-macam barang yang boleh dijual tanpa modal. Bagi kedai-kedai yang menjual barang-barang letrik, banyak barang-barang yang dijual secara komisyen, "consignment" atau sistem kredit (credit system). Sistem kredit membolehkan penjual membayar harga barang itu dalam tempoh tertentu, kadang-kadang sampai tiga bulan. Dalam masa tiga bulan itu, boleh jadi semua yang dibekalkan oleh pemborong sudah dijual. Dengan cara ini modal peniaga tidak terlibat.

Bagi peniaga yang dikenal kerana kejujuran, kecekapan dan tidak lokek, boleh jadi hanya perlu mengeluarkan 30% sahaja dari modal penuh. 70% lagi ditanggung oleh pemborong atau sesiapa yang menggunakan tempatnya untuk menjual. Dari perniagaan yang 70% ini tidak ada kerugian yang ditanggung. Tetapi jika ada untung dialah yang akan mendapat bahagian yang terbesar. Perkara yang selalu mesti diawasi ialah menggunakan wang jualan barang-barang yang dibekal oleh pemborong secara kredit. Mungkin kalau wang ini digunakan oleh peniaga, ianya tidak akan dapat membayar kepada pemborong apabila genap masa kredit yang diberi. Sekali pemborong hilang kepercayaan kepada peniaga, maka kreditnya pun akan ditamatkan.

3. Perniagaan yang 100% modalnya mesti dikeluarkan.

Bagi orang yang belum dikenal oleh pemborong, wang tunai selalu diminta untuk pesanan barang-barang. Bagi perniagaan kecil, terutama menjual makanan yang sudah siap, semua modal mestilah dikeluarkan oleh peniaga.

Oleh kerana itu, biasanya perniagaan yang kecil memerlukan modal sendiri sepenuhnya (100%). Tetapi perniagaan jenis kecil ini, peratus keuntungannya besar. Kadang-kadang keuntungan boleh jadi 100% atau lebih. Ini bermakna, apabila setengah saja daripada barang itu sudah dijual, peniaga sudah mendapat balik modalnya dan yang bakinya itu adalah keuntungan semata-mata.

4. Perniagaan yang memerlukan modal pinjaman

Hampir semua perniagaan yang besar memerlukan modal yang dipinjam, kerana modalnya pun besar. Dan modal besar boleh memberi untung yang besar. Akan tetapi peratus keuntungan kerap kali lebih kecil dari perniagaan kecil. Umpamanya kalau keuntungan 10% dari modal \$10,000 maka jumlah keuntungannya \$1,000. Tetapi kalau modal \$100 dan untung 10% juga, maka jumlah keuntungannya ialah \$10/- sahaja. Jumlah ini tentulah sedikit sangat kalau dibandingkan dengan jumlah untung \$1,000 dari modal \$10,000.

Oleh kerana jumlah keuntungan dari perniagaan yang modalnya besar nampaknya besar, maka banyaklah peniaga dan bakal peniaga yang ingin membesarkan perniagaan. Mereka berpendapat kalau modal dapat ditambah dengan meminjam wang terlebih, keuntungan mereka juga akan bertambah.

Fikiran seperti ini adalah singkat, kerana wang yang dihutang mesti dibayar pokok dan faedahnya. Ini bermakna kalau wang \$10,000 dipinjam selama 5 tahun dengan faedah 10%, maka jumlah yang mesti dibayar balik adalah \$15,000 pokok dan faedah. Kalau keuntungan dari modal \$10,000 itu adalah \$1,000 pada setahun, maka dalam lima tahun baru dapat dibayar faedahnya saja (\$5,000). Ini pun dengan syarat tidak satu sen pun dari keuntungan itu diambil oleh peniaga. Dan hutang pokok (\$10,000) tidak juga dapat diselesaikan.

Untuk membayar balik semua hutang itu, perniagaan mestilah mendatangkan keuntungan sekurang-kurangnya \$15,000 dalam 5 tahun, iaitu \$3,000 setahun ataupun 30% dari modal. Ini bererti kalau dapat untung 30% setahun, hanya lepas 5 tahun baharulah peniaga dapat menggunakan wang keuntungannya.

Demikianlah, tiap perniagaan yang memakai modal pinjaman, perhitungan seperti ini mestilah dibuat. Kalau tidak bererti peniaga itu tidak faham masalah perniagaan, ataupun ia tidak jujur pada dirinya sendiri. Akibatnya ialah kerugian!

Berdasarkan empat jenis perniagaan yang dikemukakan di atas ini, bakal-bakal peniaga bolehlah membuat kajian tentang apakah jenis yang sesuai dengan modal yang ada padanya. Pilihan yang paling baik ialah menumpukan perhatian kepada jenis yang berkehendakkan modal

100% dari peniaga sendiri. Walaupun perniagaan itu kecil, banyak perkara yang akan membawa kerugian dapat dielakkan. Jenis perniagaan yang mesti dielak oleh peniaga baru ialah perniagaan yang berkehendakkan modal pinjaman 100%.

Kesimpulannya pilihlah jenis perniagaan yang sesuai dengan kesanggupan, pengetahuan, pengalaman dan modal sendiri. Kajiilah keempat faktor itu sebaik-baiknya. Dan janganlah mudah percaya kalau ada orang yang mengatakan ada perniagaan yang mudah dan boleh membawa keuntungan dengan cepat dan banyak.

4

MODAL

Dalam Bab 2 yang lalu telah pun dinyatakan bahawa modal bukanlah bererti wang semata-mata. Akan tetapi kebanyakan perniagaan berasaskan wang sebagai modal. Sebab inilah banyak orang Melayu yang ingin berniaga berasa kecewa kerana tidak ada modal atau kurang modal. Yang demikian dalam bab ini khusus akan dibincangkan masalah modal wang.

Sebenarnya soal tidak ada modal atau kurang modal tidaklah timbul kalau pemilihan perniagaan dibuat mengikut panduan yang diberikan dalam bab yang lalu, iaitu perniagaan hendaklah dipilih berdasarkan modal yang ada di tangan. Malangnya banyak bakal peniaga lebih tertarik pada keuntungan yang besar, bukan kepada kemampuannya berniaga dalam bidang yang dipilihnya.

Umpamanya banyak orang tertarik kepada perusahaan melombong disebabkan banyak orang yang sudah kaya kerana melombong. Tetapi orang selalu lupa bahawa kebanyakan daripada pelombong-pelombong yang kaya adalah tua-tua belaka. Mereka terpaksa berusaha keras dan mengalami berbagai cubaan berpuluh-puluh tahun sebelum mereka berjaya. Juga bagi tiap orang yang berjaya dan kaya, biasanya ada sepuluh yang menjadi papa dan merana. Sebab itulah orang Melayu yang memasuki bidang ini dengan gopoh-gapah hampir semuanya gagal. Yang berjaya hanyalah orang yang makan "royalty" saja.

Ini tidaklah bermakna orang Melayu tidak boleh melombong. Kenyataan di atas adalah untuk mengingatkan bahawa melombong berkehendakkan modal yang banyak untuk mengatasi bermacam-macam masalah yang akan timbul dari semasa ke semasa. Kebanyakan masalah-masalah ini tidak dapat ditentukan berapa banyakkah belanja yang mesti ditambah untuk menyelesaikannya. Di antara masalah-masalah itu termasuklah lambat mendapat kebenaran, hujan, jenis tanah yang merosakkan jentera, pekerja yang susah dikawal, penyelewengan, penipuan, tanah runtuh, kaji bumi yang tidak tepat, dan bermacam-macam lagi masalah yang kalau tidak memaksa tambahan modal, sekurang-kurangnya menghalang pendapatan.

Oleh kerana itu kalau diharapkan hasil perlombongan untuk membayar belanja kerja-kerja permulaan, maka kerap kali pemodal terpaksa berhutang beberapa kali kerana hasil tidak dapat sedang belanja harian dan lain-lain belanja mesti dikeluarkan. Kerana itu untuk

melombong bukan saja diperlukan modal yang cukup tetapi mestilah ada modal yang lebih daripada cukup.

Keterangan tentang belanja melombong ini adalah suatu contoh yang menunjukkan bahawa modal bagi satu-satu perusahaan, kecil atau besar, mestilah lebih daripada cukup. Perniagaan orang-orang Melayu kerap kali tidak cukup modal. Ini ternyata daripada peristiwa yang berlaku apabila Pasar Yaakob (Alor Setar) dirobuhkan, dan peniaga-peniaga disuruh membuka perniagaan di bangunan baru (Pasar Serbaneka) yang dibangunkan oleh Kerajaan.

Pasar baru yang disediakan oleh Kerajaan ini memang lebih baik daripada Pasar Yaakob. Malangnya waktu peniaga Pasar Yaakob disuruh pindah ke pasar Serbaneka itu, kawasan itu masih terpencil. Tidak ada kedai-kedai lain yang berdekatan dengannya, dan jalan-jalan ke pasar terdedah kepada hujan dan panas. Tidak ada "kakilima" di sepanjang Jalan Badlisyah yang menuju ke pasar baru yang terpencil itu.

Perniagaan di Pasar Serbaneka ini baru akan maju setelah kompleks perniagaan (shopping complex) dan stesen bas yang berdekatan dengannya siap dan digunakan, dan bangunan-bangunan baru di Jalan Badlisyah siap didirikan.

Akan tetapi peniaga yang awal-awal lagi dikejar ke Pasar Serbaneka itu tidak sanggup menunggu tiga empat tahun sampai perniagaan di kawasan ini maju. Mereka tidak mempunyai modal yang cukup. Mereka tidak sanggup mengalami kerugian awal untuk menunggu keuntungan yang lambat datang. Perbelanjaan hari-hari bergantung kepada perniagaan hari-hari. Oleh itu jika lambat mendapat keuntungan, perniagaan terpaksa ditutup. Kalau modal banyak, maka perbelanjaan harian tidak terpaksa bergantung kepada hasil jualan harian. Dan semua perbelanjaan harian ini – sepatutnya dijumlah sebagai modal juga – akan dapat diganti apabila perniagaan meningkat maju.

Dari keterangan ini jelaslah, bahawa bagi peniaga-peniaga yang berpindah ke Pasar Serbaneka ini, modal cukup sebenarnya tidak cukup. Mereka memerlukan modal yang lebih daripada cukup untuk menutup kerugian dalam masa permulaan.

Jelaslah daripada contoh-contoh ini bahawa semua perniagaan berkehendakkan modal yang lebih daripada cukup. Tetapi berapa banyakkah yang benar-benar cukup? Jika pemilihan perniagaan tidak didorong oleh "cerita untung besar", dan berdasarkan kemampuan diri sendiri, maka modal yang lebih daripada cukup itu bererti modal yang cukup untuk menutupi segala perbelanjaan dalam masa permulaan satu atau dua tahun. Kerana dalam masa permulaan itu perniagaan belum cukup maju, malah mungkin rugi. Maka belanja harian tidaklah dapat diambil dari jualan. Dan semua perbelanjaan harian ini mestilah dijumlah sebagai modal juga.

Oleh yang demikian, untuk mengetahui modal yang sebenarnya maka segala perbelanjaan mestilah termasuk dalam kira-kira. Ini bermakna bukan saja belanja membeli barang-barang yang hendak dijual, tetapi termasuk juga **belanja tempat, alat-alat, sewa, gaji pekerja untuk setahun, lesen-lesen, iklan, hiasan, faedah dari wang pinjaman dan apa saja yang dibelanjakan untuk perniagaan itu.** Kerap kali apabila semua ini dikira, maka modal yang ada tidak mencukupi. Dan jalan keluar yang paling mudah ialah meminjam wang.

Akan tetapi jalan yang paling baik dan tidak membahayakan ialah memilih perniagaan lain yang modalnya lebih kecil, yang cukup dengan modal di tangan. Ataupun membuat perniagaan itu juga tetapi agak kecil, sesuai dengan modal yang ada. Jika perniagaan seperti yang dirancang itu diteruskan juga tanpa menghirau modal yang ada, maka biasanya perniagaan itu akan gagal.

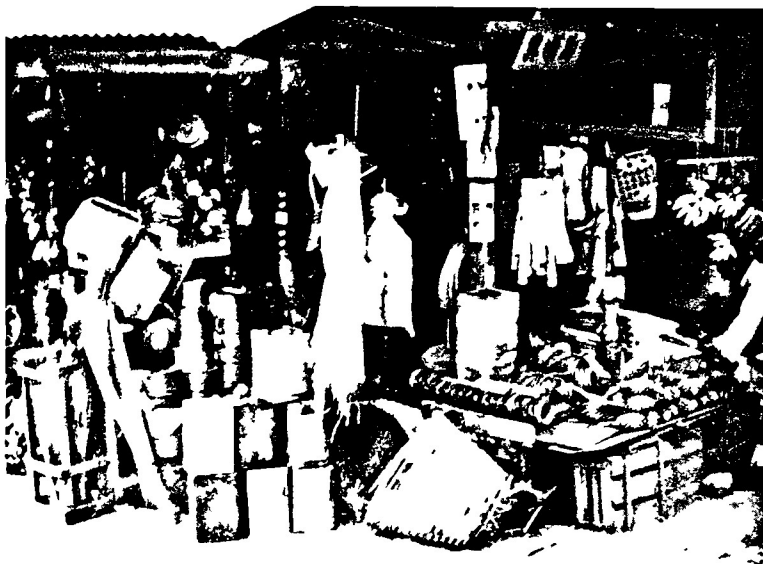
Perniagaan yang kecil tidak patut dihina. Kerana biasanya, peratus keuntungannya lebih besar daripada perniagaan yang besar. Perniagaan besar yang bermodal berjuta-juta ringgit, yang termasuk dalam senarai pasaran saham, biasanya memberikan keuntungan 12% pada satu tahun. Ini pun selepas satu atau dua tahun perniagaan berjalan. Sebaliknya perniagaan kecil boleh memberikan keuntungan 30,000% setahun.

Umpamanya, menjual kacang. Modal \$5.00 untuk membeli kacang dan merebusnya, boleh dijual sehingga habis dalam masa satu hari, dengan pendapatan kasar \$10.00. Ini bermakna modal \$5.00 mendatangkan keuntungan \$5.00 pada satu hari, iaitu keuntungan 100% pada satu hari. Kalau perniagaan ini dilakukan 300 hari dalam satu tahun, maka keuntungan bersih ialah \$1,500.00 iaitu 30,000% satu tahun. Kalau modal \$5.00 ini digunakan untuk membeli saham dari perniagaan besar, keuntungan dalam satu tahun ialah 60 sen sahaja, jika peratus keuntungan 12% setahun.

Nyatalah modal sedikit tidak menjadi masalah, kalau dipilih perniagaan yang sesuai. Dan dari segi pendapatan adalah lebih baik membuat perniagaan yang kecil daripada mengejar perniagaan yang besar.

Pengalaman mengajar kita, bahawa kalau kehendak hati diikuti, modal tidak pernah cukup. Orang yang ada \$100.00 selalu berpendapat boleh berniaga kalau ada \$1,000. Tetapi bagi orang yang ada \$1,000 pun tidak cukup juga. Katanya kalau ada \$10,000 maka ia akan dapat membuat perniagaan yang tetap akan maju. Malangnya bagi orang ada \$10,000 pun tidak cukup juga. Kalaulah ada \$20,000 atau \$30,000 alangkah baiknya. Beginilah angan-angan peniaga yang tidak banyak bezanya dengan Mat Jenin.

Apabila kita membuka kedai, maka hendaklah dipastikan supaya makin hari barang-barang makin bertambah, kerana ini adalah tanda kedai yang maju. Dan kedai yang maju, yang penuh atau makin banyak barang-barang, akan menarik makin banyak pembeli. Kedai yang makin lama makin kurang barangnya, menandakan kemerosotan. Dan ini bererti pembeli-pembeli, bukan saja tidak bertambah, malah yang sudah adapun akan lari ke kedai lain.



**Kedai Yang Penuh Sesak Dengan Bahan Jualan
Maju dan Menarik Pelanggan**

Akan tetapi bertambah barang bererti memerlukan wang. Dan dalam masa-masa permulaan biasanya wang untuk membeli barang-barang tambahan itu tidaklah boleh diharapkan dari jualan harian. Sebab itu jumlah modal mestilah dianggarkan supaya cukup untuk membeli barang-barang tambahan dalam masa-masa permulaan ini. Dan satu cara yang paling selamat ialah dengan membeli barang-barang sedikit kurang pada masa permulaan. Modal yang ada dijimatkan sedikit. Kemudian, setelah perniagaan berjalan barulah barang-barang ditambah secara beransur-ansur. Ini bererti, modal yang ada janganlah dihabiskan semua sekali ketika memulakan perniagaan itu.

Dari perbincangan di atas dapatlah kita membuat kesimpulan:

1. Modal bukanlah menjadi satu masalah, kalau pemilihan

jenis perniagaan dibuat berpandukan modal yang ada di tangan.

2. Seboleh-bolehnya janganlah meminjam modal, terutama bagi orang yang tidak biasa berniaga.
3. Jumlah modal yang dikehendaki mestilah termasuk bukan saja bahan-bahan yang akan dijual tetapi juga:
 - a. belanja menyediakan tempat yang sesuai
 - b. Sewa tempat
 - c. Iklan
 - d. Hiasan
 - e. Gaji pekerja (jika ada)
 - f. Lesen-lesen dan cukai.
4. Modal mestilah termasuk untuk pembelian bahan-bahan tambahan apabila perniagaan berjalan. Ini perlu untuk menunjukkan bahawa perniagaan semakin maju.
5. Modal mestilah cukup untuk belanja perniagaan selama sekurang-kurang satu tahun. Ini perlu untuk menampung keadaan tidak untung yang dialami oleh semua perniagaan pada waktu permulaan. Jangka masa untuk mendapat keuntungan, bergantung kepada jenis dan besarnya perniagaan. Semakin besar perniagaan, semakin lama mesti ditunggu sebelum mendapat keuntungan.

Kalau semua perkara di atas ini diperhitungkan, mungkin bakal peniaga akan kecewa kerana mendapati modal yang ada tidak cukup. Akan tetapi lebih baik kecewa dulu daripada kecewa kemudian setelah wang yang ada itu habis. Dan perlulah ditegaskan sekali lagi, sekiranya, setelah semua perkara di atas diperhitungkan dan didapati modal tidak cukup, maka lebih baiklah memilih perniagaan lain daripada meneruskan juga perniagaan itu. Inilah cara yang bijaksana.

5

TEMPAT

Tempat menjadi salah satu perkara yang penting dalam perniagaan. Semua orang tahu, walaupun perkara-perkara lain dapat diatasi, kalau tempat yang dipilih tidak sesuai perniagaan tidak akan maju.

1. Seorang bakal peniaga, semasa di Kuala Lumpur untuk pertama kali telah masuk ke sebuah "snack-bar". Kedai ini sebenarnya kedai kopi ala Amerika. Kebersihan, kecantikan kerusi meja, pakaian seragam pelayan, hawa dingin, lampu yang berwarna-warni sangat menarik hati peniaga ini. Sungguhpun harga makanan agak mahal dibandingkan dengan kedai kopi biasa, namun ia tidak merasa tertipu. Dan ia membuat keputusan, bila berkunjung ke Kuala Lumpur ia akan selalu minum di "snack-bar".

Kemudian terlintas dalam fikirannya: mengapa ia tidak membuka "snack-bar" di pekannya sendiri. Tentu banyak orang yang ingin minum dan makan dalam "snack-bar" yang cantik dan tenang seperti itu. Dan ia cukup yakin perniagaannya akan maju.

Apabila balik ke pekan kecilnya mulailah dia membuat persediaan untuk membuka sebuah "snack-bar". Modalnya tidak begitu cukup. Tetapi tidak menjadi soal. Hawa dingin tak perlu dipasang. Tempat tak perlu yang sewanya mahal. Perhiasan cukup yang murah-murah. Dan macam-macam belanja yang fikirnya tak perlu bolehlah dipotong. Akhirnya jadilah sebuah "snack-bar" yang rendah mutunya, tidak sehebat "snack-bar" di Kuala Lumpur. Cuma harga makanan dan minuman saja yang hampir sama dengan di Kuala Lumpur.

Apabila perniagaan dimulakan banyak juga orang yang datang. Tetapi belanja harian (over head) terlalu tinggi, dan keuntungan tidak dapat menutup perbelanjaan itu. Kerana itu macam-macam perbelanjaan terpaksa dipotong lagi. Tetapi harga makanan tidak boleh diturunkan. Maka jadilah harga mahal tidak berpatutan dengan keadaan tempat dan alatan, layanan dan makanan.

Akhirnya pelanggan pun beransur kurang. Orang yang datang pada masa permulaan itu hanyalah kerana hendak mencuba kedai fesyen baru. Kesudahannya, perniagaan fesyen baru yang ditiru dari Kuala Lumpur itu pun tamat.

Inilah satu contoh perniagaan yang tidak sesuai tempatnya. Orang-orang yang makan minum di kedai di pekan kecil jauh bezanya dengan yang di pekan besar. Jumlah orang di pekan besar lebih ramai



Dr. Mahathir bin Mohamad lahir di Alor Setar pada 20hb. Disember 1925. Mendapat didikan di Sekolah Melayu Seberang Perak dan Maktab Sultan Abdul Hamid, Alor Setar sebelum melanjutkan pelajaran ke Universiti Malaya (Singapura) dan memperoleh Ijazah M.B.B.S.

Beliau sangat aktif dalam politik, pernah menjadi Exco UMNO Pusat dan Anggota Parlimen bagi kawasan Kota Setar Selatan tahun 1964-69. Selain dari tugasnya sebagai doktor bersendirian, beliau juga adalah ahli Dewan Negara dan Pengerusi FIMA.

Menyedari hakikat kemunduran bumiputera dalam sektor perusahaan dan perdagangan mendorongkannya menghasilkan buku kecil ini. Sebelum ini beliau pernah menghasilkan buku yang bertajuk 'MALAY DILEMMA' dan banyak menulis karangan-karangan yang bercorak politik dan perubahan dalam berbagai majalah dan akhbar.