

CIRI-CIRI PENTING SEORANG USAHAWAN BAGI MENANGANI CABARAN MEMULAKAN PERNIAGAAN

Muhammad Shukri Bakar

Azahari Ramli

Rosli Mohd Saad

School of Business Management, Universiti Utara Malaysia

shukribakar@uum.edu.my

Sinopsis

Kajian kes ini ialah berkenaan dengan pengalaman dan perjalanan dalam kehidupan seorang usahawan bernama Tuan Haji Zambri bin Ahmad. Selepas menamatkan pengajian Hj. Zambri telah memulakan kerjayanya dalam beberapa buah syarikat swasta. Beliau seterusnya bergiat dalam bidang perniagaan dengan menubuhkan beberapa syarikat seperti Memo Baru Sdn Bhd. dan kemudiannya Best Bothworld Sdn Bhd. Kajian kes ini memaparkan ciri-ciri utama yang perlu dimiliki seseorang usahawan bagi menangani cabaran untuk memulakan perniagaan. Selain dari itu kajian kes ini membolehkan pelajar mengenalpasti cabaran-cabaran yang sering dihadapi oleh usahawan dalam dunia perniagaan.

Latar Belakang

Tuan Hj. Zambri Bin Ahmad adalah ahli kepada sebuah koperasi yang aktif yang sedang beroperasi di Pulau Pinang. Beliau telah bergiat aktif dalam koperasi berkenaan selama 19 tahun bermula pada tahun 1998. Pada masa yang sama, beliau juga adalah seorang usahawan yang menjalankan pelbagai jenis perniagaan. Hari ini beliau sedang memberikan tumpuan kepada projek penjanaan elektrik dengan menggunakan air laut dan pengimportan buah kelapa dari negara jiran. Tumpuan tenaga, masa, wang dan segalanya ditumpukan kepada kedua-dua jenis perniagaan ini. Projek penjanaan elektrik diletakkan sebagai projek untuk perolehan jangka panjang dan perniagaan pengimportan buah kelapa diletakkan sebagai aktiviti perolehan bagi jangka pendek. Walau bagaimanapun, teras perniagaan syarikat Hj. Zamri adalah dalam bidang pembinaan.

Apa yang merunsingkan Hj. Zamri pada ketika ini ialah perniagaan pengimportan buah kelapa dari negara jiran. Beliau telah mengalami kerugian sebanyak RM25,000.00 disebabkan berlakunya penipuan oleh pihak-pihak yang berurusan dengan beliau. Pihak-pihak ini termasuklah ahli politik, pihak berkuasa dan peniaga kelapa di negara berkenaan.

Semua wang telah diberikan untuk membawa masuk buah kelapa tersebut lesap begitu sahaja. Sehingga ke hari ini tidak nampak sebiji pun buah kelapanya mendarat di Pelabuhan Pulau Pinang.

Dalam mengisahkan kejadian ini Hj. Zamri berkata “saya ditipu hidup-hidup oleh mereka”. Terlihat rasa kecewa di raut wajahnya semasa menceritakan kejadian berkenaan. Antara kejadian yang mungkin tidak akan dilupakan oleh beliau ialah beliau telah diminta untuk membayar perkhidmatan kapal yang akan mengangkutan buah kelapa ke Pelabuhan Pulau Pinang oleh individu yang diminta oleh beliau untuk mengurus perkara tersebut. Individu itu telah diperkenalkan oleh seorang individu yang agak berpengaruh. Individu yang telah diperkenalkan kepada Hj. Zamri turut menjadi wakil kepada penjual kelapa di negara berkenaan.

Hj. Zamri telah pergi ke negara tersebut dan menyerahkan wang kepada wakil penjual kelapa untuk urusan perkhidmatan kapal. Pada keesokan harinya apabila beliau tiba di pelabuhan, di dapatnya kapal yang dimaksudkan tidak pernah wujud dalam daftar perkapalan pihak pengurusan pelabuhan. Malah buah kelapa yang akan diangkut juga tiada. Bila beliau cuba menghubungi semua pihak yang terlibat dengan urusan perniagaan buah kelapa ini melalui telefon, panggilannya sudah tidak disambut.

Gagal dan ditipu dalam perniagaan pengimportan buah kelapa sudah dianggap sebagai asam garam dalam perniagaan oleh Hj. Zambri. Walaupun sudah menjangkau dewasa, sesiapa pun boleh tertipu dalam urusan perniagaan jika urusan tersebut tidak diteliti dan diperhalusi dengan sewajarnya. Bagi Hj. Zambri kegagalan dalam urusan tersebut berpunca daripada dirinya yang gagal untuk menyelidiki amalan perniagaan di negara berkenaan. Bersikap “ambil mudah” dan terlalu senang mempercayai orang lain dalam perniagaan perlu dielakkan dan setiap tindakan yang akan diambil mestilah diteliti dengan selengkapnya.

Hal ini agak meresahkan Hj. Zambri memandangkan beliau ingin mempunyai sebuah organisasi perniagaan yang dapat diwariskan kepada anak-anaknya. Hj. Zambri berpendapat apa jua perniagaan yang dijalankan mestilah berada dalam keadaan yang stabil dan dapat diterus dan dikembangkan lagi oleh anak-anaknya. Dengan keadaan ekonomi pada hari ini, adalah sukar untuk anak-anaknya mendapatkan pekerjaan. Oleh itu, melalui perniagaanlah beliau menjangkakan anak-anaknya mampu untuk berkerjaya dan bidang perniagaan jugalah yang akan menjadi sumber pendapatan utama mereka.

Hj Zambri sebenarnya mula secara aktif menjalankan perniagaan sejak tahun 2005. Sebelum ini beliau tidak tahu dan tidak yakin tentang potensi perniagaan kepada kehidupan diri dan keluarganya. Melalui pengalaman kerja dan penglibatan aktif beliau dalam koperasi telah banyak membuka minda dan mata beliau tentang perniagaan. Mengimbau kembali kisah hidupnya, pengalaman lalu amat bermakna buat beliau yang menjadi panduan pada kehidupan hari ini.

Sepanjang Kehidupan

Hj. Zambri telah memulakan alam persekolahan beliau di Sekolah Kebangsaan Sungai Ara, Pulau Pinang sebelum berpindah ke sebuah sekolah ternama di Pulau Pinang iaitu Penang Free School di mana beliau belajar dari tingkatan satu sehingga tingkatan tiga. Seterusnya Hj. Zambri meneruskan persekolahan beliau ke Sekolah Menengah Teknik Tunku Abdul Rahman di Georgetown, Pulau Pinang dari tingkatan tiga hinggalah ke tingkatan lima. Beliau kemudiannya menyambung semula persekolahan beliau di Penang Free School untuk menduduki tingkatan enam bawah dan tingkatan enam atas. Setelah menamatkan alam persekolahan beliau telah melanjutkan pelajaran ke peringkat diploma di Institut Teknologi MARA (sekarang dikenali sebagai UiTM) Shah Alam, Selangor dalam bidang perbankan. Seperti mana remaja lain, sebaik saja selesai pengajian, beliau mula mencari pekerjaan bagi menampung kehidupan keluarganya. Beliau memulakan kerjaya pada akhir tahun 1987 di sebuah syarikat broker saham yang bernama ACE Commercial Sdn Bhd di Kuala Lumpur. Syarikat ini bergiat dalam bidang pembrokeran dan jual beli komoditi seperti minyak sawit, getah, kapas dan lain-lain lagi.

Kerjaya sebagai *dealer representative* di ACE Commercial adalah agak mencabar terutamanya apabila Hj Zamri terpaksa mencari pelanggan-pelanggan yang berminat untuk melabur dalam urusan jual beli komoditi. Dalam usia yang masih muda dan kurang berpengalaman serta ditambah dengan persekitaran ekonomi negara yang agak perlahan, keupayaan mencari pelanggan adalah terhad. Keadaan ini telah memberi kesan kepada pendapatan bulanan Hj. Zamri. Setelah bekerja selama satu tahun beliau menyedari kerjaya dalam bidang berkenaan tidak menjanjikan pendapatan tetap sebanyak seperti yang diidamkannya.

Haji Zambri mengambil keputusan untuk pulang ke Pulau Pinang dan sejurus kemudian pada pertengahan tahun 1988 beliau mendapat pekerjaan di sebuah hotel iaitu Penang Mutiara

Beach Resorts sebagai juruwang di bahagian *Food and Beverages*. Selepas itu pada tahun 1989, Haji Zamri telah berpindah ke syarikat pengeluar lift iaitu Toshiba WS Elevators Sdn Bhd dengan berkhidmat sebagai seorang pegawai eksekutif. Tuan Haji Zamri kemudiannya telah berpindah kerjaya ke bidang yang lebih sesuai dengan kelulusan beliau iaitu di sebuah bank bernama Ban Hin Lee Bank pada tahun 1991. Beliau ditugaskan sebagai pegawai di jabatan *premises* dan seterusnya dipindahkan pula ke jabatan pembangunan perbankan. Selanjutnya selepas tujuh tahun berkhidmat di Ban Hin Lee Bank, beliau telah sekali lagi bertukar kerjaya pada tahun 1996 ke sebuah syarikat pembrokeran saham terkenal iaitu Hwang DBS Securities Bhd. Beliau bertugas sebagai remisier di bahagian saham institusi. Seterusnya pada tahun 1998 beliau telah bekerja pula dengan sebuah lagi syarikat pembrokeran saham iaitu Phillip Securities Bhd yang bergiat dalam bidang “future commodities”.

Walaupun bekerja dengan orang lain, hati beliau tetap berkeinginan untuk terlibat dalam dunia perniagaan. Pada tahun 2005, beliau telah menubuhkan Memo Baru Sdn Bhd untuk membekalkan daging sejuk beku dan sayuran kepada Pasaraya Giant yang dibuka Bayan Baru, Pulau Pinang. Menceritakan pengalaman beliau, Hj. Zamri pernah memandu sendiri lori bersama anak sulungnya di pagi hari raya Aidilfitri semata-mata untuk mengedarkan bekalan sayur-sayuran kerana semua pekerja beliau telah bercuti. Peluang perniagaan untuk membekalkan bahan mentah kepada pasaraya berkenaan diperolehi disebabkan kenalan lama beliau semasa di sekolah.

Perniagaan Hari ini untuk Masa Depan

Penglibatan Hj Zamri dalam perniagaan bermula pada tahun 2005 apabila beliau mendapat peluang untuk membekalkan daging sejuk beku dan sayuran kepada Pasaraya Giant di Bayan Baru, Pulau Pinang. Peluang Hj Zamri untuk berniaga berpunca daripada terma-terma perjanjian antara pihak pengurusan Giant dengan pihak sebuah koperasi di mana Hj Zamri telah menjadi ahlinya. Antara terma-terma berkenaan menyatakan bahawa pihak pengurusan Giant perlu mengutamakan mana-mana ahli koperasi yang ingin menjalankan perniagaan diberi peluang untuk menjalankan perniagaan dengan pihak Giant, menyediakan sebilangan lot perniagaan di bangunan pasaraya untuk ahli koperasi menjalankan perniagaan dan mengutamakan pengambilan pekerja di kalangan ahli dan anak-anak mereka.

Peluang untuk membekalkan bekalan daging dan sayur kepada pasaraya Giant dapat dijayakannya disebabkan Hj. Zamri mempunyai rakan-rakan yang dapat membantunya dalam perniagaan tersebut. Beliau mempunyai seorang kenalan yang memiliki rumah sembelihan di Australia. Melalui rakan tersebut, beliau dapat memperolehi daging lembu dan biri-biri dari Australia. Untuk pembekalan sayuran, beliau mempunyai seorang individu yang mempunyai talian persaudaraannya dengannya. Individu tersebut mempunyai rakan yang menjalankan ladang sayur di Cameron Highlands. Sayur juga telah diperolehinya daripada negara Thailand di mana terdapat seorang rakan yang berada di daerah Nakorn Si Thammarat iaitu kawasan yang terkenal dengan hasil pertaniannya. Perniagaan pembekalan ini diusahakan melalui sebuah syarikat yang didaftarkan atas nama Memo Baru Sdn. Bhd iaitu pada tahun 2005.

Hari ini, Hj. Zamri telah kembali semula mengurus perniagaannya sendiri. Ia dilakukan menerusi syarikatnya yang didaftarkan atas nama Best Bothworld Sdn Bhd. Ia sebuah syarikat yang terlibat dalam industri pembinaan iaitu sebagai kontraktor. Pengalaman yang diperolehi melalui penglibatannya dalam koperasi membolehkan beliau untuk membina keyakinan untuk terlibat dalam bidang pembinaan. Syarikat beliau telah memperolehi lesen kontraktor G7 daripada Lembaga Pembangunan Industri Pembinaan Malaysia (CIDB). Lesen tersebut membolehkan syarikat Hj. Zamri untuk terlibat dalam sebarang projek pembinaan yang berskala besar. Telah ada beberapa projek kerajaan sedang dibida oleh syarikat Hj. Zamri tetapi sehingga hari ini masih belum berjaya diperolehinya. Selain itu, Hj. Zamri turut menjalankan perniagaan mengimport kelapa daripada negara jiran.

Melalui syarikat itu jugalah Hj. Zamri cuba untuk memperkenalkan teknologi terkini dalam penjanaan tenaga elektrik. Teknologi tersebut diperolehi daripada seorang saintis dari luar negara. Saintis tersebut telah diperkenalkan oleh sahabat lamanya yang telah bekerja selama 18 tahun di Jepun. Teknologi tersebut berupaya menggunakan sumber air laut sebagai asas kepada penghasilan sumber tenaga elektrik. Projek tersebut masih diperingkat awal dan banyak pihak belum menyakini keupayaan teknologi berkenaan. Keadaan ini menyukarkan syarikat Hj. Zamri untuk memperolehi pembiayaan secara pinjaman maupun ekuiti daripada pihak-pihak yang terbabit. Beliau amat memerlukan sumber pembiayaan bagi membiayai pembangunan projek prototaip di Malaysia. Beliau yakin jika projek prototaip tersebut dapat dibangunkan, ia dapat membina keyakinan kepada semua pihak yang terlibat dalam sektor tenaga elektrik untuk beralih kepada teknologi yang diperkenalkannya.

Walaupun pelbagai perniagaan yang diuruskan oleh Hj. Zamri masih belum menampakkan kejayaan tetapi Hj. Zamri yakin akan potensi bidang perniagaan yang diceburinya. Kesuraman suasana ekonomi pada hari ini banyak membantutkan usaha dan aktiviti perniagaan yang sedang dirancang. Ini merupakan cabaran yang perlu dihadapi oleh usahawan. Kemampuan usahawan untuk kekal dalam perniagaan walaupun berada dalam keadaan yang getir dan mampu menjadi kreatif dalam mencari jalan penyelesaian menjadi titik pemisah antara usahawan yang berjaya dengan tidak berjaya. Bagi Hj Zamri, beliau masih menyimpan keyakinan yang tinggi bahawa perniagaan yang sedang diusahakannya mampu dijayakan dan dapat diwariskan kepada anak-anaknya. Padanya, masih wujud sinar di hari yang mendatang.