

KAJIAN PENGLIBATAN BUMIPUTERA DALAM
INDUSTRI KECIL DAN SEDERHANA (IKS) -
PENGUSAHA PERABOT: TUMPUAN DI BAHAGIAN-
BAHAGIAN SARIKEI, SIBU DAN BETONG.

DISEDIAKAN OLEH:

OTHMAN LET	97342875
AMRAN SAILI	97342518
NORKIAH KUNGGI	96988413
ABDUL HADI JULAIHI	97342484
ABD. KADIR ZAINLANI REDUAN	97138834

Kertas projek ini dikemukakan kepada Fakulti Pentadbiran dan
Undang-undang, Universiti Teknologi MARA, Kota Samarahan
untuk memenuhi sebahagian dari syarat untuk memperolehi Diploma
Pentadbiran Awam.

JULAI 2002

KANDUNGAN

MUKASURAT

PENGHARGAAN	i
KANDUNGAN	ii
ABSTRAK	v

BAB

1. PENGENALAN

1.0	Latarbelakang	1
1.1	Penyertaan Bumiputera	2
1.2	Penyata Masalah	3
1.2.1	Kekurangan bekalan bahan mentah	3
1.2.2	Kekurangan pereka perabot mahir	4
1.2.3	Kekurangan penyelidikan dan kepakaran pemasaran	5
1.2.4	Teknologi pengeluaran pada tahap rendah	6
1.2.5	Kekurangan kualiti pengurusan dan pengawalan	6
1.3	Objektif Kajian	10
1.4	Hipotesis	11

ABSTRAK

Objektif-objektif kajian ini adalah untuk mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi oleh Pengusaha-pengusaha Perabot Bumiputera di Bahagian Sarikei, Bahagian Sibul dan Bahagian Betong, Sarawak berlandaskan aspek-aspek pasaran produk mereka, meninjau aktiviti-aktiviti pasaran yang telah dijalankan dan juga untuk merumus dan mengesyorkan strategi-strategi pasaran perabot.

Keputusan kajian menunjukkan sebilangan besar Pengusaha-pengusaha Perabot Bumiputera tidak mengamalkan aktiviti-aktiviti pemasaran yang formal seperti perancangan pasaran, promosi barangan, iklan barangan dan sebagainya. Kaedah pasaran mereka adalah jenis pesanan (*made-to-order*) dimana tiada barangan yang terdapat semasa pembelian. Ini mungkin disebabkan oleh harga, rekacipta yang tidak memuaskan, masalah kewangan, ketiadaan tempat pameran yang sesuai dan lain-lain.

Dalam kajian ini harga dan variasi produk adalah diantara dua faktor yang paling penting untuk pengeluar perabot Bumiputera bersaing dan bertahan dalam pasaran. Tawaran harga adalah bergantung kepada persekitaran ekonomi sesebuah syarikat. Oleh itu kekukuhan dimensi persekitaran ini adalah menentukan persaingan yang dihadapi oleh syarikat itu.

BAB 1

PENGENALAN

1.0 Latar Belakang

Industri perabot di Malaysia telah mencatat pertumbuhan eksport dari RM93.8 juta (1987) ke RM2 billion dalam 1995. Pelan Induk Industri Malaysia mula-mula memberi sasaran supaya industri perabot mengeksport sebanyak RM500 juta dalam 1995. Sasaran tersebut diubah semula ke RM1.5 billion apabila eksport melebihi RM500 juta pada 1992 iaitu ianya mencapai lebih dari yang disasarkan. Perkembangan produk berdasarkan kayu yang lebih canggih mungkin satu kunci sasaran kerajaan untuk menambahkan nilai yang maksima kepada sumber-sumber asli yang ada.

Sarawak, walaupun pengeksport terbesar kayu balak dan produk-produk kayu, masih ketinggalan dari segi industri perabot. Sarawak sememangnya pengimport utama perabot. Menurut Banci Perdagangan Luar Sarawak 1995, pengimportan perabot ialah RM81,807,698 sedangkan pengeksportan ialah RM16,123,973. Sarawak, negeri terbesar di Malaysia dan dirahmati/dikurniakan hutan tropika seluas 9.4 juta hektar mencatat pendapatan eksport

BAB 2

ULASAN KARYA

2.0 Bab ini menekankan kepentingan elemen pemasaran dan pengurusan dalam persekitaran perniagaan harian. Perniagaan harian terutama sekali sektor pembuatan dan lebih-lebih lagi pengusaha perabot kayu menghadapi bukan sahaja tekanan ekonomi tempatan tetapi juga pengaruh ekonomi global. Pertukaran matawang asing kini yang turun naik secara mendadak telah menjejaskan secara langsung pengusaha-pengusaha perabot kayu tempatan. Ini adalah kerana harga bahan import telah melambung tinggi dengan kenaikan nilai matawang asing dan juga kejatuhan Ringgit Malaysia.

Tambahan pada itu, perabot kayu tempatan juga menghadapi saingan daripada perabot yang diimport dari luar negeri dan juga saingan daripada perabot bukan buatan kayu seperti Rattan.

Dengan itu, dianggap sangat penting dan perlu elemen-elemen perniagaan dan pemasaran dikaji semula bagi memberi penekanan kepada kepentingannya terhadap pengurusan dan operasi perniagaan harian. Penekanan dan penjelasan dibahagikan kepada perkara-perkara seperti berikut: