KEMAJUAN USAHAWAN BUMIPUTERA
SUATU MODEL UNTUK RENUNGAN

Nik Abdul Rashid Ismail
Jabatan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia

SINOPSIS
Seorang usahawan salah seorang yang sentiasa ter dorong untuk mengeluarkan sesuatu yang bermula faedah dan yang mempunyai ciri-ciri pembaharuan. Di antara masalah yang dihadapi terdiri dari kekurangan daya usaha, pengetahuan, kemahiran dan keahlian dan juga tidak mendapat penyokong, bantuan dan pengukuhan. Untuk membungkang usahawan perlu diperoleh semangat ingin mencapai kejayaan, sikap yang positif terhadap agama harus dimulakan dari sekitaran keluarga. Sistem pelajaran negara harus juga memberi penekanan kepada pelajaran berbentuk pemnagaaan dan perdagangan. Sebuah Pusat Kajian dan Latihan Usahawan berbentuk "modular" di penggalan negara ditubuhkan dengan tujuan menyampaikan keahlian teknikal, kemanusiaan dan konsep. Sebuah agensi satu tahap perlu ditubuh untuk menyediakan "instrument" pemilihan calon-calon, mengumpul maklumat mengenai industri dan pasaran; menyediakan dana yang dibutuhkan dan mendapat modal yang mencukupi bagi usahawan dan juga usahawan-usahawan yang ada. Falsafah diselaraskan dengan sebuah agensi satu tahap salah untuk menyediakan satu "package deal" kepada seorang usahawan yang baharu. Khidmat agensi satu tahap ini perlu diberi sehingga usahawan ini menjadi seorang "industrialist" yang berjaya.

SYNOPSIS
An entrepreneur is a person always motivated to produce something of utility and eager to change and innovate. Among the problems faced are lack of resourcefulness, knowledge, skills and expertise and also lacking in supports, aid and reinforcement. Entrepreneurial development model starts with the fostering of the need to achieve and the development of positive attitude from the family environment. The national education policy should also give emphasis on business and management education. A centre for Research and Training of the modular type should be established at the national level with the objectives of imparting technical, human and conceptual skills. A one-stop agency should also be established to develop instruments for the selection of potential entrepreneurs, information about industries and markets, to provide bursaries and scholarships, to help obtain the necessary infrastructure and capital for the potential and existing entrepreneurs. The philosophy behind the establishment of of the one-stop agency is to provide the entrepreneurs with a "package deal". The one-stop agency service should also be extended until the entrepreneur is ready to become an independent industrialist.
PENGENALAN

Kemajuan sesebuah negara dari sudut perdagangan bolehlah dipandang dari segi kemampuannya mengeluarkan barangan-barangan dan perkhidmatan-perkhidmatan yang berguna untuk diagihkan keseluruh penduduk di tanah air. Tetapi persoalan yang timbul ialah apakah faktor-faktor yang boleh membangunkan kekayaan ekonomi negara. Pakar-pakar sejarah dan ekonomi tidak selalunya bersetuju mengenai punca-punca yang merangsang pergerakan kemajuan kekayaan ekonomi, tetapi satu faktor yang sering dipersetujui sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi ialah usahawan.

SIAPAKAH USAHAWAN


Apakala seseubah syarikat membesar ke tahap saiz yang kritikal, kerumitan yang berbagai yang dihadapinya memaksanya memikirkan untuk menukarkan corak kepengurusannya dengan cara menggunakan pengurus-pengurus profesional yang kurang terkenal dengan kepintaran dari segi ciri-ciri pembaharuan (innovation) dan kemampuan memikul risiko. Sebaliknya, pengurus-pengurus profesional ini merupakan penjaga dan pemegang amanah kepada ‘status quo’.

Usahawan sebaliknya adalah pantas dalam mengamati peluang-peluang untuk pencapaian. Mereka tidak senang dikaburi dengan kebudayaan perniagaan yang telah menjadi iklim perniagaan yang perlu sentiasa dipatuhi seperti yang banyak mempengaruhi pengurus-pengurus profesional.


Kesemua ciri-ciri di atas boleh digunakan untuk meundefinasikan seorang usahawan sebagai seorang yang sentiasa ter dorong (mempunyai kehendak pencapaian yang tinggi) untuk mengelola sumber-
sumber, buruh, benda-benda, dan aset-aset yang lain untuk dicantumkan supaya tercipta barangan-barangan yang mempunyai nilai faedah yang jauh lebih tinggi dari yang sebelum dikelolakannya, dan seorang yang sentiasa memperkenalkan perubahan (changes), pembaharu (innovations), dan sistem-sistem yang baharu. Definisi ini lebih mendekati definsi yang dipersetujui oleh ahli-ahli ekonomi dan yang sering digunakan pada masa kini.

Pakar-pakar psikologi mentafsirkan seorang usahawan sebagai seorang yang digerakkan oleh tenaga-tengah tertentu — yang didorong untuk mencapai, mencuba, mendapat sesuatu, atau mungkin untuk melarikan diri dari kekuasaan atau kewibawaan orang lain. Seorang ahli politik yang bersifat membangunkan mungkin menganggap seorang usahawan sebagai seorang yang curang dan sukar dikawal, sementara seorang ahli politik yang bersifat membangun menganggap usahawan sebagai seorang yang sentiasa mencari jalan yang berkesan untuk melakukan sesuatu. Kepada seorang penaja, seorang usahawan merupakan seorang pesaing yang mengancam kegiatannya, manakala kepada seorang penaja yang lain pula, seorang usahawan ialah seorang pemaju, suatu sumber atau pembekal seorang pelanggan, atau seorang yang bakal menjadi pelabur atau yang bakal dilaburkan. Kepada seorang yang berfaham komunis, seorang usahawan tidak lebih dari seorang penindas, “penghisap darah”, dan seorang yang mengeksploitasi khalayak ramai. Usahawan yang sama ini juga dianggap oleh seorang kapitalis sebagai orang yang mengwujudkan kekayaan untuk dirinya dan orang lain, orang yang cekap meneroka kaedah-kaedah dan cara-cara baru untuk menggunakan sumber-sumber dan mengurangkan pembaziran, dan orang yang mengwujudkan peluang-peluang pekerjaan untuk rakyat jelata.

Kamus Webster mendefinisikan usahawan sebagai “seorang yang mengelola, mengurus dan menanggung risiko sesuatu usaha perniagaan”. Schumpeter, seorang pakar ekonomi pembangunan menambah konsep pembaharu kepada definsi di atas. Shallenberger, mengaitkan usahawa-usahawan dengan berbagai-bagai kata seperti, [“berani (bold), peneroka (venturesome), penanggung-risiko (risi-taker), pengamal (doer)].

Kesemua definsi-definsi di atas mengarah pandangan kita kepada apa yang dilakukan oleh usahawa-usahawan dan bagaimana usaha-usaha itu dilakukan. Tetapi ramai yang mempersepsi bahawa seorang usahawan itu lebih mirip kepada mengendalikan usahanya secara berdikari, walaupun ada yang kadangkala mengendalikan usahawannya secara berkumpulan, dan bahawa mereka berdayausaha untuk merebut peluang-peluang semata-mata atas dasar mencari untung.

Dengan mengambilkira tanggapan di atas, seorang usahawan bolehlah didefinisikan sebagai:
“Seorang yang sentiasa terdorong (mempunyai kehendak pencapaian yang tinggi) untuk mengelola sumber-sumber, buruh, benda-benda dan aset-aset yang lain untuk dicantumkan supaya tercipta barang-barangan atau perkhidmatan-perkhidmatan yang mempunyai nilai faedah yang jauh lebih tinggi dari sebelum diker lakakannya, dan seorang yang sentiasa memperkenalkan perubahan (changes), pembaharuan (innovations), dan sistem yang berkesan”

JENIS-JENIS USAHAWAN

Banyak orang bersetuju bahawa pada umumnya usahawan-usahawan merupakan manusia yang gemar menjalankan usaha mereka secara berdikari, walaupun ada juga di antara mereka yang berusaha secara berkumpulan. Tetapi, walaupun demikian masih terdapat jenis-jenis usahawan yang berlainan, termasuklah jenis-jenis seperti di bawah.


Banyak terdapat contoh-contoh bagaimana syarikat-syarikat besar di Malaysia ini dikembangkan dari hanya sebuah usaha-usaha perseorangan. Syarikat United Motor Works umpamanya dimulakan oleh seorang usahawan dari tahap yang kecil-kecilan.

hakikatnya usahawan-usahawan jenis pencipta bebas ini juga menikmati kejayaan di dalam perniagaan.


5. **Kesempatan Ekonomi Bidang Luas.** Oleh kerana kos per unit akan lebih berkurang apakala jumlah bertambah, usahawan-usahawan yang mempunyai perspektif yang luas mengambil kesempatan ekonomi berbidang luas ini. Kesempatan seperti memilih lokasi perniagaan di kawasan sewaan dan cukai yang rendah, dan dengan mengurangkan perkhidmatan dapatlah mereka menurunkan harga dan dengan itu akan menambahkan jumlah jualannya. Cara yang seperti ini seringnya dilakukan di dalam perniagaan-perniagaan jenis "discount merchandising" yang akan membolehkan mereka menyekat persaingan.

6. **Penghimpun Modal.** Secara mengumpul punca kewangan yang banyak, baik dari sumber yang berbagai-beragai atau hanya dari satu sumber sahaja, seseorang berupaya menubuhkan usaha-usaha seperti bank, institusi simpanan dan pinjaman, syarikat-syarikat insurans dan sebagainya, yang tidak dapat diusahakan tanpa sumber kewangan yang besar. Di Malaysia ini usahawan-usahawan Bumiputera masih belum mencebur diri secara besar-besaran dalam perniagaan jenis ini.

7. **Pengambilalihan.** Usahawan-usahawan jenis ini menceburkan diri secara mengambilalih pemilikan usaha-usaha yang sudah berjalan dan tidak memulakan yang baharu. Setiap perniagaan yang diteruskan secara berpindah tangan dari pemilik asalnya boleh didefinisikan sebagai diambilalih. Kadangkala proses pengambilalih berlaku secara dipusakai, dan kadangkala pula proses itu berlaku menerusi pengambilalihan oleh sebuah syarikat yang lain, seringnya proses pengambilalihan itu dilakukan oleh usahawan-usahawan secara individu atau kumpulan.

8. **Ahli-ahli Konglomerat.** Satu cara pengambilalihan yang telah digunakan di negara-negara Barat dalam tahun-tahun 60an ialah konglomerat, di mana usahawan menguasai sesuatu syarikat kemu-
dian menggunakan saham-saham syarikat itu untuk menguasai syarikat-syarikat lain. Syarikat-syarikat yang dikuasainya itu seringnya syarikat-syarikat yang sama jenis semata-mata dengan tujuan untuk membangun suatu "umpire" konglomerat.


MEMAHAMI MASALAH USAHAHAWAN

Masalah-masalah yang dihadapi oleh usahawan Bumiputera sudah banyak diperkatakan orang. Lantaran itu tidaklah perlu didalami hal ini di dalam kertas kerja yang bertujuan untuk memperkenalkan sebuah model pembangunan usahawan.

Masalah-masalah yang dihadapi oleh Usahawan Bumiputera boleh tergolong kepada faktor-faktor berikut:

1. Kurangnya daya usaha (resourcefulness).
2. Kekurangan pengetahuan, kemahiran dan keahlian.

Tiap-tiap kategori masalah boleh dikupas dan didebatkan secara mendalam. Intisari masalah dalam kategori kedua dan ketiga boleh dididaksikan dari penerangan mengenai modal pembangunan usahawan yang berikutnya, tetapi kategori yang pertama perlu dibincangkan di dalam bahagian ini.

Maksud daya-usaha (resourcefulness) ialah bahawa seseorang itu mempunyai tenaga yang cukup giat untuk melakukan sesuatu sehingga mencapai kejayaan. Sekiranya beliau menemui kegagalan di pertengahan jalan dalam sesuatu usaha, beliau akan mencari alternatif yang lain untuk mengubahkannya untung nasibnya. Daya-usaha berpunca dari latihan, baik dari ibubapa, sekitaran, maupun dari sistem pelajaran negara. Model pembangunan usahawan yang berikutnya akan membicarakan mengenai sistem pelajaran.

MODEL PEMBANGUNAN USAHAHAWAN

Model pembangunan usahawan bermula dari sekitaran keluarga di mana asas sikap, nilai dan semangat ingin mencapai kejayaan boleh dipupuk (lihat Rajah 1). Ibibapa tidaklah seharusnya banyak menun-

Pembangunan usahawan di peringkat kedua berlaku di bangku sekolah. Dalam hal ini sistem pelajaran negara perlu disetuh. Sebagai sumberan pertama ke arah pencapaian matlamat menjadikan kaum Bumiputera sebuah komuniti perniagaan dan perindustrian, pemerintah perlu meninjau kembali kewarasam sistem pelajaran negara ini. Falsafah pelajaran untuk menjadikan seseorang itu sebagai “manusia yang berguna” perlu ditukarkan kepada falsafah menjadikan seseorang itu sebagai “manusia keseluruhan” (a rounded person). Sistem pelajaran kita tidak seharusnya menitikberatkan hanya kepada memberi pengetahuan asas di dalam bidang akademik, tetapi perlu memikirkan juga tentang pelajaran-pelajaran berbentuk perniagaan dan perdagangan.

Kewarasam menekankan kepada pelajaran-pelajaran yang semata-mata bercorak akademik seperti mempelajari hanya ilmu sains, hisab, geografi, sejarah, sastera, bahasa, agama dan sebagainya mungkin akan dapat memupuk manusia yang berpelajaran dan berpengetahuan tetapi yang belum tentu akan mendapat kemahiran. Mereka tetap akan menjadi manusia yang tidak berguna kepada masyarakat perniagaan dan perindustrian andainya mereka gagal di separuh jalan. Mendapati gred 3 atau 2 dalam peperiksaan Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dengan kelulusan dalam mata-mata pelajaran ilmu lukisan, sejarah, geografi, sastera, hisab, ilmu sains dan sebagainya masih belum dapat menyakinkan sektor perniagaan dan perindustrian bahawa manusia seperti ini dapat memenuhi kehendak-kehendak kerja di dalam organisasi urusan bank, ilmu akm, pemasaran dan sebagainya untuk membolehkan mereka memulakan perniagaan sendiri secara kecil-kecilan.
Walaupun pada masa sekarang, pelajaran-pelajaran jenis vokesyenal dan perdasagan telah pun dimasukkan ke dalam kurikulum pelajaran di sekolah-sekolah menengah, tetapi malangnya mata pelajaran-mata pelajaran tersebut hanya ditawarkan sebagai elektif. Kerapkali mata pelajaran ini ditawarkan sebagai "melepas batuk di tangga". Pelajar-pelajar yang tidak mempunyai kemampuan untuk mengikuti aliran-aliran sans atau sastera diberi peluang mengikuti pelajaran vokesyenal. Pelajaran vokesyenal hanya ditawarkan kepada pelajar-pelajar yang lemah dan yang berkemungkinan keciciran di dalam aliran akademik.


Mata pelajaran jenis perniagaan dan vokesyenal perlu dijadikan mata pelajaran yang wajib diambil berperingkat-peringkat, di sampai mata pelajaran akademik, kerohanian dan ketatanegaraan. Penyediaan kurikulum seperti ini bukan sahaja dapat memberi asas kepada kaum Bumiputera yang kelak akan melanjutkan pelajaran mereka ke kolej-kolej atau universiti-universiti, tetapi sekurang-kurangnya melengkapkan mereka dengan pengetahuan asas untuk bermiaga andainya mereka tidak mempunyai kesanggupan untuk meneruskan lagi pelajaran mereka.

Murid-murid yang mempunyai kecerdasan yang tinggi, dan yang menunjukkan "aptitude" yang baik ke arah mata pelajaran perniagaan perlu diberi galakan meneruskan pelajaran mereka di dalam bidang-bidang itu. Sebagai strategi penyokong selanjutnya, institut-institut "apprenticeship" yang menghkususkan dalam bidang-bidang tertentu, seperti bidang petroleum, perlombongan, kehutanan, pertanian, usahawan dan sebagainya perlu dibina. Institut-institut "apprenticeship" yang seperti ini boleh dijadikan sebagai pusat latihan kepada kaum-kaum Bumiputera yang tidak bercenderung untuk melanjutkan pelajaran mereka ke bidang-bidang yang bersifat akademik dan ikhtisas. Strategi yang seperti ini boleh menolong menyediakan gunatenaga mahir untuk kegunaan di dalam industri-industri yang lebih lumayan dan kelak akan dapat menolong negara menghapuskan kelebihan tenaga kerja tidak mahir. Pemilihan-pemilihan calon untuk masuk ke institut-institut "apprenticeship" ini perlu diberi keutamaan kepada calon-calon yang menunjukkan kema-juan yang baik dari segi akademik, perniagaan dan vokesyenal dan
tidak semata-mata dikhaskan kepada calon-calon yang telah keciciran
di sekolah-sekolah.

Pendedahan kepada pelajaran dan pengetahuan di bidang per-
niagaan dan vokesyenal di peringkat sekolah menengah kepada kaum
Bumiputera, secara langsung akan menolong dan membolehkan
institusi-institusi pelajaran tinggi meninggikan lagi taraf pengajaran
dan pemupukan segala keahlian-keahlian yang diperlukan oleh kaum
Bumiputera. Bidang-bidang ilmu pengetahuan dan keahlian dapat
diajar sebagai "methodologies" yang boleh digunakan dan tidak
hanya semata-mata sebagai maklumat yang perlu diketahui.

Pensyarah-pensyarah di kolej-kolej dan universiti-universiti tidaklah
harus menghabiskan masa mereka memperkenalkan konsep-konsep
seperti debit dan kredit, apa dia bank, apa erti saluran pemasaran,
atau bagaimana hendak mendaftar suatu usaha perniagaan, kerana
segala maklumat-maklumat ini telah disampaikan di sekolah-sekolah
menengah dan menengah atas. Sebaliknya, di peringkat kolej dan
universiti, kaedah-kaedah penyampaian ilmu perniagaan dan ilmu-
ilmu yang sehubungan dengannya boleh disampaikan lebih bercorak
mengubah maklumat menjadi pengetahuan dan kemahiran —
mengajar bidang-bidang seperti statistik, ekonomi, pengurusan,
kewangan dan lain-lain sebagai "methodologies" atau pengkaedahan
atau teknik yang boleh digunakan dari hanya sebagai ilmu, falsafah
atau cara untuk dimaklumkan.

Di peringkat ketiga kepada strategi pembangunan usahawan ialah
dengan mewujudkan sebuah atau beberapa buah Pusat Kajian dan
Latihan Usahawan di peringkat negara. Pusat Kajian dan Latihan
ini merupakan sebuah institusi yang berfungsi untuk menyediakan
calon-calon yang berjaya masuk dengan kemahiran, keahlian dan
keperluan pencapaian dan memupuk sikap berorientasikan perniagaan
dan perdagangan yang positif serta pemikiran yang kreatif. Kemahiran
serta pemupukan sikap yang diperlukan ini boleh digolongkan kepada
kategori yang luas, iaitu kemahiran atau keahlian teknikal,
kerenusan dan konsep.

KEAHLIAN TEKNIKAL

Keahlian dari segi teknikal melibatkan kefahaman dan kemahiran
dalam aktiviti-aktiviti tertentu, terutama sekali dalam perkara-perkara
yang melibatkan kaedah-kaedah, proses-proses, aturcara-aturcara,
atau teknik-teknik. Keahlian seorang akauntan penganalisa sistem,
penganalisa kewangan atau pemasaran merupakan contoh-contoh
keahlian teknikal ini.

Bidang-bidang ilmu yang menyediakan keahlian-keahlian teknikal
terdiri dari pengetahuan-pengetahuan yang khusus, kebolehan
menganalisa dalam lingkungan pengkhususan itu, dan fasilitas dalam


**KEAHLIAN KEMANUSIAAN**

Keahlian kemanusiaan sebaliknya, merupakan kemahiran seorang usahawan atau eksekutif untuk bekerja dengan berkesannya sebagai ahli satu-satu kumpulan, demi untuk memupuk usaha bersama dalam kumpulan yang dipimpinnnya. Keahlian kemanusiaan ini mencerminkan bagaimana seorang usahawan mengandai sifat manusia seluruhnya. Usahawan yang mempunyai keahlian kemanusiaan yang matang bukan sahaja dapat memahami sikap, nilai, kepercayaan, kecenderungan dan dorongan dirinya sendiri sahaja, tetapi ia juga dapat memahami nilai, sikap dan segala rupa fe’il orang-orang bekerja dengannya dan di bawahnya dan dengan itu dapat menyesuaikan dirinya dengan orang lain.


Untuk memperlengkapkan Bumiputera dengan keahlian kemanusiaan, pengetahuan-pengetahuan dari bidang ilmu, psikologi, sosiologi, agama dan kebudayaan perlu dibekali. Tajuk-tajuk ilmu pengetahuan seperti teori dorongan, cara-cara mendorong manusia,
teori-teori kepimpinan, kelakuan manusia, baik individu maupun kumpulan, sikap, nilai, kaedah-kaedah mengurus perubahan, ketatanegaraan, dan sebagainya perlu diajar. Dan sekali lagi peringkat pelajaran boleh diubahsuaikan mengikut tahap kemampuan usahawan itu sendiri.

KEAHLIAN KONSEP

Keahlian dari segi konsep melibatkan kemahiran melihat usaha atau syarikat dari kacamata seluruhnya. Keahlian ini termasuk juga keupayaan seseorang itu memahami bahawa sistem-sistem kecil satu-satu organisasi itu memerlukan kerjasama dari organisasi yang lain — bahawa segala kegiatan organisasi itu ada hubungannya dengan individu-individu, industri, komuniti, politik, sosial dan tenaga ekonomi sesuatu negara seluruhnya. Chester Barnard (1948), pernah berkata,

...the essential aspect of the executive process is the sensing of the organization as a whole the total situation relevant to it.

Keahlian ini melibatkan kefahaman tentang kehendak-kehendak industri, masyarakat, sistem politik negara, sosial dan tenaga ekonomi yang ada di dalam persekitaran yang berkaitan. Ertinya, usahawan perlu akan keahlian dari segi mengesan hubungan organisasinya dengan sistem-sistem lain, dan mempunyai kebolehan membuat tanggapan tentang unsur-unsur yang penting di dalam situasi-situasi tertentu agar peluang-peluang yang relevan dapat dikejari. Penghasilan yang luar biasa di dalam perniagaan bukannya bersumber dari penyelesaian masalah, tetapi tercetus dari merebut peluang. Kata Peter Drucker (1944),

...Maximization of opportunities is a meaningful, indeed a precise definition of the enterprenuerial job. It implies that effectiveness rather than efficiency is essential in business. The pertinent question is not how to do things right but how to find the right things to do, and to concentrate resources and efforts on them.

Pusat atau pusat-pusat latihan usahawan yang ditubuh nanti diharap akan dapat melengkapi bakal-bakal usahawan dan pengurusan dengan kemahiran, keahlian, sikap yang positif, daya pencapaian yang tinggi dan pemikiran yang kreatif. Namun begitu pembangunan usahawan tidak boleh dihentikan di tahap latihan semata-mata. Bimbingan dan penyokong selanjutnya juga diperlukan sehingga ianya dapat menjadi seorang "industrialist" yang berjaya dan berdikari.

Input kepada institusi latihan usahawan yang dicadangkan ini boleh terdiri daripada lepasan sistem persekolahan dan pengajian tinggi yang mempunyai kegemaran yang khusus untuk mendapat ilmu perdagangan dan kemahiran tertentu, kalangan individu dalam pemasaran pekerjaan dan kalangan pengusaha-pengusaha yang kini sedang menjalankan perniagaan. Institusi latihan usahawan ini tidaklah seharusnya menyaragamkan program latihannya, tetapi program-program latihan bolehlah dibeñakan mengikut "module" tertentu sesuai dengan kehendak dan kepentingan pelanggan. Program latihan tidak juga seharusnya hanya bersifat memberi input pelajaran dan pengetahuan yang umum dalam ilmu pengurusan dan perdagangan, tetapi input mengenai kemahiran tertentu juga seharusnya diberi dengan bermatlamat bahawa seseorang yang akan tamat dari latihan akan mampu berusaha membuka perniagaan sendiri.

AGENSI SATU TAHAP

Sistem penyokongan dan bimbingan ini boleh dilakukan menerusi penubuhan sebuah "agensi satu tahap" (one-stop agency). Agensi ini tidak semestinya yang ditubuh tersendiri khas untuk memikul tugas jawab ini, tetapi boleh ditubuhkan dari dalam sebuah institusi yang sedia ada. MARA merupakan institusi yang munasabah diperlukan untuk membeñakan tugas ini, kerana faktor-faktor berikut:

- MARA mempunyai pengalaman yang luas dalam kegiatan membimbing usahawan.
- MARA mempunyai hubungan-kait (linkages) yang banyak dengan organisasi-organisasi yang ada hubungan dengan kegiatan perniagaan dan perdagangan.
- MARA mempunyai kemampuan baik dari segi sumber kewangan, keahlian dan taburan organisasi (organizational spread) yang akan memberinya kewibawaan untuk mencapai ekonomi berbidang luas (economies of scale).
- MARA telah dikenali dan terkenal dengan peranannya dalam kegiatan pembangunan usahawan.

Namun begitu peranan MARA sebagai sebuah agensi satu tahap tidak memberi erti bahawa MARA juga yang dipertanggungjawabkan untuk mengendalikan Pusat Latihan Usahawan. Pusat Latihan ini
harus dipertanggungjawabkan kepada salah sebuah institusi pengajian yang sedia ada.

Agensi satu tahap diberi tanggungjawab menyediakan khidmat-khidmat berikut:

— Menyediakan (melalui kajian secara saintifik) "instrument" pemilihan bakal-bakal usahawan yang hendak dilatih dan dipupuk.

— Menyediakan dermasiswa/biasiswa untuk melatih bakal-bakal usahawan.


— Sokongan dan bantuan modal yang mencukupi sama ada secara agensi ini sendiri meminjamkan modal atau membantu usahawan mendapat modal yang mencukupi dan yang termurah juga menjadi salah satu daripada fungsi agensi ini. Peranan bantuan mendapatkan modal untuk usahawan selain daripada menjadi penjamin, termasuklah membimbing menyediakan kertas projek bagi perniagaan usahawan tersebut.

— Agensi satu tahap ini juga perlu menyediakan maklumat-maklumat penting mengenai industri yang pelbagai di Malaysia ini. Untuk memikul tanggungjawab ini agensi ini perlu menjalankan penyelidikan berkaitan dengan peluang-peluang perniagaan kini dan baru; katalog-katalog mengenai bahan-bahan mentah separuh siap atau barang-barang siap yang dapat dipesan oleh usahawan; angka tunjuk (indicators) mengenai kos bagi jenis-jenis industri dan juga segala maklumat-maklumat yang penting yang ada hubungan dengan keahlian-keahlian teknikal, kemanusiaan dan konsep yang diperlukan oleh seseorang usahawan.

— Maklumat-maklumat di atas tidak semestinya disediakan seluruhnya dan secara sendirian oleh agensi ini Kerjasama dengan Pusat Latihan Usahawan perlu diwujudkan.
— Khidmat penasihat sama ada secara individu atau kumpulan perlu diberikan dalam tempoh yang ditentukan sebagai alat pengukuhan (reinforcement). Khidmat penasihat ini akan juga berfungsi sebagai maklum-balas kepada usahawan-usahawan yang dipupuk. Dan pengetahuan mengenai hasil kerja seseorang juga menjadi punca dorongan kepada individu berkenaan (knowledge of results is a motivating factor).

Falsafah di sebalik penubuhan sebuah agensi satu tahap ini ialah untuk menyediakan satu "package deal" kepada seseorang usahawan yang baharu ingin berkecimpung dalam arena perniagaan. Pemikiran selanjutnya ialah supaya semangat seseorang usahawan yang baharu sentiasa terdorong dan tidak senang dipahatikan sama ada oleh sistem birokrasi yang telah sedia ada, atau oleh maklumat-maklumat yang cetetnya yang diperolehi, atau dipahatikan oleh persaingan yang hebat yang dilakukan secara "zero-sum-game".

Dalam industri-industri yang mengamalkan sistem tender sebagai cara menawarkan kerja, agensi satu tahap ini boleh menguji atau keahlian, kewibawaan dan kuasanya untuk mendapatkan kerja-kerja itu dari institusi-institusi yang menawarkan tendernya. Kerja-kerja itu bolehlah dibahagi-bahagikan kepada usahawan-usahawan yang mendaftar dengan agensi ini mengikut kemampuan dan prestasi usahawan-usahawan di bawah bimbingannya.

KE ARAH MENJADI "INDUSTRIALIST"

Agensi satu tahap yang sama, atau sebuah agensi satu tahap yang lain perlu juga menyediakan khidmat kepada usahawan-usahawan berjaya yang ingin berkecimpung ke dalam arena perniagaan besar-besaran — iaitu yang ingin menjadi seorang "industrialist" yang berdikari.

Hasil dari latihan kekreatifan yang diterima, besar kemungkinan terdapat usahawan-usahawan yang akan berjaya mencipta sesuatu keluaran, sama ada barang atau mesin yang bersifat baru, tetapi oleh kerana halangan kos, usahawan itu tidak akan mungkin men-jayakan ciptaannya sehingga kepasaran. Agensi satu tahap ini seharusnya berupaya memberi bantuan dari segi menyediakan kemudahan untuk mengfabrikasikan ciptaan usahawan supaya dapat dijadikan barang an industri untuk dijual di pasaran. Untuk mengendalikan tugas ini agensi satu tahap ini boleh mendapat bantuan dari institusi-institusi penyelidikan seperti SIRIM, MARDI dan juga institusi-institusi pengajian tinggi di negara ini.

Agensi ini juga perlu memberi khidmat-khidmat lain seperti mengusahakan mendapatkan perlepasan cukai insentif, merancang strategi promosi ke pasaran luar negeri dengan menggunakan kemudahan-kemudahan yang sedia ada dan yang baru dan lain-lain
bantuan dan bimbingan yang diperlukan sehingga usahawan itu sudah benar-benar matang untuk berdikari.

Cadangan menubuhkan agensi satu tahap ini dibuat supaya seseorang usahawan yang baru muncul atau seseorang usahawan yang telah berjaya dan ingin berkembang tidak senang dipatuhkan semangatnya kerana terpaksa “berlari” dan “berkejar” ke sana ke mari mendapat maklumat, kelulusan dan sebagainya dari berbagai bagai agensi. Seharusnya segala rupa bentuk bantuan, bimbingan dan sokongan boleh diberi oleh agensi satu tahap ini.

**PENUTUP**


Dalam segala proses ini mereka perlu didorong untuk mencapai ke peringkat sebuah masyarakat yang sainsifik, efluen dan moden. Dan walaupun tidak pernah ada yang membuktikan bahawa untuk menjadi efluen kita perlu menjadi moden — dan untuk menjadi moden kita perlu menjadi “kebaratan atau ‘ketimuran’” — dan untuk menjadi kebaratan atau ketimuran kita perlu menerima segala rupa bentuk teknologi dari barat dan timur, arah aliran yang ada kini nampaknya menyokong pendapat ini. Petani-petani yang buta huruf tidak dapat diberi tugas memandu kapal terbang jet “phantom” yang “sophisticated”; tidak ada lepasan-lepasan dari sekolah
menengah yang akan dapat diberi tugas membuat keputusan perniagaan yang baik yang melibatkan struktur pasaran yang berlikuliku yang wujud pada hari ini. Malangnya segala teknologi barat yang kita perlui tidak datang dalam bentuk yang bercerakahan, atau dalam bentuknya tersendiri — tetapi mereka seringnya datang sebagai "package deal" bersama-sama dengan pengurussannya. Untuk memindahkan teknologi barat bererti kita perlu memindahkan juga proses-proses pengurussannya — dan proses-proses pengurusan barat ini berkait rapat dengan cara berfikir barat yang menekankan kebendaan.

Dan selagi kaum Bumiputera tidak dapat melengkapan diri mereka dengan pengetahuan, dan keahlian yang dikehendaki oleh perindustrian, selama itulah kita akan berharap kepada kepada belas kasihan dari orang untuk menerima mereka di dalam dunia perniagaan mereka, kerana akibat warisan penjahat organisasi-organisasi perniagaan dan perindustrian tidak berada di dalam penguasaan kaum Bumiputera. Hanya melalui persaingan dan kemajuan dari segi menimba ilmu pengetahuan dan keahlian sahajalah, maka dapat kita jadikan asas untuk menebus maruah kita kembali — dan arah aliran telah pun memberi petunjuk bahawa kaum Bumiputera mempunyai kemampuan dan kesanggupan untuk menyertai persaingan ini.


