

# Rahsia Bisnes Orang

'The Bamboo Network'

# Cina

奮鬥

Kejayaan bangsa Cina dalam bisnes sering menjadi misteri. Apakah kekuatan bangsa ini? Dari mana sumber ilmu mereka? Ada penulis yang memanggil jaringan bisnes mereka sebagai 'The Bamboo Network'. Buku ini menyingkap rahsia kejayaan bangsa Cina.



Ann Wan Seng





# Kandungan

---

|                |            |
|----------------|------------|
| <b>Prakata</b> | <b>vii</b> |
|----------------|------------|

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| 1. Sejarah Bisnes Orang Cina    | 1  |
| 2. Dunia Bisnes Orang Cina      | 5  |
| 3. Falsafah Bisnes Orang Cina   | 9  |
| 4. Konsep Bisnes Orang Cina     | 14 |
| 5. Prinsip Bisnes Orang Cina    | 19 |
| 6. Budaya Bisnes Orang Cina     | 24 |
| 7. Sistem Bisnes Orang Cina     | 28 |
| 8. Seni Bisnes Orang Cina       | 32 |
| 9. Amalan Bisnes Orang Cina     | 36 |
| 10. Etika Bisnes Orang Cina     | 41 |
| 11. Rahsia Bisnes Orang Cina    | 46 |
| 12. Petua Bisnes Orang Cina     | 51 |
| 13. Kejayaan Bisnes Orang Cina  | 55 |
| 14. Bakat Bisnes Orang Cina     | 60 |
| 15. Kemahiran Bisnes Orang Cina | 65 |
| 16. Psikologi Bisnes Orang Cina | 70 |
| 17. Pemikiran Bisnes Orang Cina | 74 |

|                                      |            |
|--------------------------------------|------------|
| 18. Adat Bisnes Orang Cina           | 78         |
| 19. Pantang Larang Bisnes Orang Cina | 82         |
| 20. Lokasi Bisnes Orang Cina         | 86         |
| 21. Strategi Bisnes Orang Cina       | 90         |
| 22. Jaringan Bisnes Orang Cina       | 95         |
| 23. Berniaga Cara Orang Cina         | 99         |
| 24. Sikap Bisnes Orang Cina          | 105        |
| 25. Motivasi Bisnes Orang Cina       | 109        |
| 26. Politik Bisnes Orang Cina        | 114        |
| 27. Orientasi Bisnes Orang Cina      | 119        |
| 28. Matlamat Bisnes Orang Cina       | 123        |
| 29. Wawasan Bisnes Orang Cina        | 128        |
| 30. Warisan Bisnes Orang Cina        | 132        |
| 31. Tokoh Bisnes Orang Cina          | 136        |
| 32. Tip Bisnes Orang Cina            | 141        |
| <b>Bibliografi</b>                   | <b>147</b> |
| <b>Indeks</b>                        | <b>149</b> |

# Prakata

---



Saya mula menulis berkenaan petua niaga orang Cina sejak tahun 1996. Tetapi usaha secara bersungguh-sungguh bagi mengumpulkan semua tulisan berkaitan tajuk itu mula dilakukan pada tahun 2004. Minat itu timbul apabila saya menerima sepucuk surat daripada seorang gadis Melayu dari Johor yang menyatakan beliau pernah membaca siri pertama tulisan saya berkenaan petua niaga orang Cina di dalam sebuah majalah. Beliau ketinggalan siri-siri yang lain dan meminta jasa baik saya bagi mendapatkan siri-siri tulisan itu. Beliau hendak menjadikannya sebagai panduan kerana hendak membuka perniagaan tidak berapa lama lagi. Bermula daripada situ, terdetik di hati saya bagi membukukan siri-siri tulisan itu bagi dikongsi bersama-sama dengan masyarakat keseluruhannya supaya mereka dapat mempelajari, memahami, mengetahui dan mengikuti cara-cara orang Cina berniaga.

Saya lahir dalam keluarga yang berniaga. Sejak kecil lagi, saya sudah mengikut dan membantu keluarga berniaga. Cara orang Cina berniaga agak berbeza dengan kaum dan bangsa yang lain. Mereka mempunyai pandangan, persepsi, kaedah, konsep dan falsafah niaga yang tersendiri. Orang Cina jarang berkongsi petua dan rahsia berniaga mereka dengan orang



lain. Petua dan rahsia niaga itu menjadi senjata utama kejayaan orang Cina dalam perniagaan serta bidang ekonomi. Melalui buku ini, saya cuba mendedahkan sebahagian daripada rahsia dan petua niaga orang Cina yang selama ini tersimpan kejam dalam sanubari mereka.

Selama ini kita beranggapan, orang Cina mempunyai kebolehan semula jadi untuk berniaga. Namun, segala anggapan itu tidak benar. Berniaga adalah sejenis kemahiran dan ia boleh dipelajari. Jika sesiapa dapat mengamalkan segala petua niaga yang digunakan oleh orang Cina, nescaya mereka juga boleh berjaya dan menguasai bidang perniagaan. Sebenarnya, tidak ada rahsia dan petua khusus bagi membolehkan seseorang berjaya dalam lapangan perniagaan. Segala potensi itu ada dalam diri kita semua. Cuma ramai yang tidak menyedarinya dan mempersia-siakan segala potensi itu. Dengan terbitnya buku ini, maka ia diharapkan dapat membuka satu dimensi baru dan membetulkan orientasi pemikiran kita supaya dapat melihat ruang perniagaan bukan sahaja sebagai satu bidang yang menguntungkan tetapi memberikan harapan serta berupaya merealisasikan segala impian.

Apa yang lebih penting adalah ia dapat membantu kita mengenal pasti bakat, minat dan kemahiran yang terpendam dalam diri kita selama ini. Untuk menjadi peniaga yang berjaya, seseorang perlu memiliki wawasan dan pandangan yang dapat melihat jauh ke hadapan. Selain itu, ia juga menuntut komitmen, disiplin, kesabaran, kekuatan dan pengorbanan yang tidak sedikit. Peniaga yang tulen tidak takut mengharungi segala cabaran, rintangan dan kepayahan dalam bidang perniagaan yang penuh dengan seribu satu liku-liku dan simpang-siurnya. Peniaga palsu pula menceburi bidang perniagaan bagi mencari keuntungan singkat semata-mata tanpa mempedulikan tanggungjawab sosialnya pada masyarakat. Mereka memasuki dunia perniagaan hanya hendak mencari keuntungan seberapa banyak yang mungkin tanpa

sebarang usaha dan perancangan bagi memantapkan perniagaannya. Akibatnya, ramai yang kecundang di pertengahan jalan dan jenis perniagaannya asyik bersilih ganti.

Walaupun elemen keuntungan tidak dapat dipisahkan daripada perniagaan, tetapi konsep cari makan yang digunakan oleh peniaga Cina perlu difahami daripada konteks yang lebih luas. Ia tidak sekadar bermakna mencari untung dan menjadi kaya. Tetapi mempunyai signifikasi dan manifestasi yang luas. Buku ini turut menyentuh persoalan ini dan memberikan jawapannya. Selain itu, banyak lagi persoalan yang dikupas di dalam buku ini termasuk perkara-perkara berkaitan psikologi, corak pemikiran dan motivasi yang mendorong orang Cina membabitkan diri dalam perniagaan. Dalam buku ini, saya cuba mengutarakan dan mengupas seberapa banyak persoalan berkaitan budaya niaga orang Cina. Dengan itu, ia membolehkan kita melihat serta memahami pelbagai aspek yang berkaitan dengan perniagaan daripada sudut pandangan, gerak kerja dan budaya orang Cina. Bagi memahami orang Cina, kita tidak perlu menjadi orang Cina. Tetapi perlu berfikir dan bertindak seperti orang Cina.

**Ann Wan Seng**

Kuala Lumpur

2005



奮鬥

Bekerja Keras!

Tulisan berikut seperti yang tertera pada kulit buku bermaksud bekerja keras atau berusaha. Ia ibarat perkataan keramat yang mendorong peniaga Cina berjaya dalam perniagaan.

# 1

## Sejarah Bisnes Orang Cina

---

*Jika dahulu bapanya berniaga air di tepi jalan, maka anaknya akan membuka restoran dan barangkali cucunya akan membuka kilang menghasilkan air dalam tin.*



Semasa negara kita mencapai kemerdekaan, pengenalan atau identiti kaum dibuat berdasarkan bidang pekerjaan yang diceburi. Orang Melayu dikaitkan dengan sektor pertanian dan bekerja sebagai petani. Orang Cina pula berniaga dan mendiami kawasan bandar. Orang India tinggal di estet dan bekerja dalam sektor perladangan. Selepas hampir lima dekad negara merdeka, pengenalan kaum berdasarkan sektor pekerjaan mula hilang. Semakin ramai orang Melayu dan India menceburi bidang perniagaan. Manakala di kalangan orang Cina, perniagaan terus menjadi teras kepada pekerjaan utama mereka.

Dasar Ekonomi Baru (DEB) yang diperkenalkan pada awal tahun 1970-an berjaya melahirkan sejumlah usahawan, ahli perniagaan dan tokoh korporat di kalangan penduduk bumiputera sama ada yang beragama Islam ataupun tidak. Sekali gus membuktikan betapa perniagaan adalah bidang yang boleh dipelajari dan tidak semestinya dimonopoli oleh mana-mana kaum. Namun begitu, usaha bagi memecahkan penguasaan orang Cina dalam bidang ekonomi masih tidak



dapat dilakukan sehingga kini. Ini kerana, hubungan perniagaan orang Cina begitu rapat sekali sehingga tidak dapat dipisahkan apabila kita bercakap berkenaan kaum itu.

**TIP**

*Sejarah yang dilalui  
oleh orang Cina  
untuk menjadi  
peniaga yang berjaya  
penuh dengan seribu  
satu liku*

Orang Cina menguasai seluruh ruang lingkup perniagaan daripada perniagaan yang berskala kecil sehingga kepada penguasaan syarikat yang bertaraf konglomerat. Sejarah yang dilalui oleh orang Cina untuk menjadi peniaga yang berjaya penuh dengan seribu satu liku. Mereka datang ke Asia Tenggara dibawa oleh penjajah British dan Belanda supaya bekerja di lombong dan ladang-ladang. Kedatangan orang Cina membawa banyak perubahan kepada struktur, sistem dan senario ekonomi di rantau ini. Pada awalnya, mereka datang sekadar hendak mencari makan dan selepas itu akan pulang ke negara asal dan kampung halamannya. Orang Cina datang tanpa membawa keluarga. Tujuan mereka adalah mencari dan mengumpul duit. Dengan wang yang diperolehi itu, mereka berharap dapat menampung kehidupan keluarga.

Mereka berhijrah kerana terpengaruh dengan cerita yang mengatakan betapa mudahnya mencari duit di Asia Tenggara. Rantau ini ibarat lombong emas yang dapat menjadikan seseorang itu kaya-raya. Apa yang diperlukan adalah tenaga empat kerat, kerja kuat dan rajin berusaha. Apabila mereka sampai ke sini, segala gambaran yang diproleh adalah indah khabar dari rupa. Kehidupan di rantau orang tidak mudah dan sesetengahnya terpaksa bekerja sebagai kuli sepanjang hayatnya. Pendapatan yang mereka perolehi amat sedikit tidak sejajar dengan bebanan kerja yang mereka lakukan.

Namun keadaan ini lebih baik daripada mati kelaparan di negara asalnya. Di sini mereka boleh makan kenyang. Asalkan rajin, mereka tidak akan kebuluran. Kesusahan yang dialami itu akhirnya membantu orang Cina berjaya dalam

perniagaan. Mereka sudah biasa berhadapan dengan situasi yang sukar dan sebarang bentuk masalah yang dihadapinya dalam perniagaan tidak sedikit pun menggugat dan mengganggunya.

Sejarah perniagaan orang Cina bermula dalam bidang peruncitan. Daripada bidang perniagaan inilah orang Cina memperoleh pengalaman dan kemahiran bagi menghadapi pelbagai karenah manusia. Mereka belajar mengendalikan pelanggan dan perhubungan awam secara praktikal. Begitu juga dengan kemahiran komunikasi, berunding dan mengurus yang semuanya diperolehi secara tidak formal. Sebab itulah, perniagaan orang Cina tidak melibatkan banyak formaliti dan karenah birokrasi. Mereka berusaha menjadikan urusan niaga itu semudah yang mungkin. Orang Cina tidak suka meremehkan sesuatu pekerjaan. Jika dapat, ia perlu diselesaikan dengan cepat tanpa banyak soal bicara.

Info

*Sejarah perniagaan orang Cina bermula dalam bidang peruncitan. Daripada bidang perniagaan inilah orang Cina memperoleh pengalaman dan kemahiran bagi menghadapi pelbagai karenah manusia.*

Orang Cina sentiasa mencari peluang. Apabila mereka mendapati peluang memperkembangkan perniagaannya semakin terbatas, maka mereka akan mencari peluang di negara lain. Mereka akan menerokai pasaran baru asalkan mereka mudah mencari makan. Sikap suka berhijrah orang Cina tidak seharusnya dijadikan hujah bahawa orang Cina tidak setia kepada negara. Mereka berhijrah kerana faktor ekonomi seperti mana peringkat awal kedatangan mereka ke Malaysia,

Indonesia, Thailand, Filipina dan sebagainya. Tindakan orang Cina meninggalkan Malaysia pada pertengahan tahun 1980-an semasa berlakunya kemelesetan ekonomi yang serius menyebabkan kesetiaan orang Cina dipertikaikan.

Info

*Perniagaan orang Cina tidak melibatkan banyak formaliti dan karenah birokrasi. Mereka berusaha menjadikan urusan niaga itu semudah yang mungkin.*



Tindakan itu dianggap sebagai tidak patriotik. Bagi orang Cina, mereka berbuat demikian bukan kerana tidak cintakan negara yang menjadi tanah tumpah darahnya. Tetapi kerana mereka perlu meneruskan hidup dan terus melangkah ke hadapan. Mereka berpindah ke Australia, Kanada, Amerika Syarikat dan Eropah dengan meninggalkan keluarga masing-masing. Apa yang mereka lakukan mengulangi proses kedatangan nenek moyang mereka ke Tanah Melayu. Evolusi sejarah ini akan terus berlaku bagi memenuhi tuntutan putaran ekonomi dunia yang sentiasa berubah. Orang Cina adalah bangsa yang paling fleksibel, mudah berubah dan menyesuaikan diri dengan apa sahaja keadaan. Mereka akan dapat hidup dan mencari makan walau di mana sahaja mereka berada. Inilah salah satu kepandaian dan kemahiran orang Cina.

Orang Cina sentiasa berpandangan jauh dan mereka tidak akan membiarkan keadaan menjadi statik. Dalam sejarah niaga orang Cina, kita dapati, perniagaan orang Cina sentiasa berkembang. Mereka cepat dan cekap mendakap peluang niaga yang baru. Jika dahulu bapanya berniaga air di tepi jalan, maka anaknya akan membuka restoran dan barangkali cucunya akan membuka kilang menghasilkan air dalam tin. Untuk berkembang, orang itu kena berhijrah bukan sahaja secara fizikal tetapi juga mental, jiwa dan pendekatan. Kesiediaan seseorang itu berubah adalah kunci utama kejayaannya.

Sejarah niaga orang Cina menunjukkan banyak perubahan besar dan mendesak. Bandingkan sejarah awal kedatangan orang Cina ke Malaysia dengan kedudukan orang Cina dewasa ini. Kita akan dapati, antara generasi pertama yang mula-mula datang dengan generasi yang seterusnya memperlihatkan perbezaan yang cukup besar. Di sebalik perbezaan itu, mereka mempunyai satu persamaan iaitu semangat bagi meningkatkan taraf hidup dan keyakinan pada perniagaan sebagai mekanisme bagi mengukuhkan kedudukan ekonomi peribadi, keluarga, komuniti dan bangsanya.

# Dunia Bisnes Orang Cina

---

*Sekiranya kerajinan kita sama dengan orang-orang di barat, kita tidak akan dapat menyaingi mereka.*

*-Kim Woo-Choong-*



Tokoh konglomerat Korea Selatan, Kim Woo-Choong pernah menyatakan, sekiranya kerajinan kita sama dengan orang-orang di barat, kita tidak akan dapat menyaingi mereka. Jika mahu lebih berjaya daripada orang lain, kita tidak mempunyai pilihan kecuali bekerja dengan lebih kuat dan rajin. Inilah resipi yang diamalkan oleh kebanyakan tokoh korporat dan ahli perniagaan yang berjaya. Mereka berjaya hasil daripada usaha yang bersungguh-sungguh. Kejayaan dan kekayaan yang mereka kecapi tidak datang dalam sekelip mata. Sebahagian besar daripada mereka memulakan usaha niaga tanpa berbekalkan apa-apa melainkan semangat, keyakinan dan usaha yang tidak mengenal erti jemu.

Mereka yang sudah berjaya didapati masih mengekalkan kebiasaan bekerja kuat. Mereka bangun dan mula bekerja seawal pagi dan hanya masuk tidur menjelang tengah malam. Bilangan jam yang mereka gunakan untuk bekerja mengatasi jumlah jam bekerja orang lain. Jika pekerja biasa bekerja lapan hingga 10 jam sehari, maka golongan ini bekerja antara 16 hingga 18 jam sehari. Mereka bukan gila kerja tetapi kuat



bekerja. Mereka mempunyai keghairahan yang tinggi pada pekerjaan. Seluruh usaha, tenaga dan tumpuan diberikan bagi mencapai matlamat yang ditetapkan. Mereka tidak pernah lari dan menyimpang daripada fokus. Mereka juga tidak berhenti apabila berjaya mencapai matlamat kerana perjalanan dalam perniagaan terlalu jauh. Selepas satu destinasi, destinasi yang lain akan menunggu.

**TIP**

*Jika mahu lebih berjaya daripada orang lain, kita tidak mempunyai pilihan kecuali bekerja dengan lebih kuat dan rajin.*

Berniaga sama seperti belajar, ia adalah proses yang berterusan. Tidak ada istilah berhenti dan dihentikan. Hanya sang peniaga itu yang dapat membuat keputusan berkenaan apa yang perlu dilakukannya. Tidak ada sesiapa pun yang dapat memberikan kata putus bagi diri kita. Peniaga yang mempunyai orientasi niaga yang jelas akan berusaha bagi me-

mantapkan perniagaannya. Mereka tidak kisah jika terpaksa bekerja lebih kuat dan lebih lama berbanding orang lain. Mereka tidak mengendahkan kata-kata orang. Mereka cuma manusia biasa yang melakukan perkara-perkara yang dianggap luar biasa oleh orang lain. Kemiskinan, kesusahan dan ketiadaan modal tidak sedikit pun menggugat usahanya.

Kebanyakan peniaga orang Cina berasal daripada keluarga yang miskin dan tidak berpendidikan tinggi. Ada antara mereka merupakan golongan imigran yang datang dari China tanpa sebarang pengalaman berniaga. Mereka tidak mempunyai sanak saudara dan ada di kalangan mereka datang menggunakan tongkang dalam keadaan sehelai sepinggang. Ada yang buta huruf sepenuhnya, cacat dan tidak sempurna daripada segi anggota tubuh badannya. Namun, semua itu tidak menjadi halangan untuk berjaya dan meraih kekayaan yang melimpah ruah dalam bidang perniagaan. Jauh di sudut hati mereka, tersemat azam hendak mengubah nasib dan masa depan. Mereka tidak rela terus hidup dalam keadaan yang serba kekurangan. Mereka meletakkan orientasi bagi men-

capai kejayaan yang cemerlang dan gemilang serta menjadi terbilang dalam dunia yang diceburinya.

Dunia orang Cina adalah dalam bidang perniagaan. Mereka suka dan minat berniaga. Orang Cina juga percaya dengan hanya berniaga, mereka boleh menjadi kaya dan meningkatkan taraf hidup. Berniaga membolehkan mereka berubah dan menjadi golongan yang dinamik. Dunia dalam perniagaan tidak ada sempadannya. Setiap orang bebas bergerak di dalamnya selagi mana mempunyai kudrat dan kehendak bagi berbuat demikian. Berniaga dapat membina keyakinan dan membentuk kepercayaan. Perniagaan juga dapat meningkatkan kemahiran komunikasi, interaksi dan hubungan interpersonal. Orang yang berniaga tidak akan dipandang rendah. Mereka juga tidak perlu takut hilang pekerjaan. Tidak ada perkara yang perlu mereka khawatirkan kecuali menjaga hati pelanggan dan memahami kehendak pasaran.

Info

*Persepsi orang Cina pada perniagaan adalah positif. Dunia niaga adalah dunia yang menjanjikan kesenangan, kemewahan dan kebahagiaan.*

Orang Cina dan perniagaan sudah sehati serta menjadi suatu entiti yang tidak dapat dipisahkan. Mereka yang berniaga, bekerja untuk diri sendiri. Ini lebih baik daripada bekerja dengan dan untuk orang lain. Orang yang bekerja makan gaji dianggap belum lagi dewasa. Mereka yang berniaga dianggap sebagai golongan yang matang dan sering menjadi tempat rujukan. Terdapat juga yang diangkat menjadi pemimpin masyarakat, persatuan dan parti politik. Dunia perniagaan menjanjikan banyak harapan dan peluang. Semuanya tersaji untuk mereka dan tidak ada sebab kenapa ia dibiarkan begitu sahaja. Peniaga adalah golongan istimewa dan berada dalam kelasnya yang tersendiri. Mereka membentuk komuniti yang penting dalam masyarakat Cina, malah menjadi identiti, simbol dan imej kepada orang Cina. Perniagaan tidak menjadikan seseorang itu licik tetapi membolehkan segala-



galanya berjalan dengan licin terutamanya bagi mendapatkan kecairan daripada segi kewangan.

Persepsi orang Cina pada perniagaan adalah positif. Dunia niaga adalah dunia yang menjanjikan kesenangan, kemewahan dan kebahagiaan. Perniagaan menguatkan ikatan keluarga dan membentuk hubungan sosial yang kuat. Perniagaan juga menjadi asas kepada kekuatan dan kelangsungan hidup masyarakat Cina. Orang Cina tidak suka pada sempadan dan hanya perniagaan yang dapat memberikan dunia tanpa batasan kepada mereka. Dalam dunia perniagaan, orang Cina boleh bergerak dengan bebas, mudah dan cepat. Kebebasan jiwa raga dan juga kebebasan kewangan. Itulah yang disediakan oleh dunia perniagaan yang dianggap sebagai syurga oleh orang Cina yang hidup di alam realiti.

# 3

## Falsafah Bisnes Orang Cina

---

*Peniaga yang jatuh akan terasa sakit tetapi kesakitan itulah yang membuatnya bangkit semula.*



Kecenderungan dan penglibatan orang Cina dalam bidang perniagaan sukar ditandingi oleh bangsa-bangsa lain. Mereka mempunyai keistimewaan dan kemahiran yang tersendiri sehingga menjadikan mereka golongan peniaga yang handal serta disegani oleh kawan dan lawan. Sekali pandang, orang Cina seperti dilahirkan untuk berniaga. Mereka bukan sahaja berbakat tetapi juga cekap mengendalikan setiap urusan perniagaan daripada peringkat perundingan membawa kepada proses penjualan dan menguruskan kewangan. Bakat itu sebenarnya tidak dianugerahkan kepada mereka. Orang Cina memperolehnya selepas menempuh satu tempoh masa yang lama dan menghadapi segala kesukaran dalam perniagaan.

Sejarah orang Cina menunjukkan kebanyakan mereka terlibat dalam pertanian. Hanya segelintir yang menceburkan diri dalam perniagaan. Para peniaga tidak mendapat tempat yang tinggi dalam masyarakat Cina dahulu. Mereka menduduki strata sosial paling rendah dalam struktur masyarakat pada masa itu yang berpegang kuat pada ajaran Confucian-



isme. Dalam ajaran Confucianisme, golongan sarjana dan ilmuwan disanjung dan menduduki hierarki paling tinggi dalam sistem sosial orang Cina. Hierarki ini kemudian diikuti oleh pentadbir kerajaan dan tentera. Golongan peniaga tidak begitu dihormati kerana mereka terlibat dalam pengambilan untung secara berlebihan. Oleh itu, kehadiran mereka dianggap sebagai menindas orang ramai. Mereka mementingkan diri sendiri dan tidak banyak menyumbang kepada masyarakat.

**Info**

*Ajaran Confucianisme sudah ditafsirkan semula dan diberi nafas baru sebagai pencetus semangat kepada orang Cina supaya melibatkan diri dalam perniagaan.*

Tetapi apa yang berlaku pada masa kini adalah di sebaliknya. Golongan peniaga mempunyai kedudukan dan peranan yang cukup penting dalam kehidupan masyarakat Cina. Ajaran Confucianisme sudah ditafsirkan semula dan diberi nafas baru sebagai pencetus semangat kepada orang Cina supaya melibatkan diri dalam perniagaan.

Perubahan sosiopolitik di negara China mendorong ramai orang Cina berhijrah ke Asia Tenggara supaya mencari penghidupan dan peluang yang baru. Selain mencari rezeki, mereka menyimpan impian hendak menjadi kaya. Namun, hendak hidup di perantauan bukannya mudah. Mereka terpaksa bergelut dengan pelbagai cabaran dan rintangan. Kesusahan inilah yang membentuk jiwa yang kuat dan memberikan satu persepsi baru kepada orang Cina bahawa untuk berjaya, mereka perlu berniaga.

Perasaan tidak selamat dan terancam memberikan motivasi kepada orang Cina supaya melibatkan diri dalam perniagaan. Falsafah dan pemikiran Confucianisme dijadikan asas bagi mengubah kehidupan mereka dan keluarga. Orang Cina percaya, hanya dengan bekerja kuat dan berani meneroka peluang barulah mereka boleh berjaya. Kejayaan dan kegagalan banyak bergantung pada sikap, usaha dan keyakinan.

Meskipun bakat dan minat memainkan peranan penting dalam menjayakan sesuatu urusan niaga tetapi tanpa dorongan dalaman yang kuat, seseorang mudah rebah apabila menghadapi masalah dan cabaran. Bakat boleh dipupuk manakala kemahiran boleh dipelajari melalui pengalaman dan pelajaran. Yang lebih penting adalah peniaga perlu bersikap serius dan mempunyai iltizam bagi menjayakan satu-satu perniagaan.

Banyak peniaga gagal kerana bersikap hangat-hangat tahi ayam dan sekadar suka mengikut orang. Apabila orang lain berniaga, maka dia pun hendak berniaga. Berniaga tidak boleh pakai ikut-ikut dan dilakukan sekadar suka-suka sahaja. Berniaga boleh dijadikan sebagai hobi tetapi bukan bagi mengisi masa lapang. Lebih-lebih lagi sebagai permainan bagi menyeronokkan hati semata-mata. Perniagaan adalah bidang yang serius yang menuntut sepenuh perhatian, tenaga, komitmen, masa dan pengorbanan yang tidak sedikit. Ia juga satu bentuk perjuangan yang menentukan hidup matinya seseorang peniaga. Perniagaan ibarat maruah diri yang dipertahankan. Tidak ada orang suka gagal. Hanya orang yang pernah gagal dalam perniagaan yang dapat merasakan erti kegagalan yang sebenar. Rasa malu, tertekan dan seolah-olah maruah sudah tercabut daripada dirinya.

**TIP**

*Berniaga boleh dijadikan sebagai hobi tetapi bukan bagi mengisi masa lapang.*

Bukan mudah bagi seseorang yang sudah jatuh dalam perniagaan hendak bangun semula. Jika dia dapat berbuat demikian, maka dia akan menjadi peniaga yang hebat dan berjaya. Peniaga yang jatuh akan terasa sakit tetapi kesakitan itulah yang membuatnya bangkit semula. Nasib badan tidak seharusnya dijadikan alasan bagi menerima kekalahan dalam perniagaan. Setiap peniaga perlu mengambil iktibar dan belajar daripada kegagalannya. Mereka perlu menyuluh segala kekurangan, kelemahan, kesilapan dan kegagalan. Mereka perlu belajar daripadanya. Jatuh bangun dan untung rugi dalam perniagaan adalah satu bentuk pembelajaran yang



perlu dilalui oleh peniaga. Pengalaman inilah yang menjadikannya kuat, teguh dan tidak mudah goyang apabila berhadapan dengan badai serta ribut taufan.

Orang Cina suka mewariskan pengalaman niaga mereka kepada anak cucu mereka. Sebab itulah mereka mendedahkan anak-anak pada perniagaan sejak kecil lagi. Orang Cina percaya, bagi menjadi peniaga yang matang dan berkebolehan, ia perlu bermula dan belajar dari bawah. Tidak ada salah untuk seseorang membuka perniagaannya pada usia tua ataupun muda. Tidak ada batas waktu untuk seseorang memulakan perniagaan. Sebab itulah, ada antara orang Cina sanggup bekerja sehingga puluhan tahun sebelum menjalankan perniagaannya sendiri. Falsafah niaga yang dipegang oleh orang Cina inilah yang membezakan mereka dengan peniaga lain. Selain pengalaman dan kemahiran yang diwarisi daripada satu generasi ke generasi, kekuatan ekonomi orang Cina juga terletak jaringan kerjasama yang wujud sesama mereka.

Pendedahan di peringkat awal dan bawah ini penting bagi memupuk sifat-sifat peniaga tulen. Latihan secara praktikal yang diperolehi itu digunakan bagi membantu meningkatkan kemahiran dan ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan perniagaan. Perlu diingatkan, semua ini tidak diperolehi dan dikuasai dalam masa yang singkat. Perniagaan menuntut kesabaran dan menguji ketabahan seseorang. Walaupun perniagaan dianggap sebagai saluran untuk menjadi kaya tetapi kekayaan dan keuntungan tidak diperolehi sekelip mata dan dengan cara yang mudah. Orang Cina tidak suka berniaga atas angin tanpa mengeluarkan usaha dan modal. Itu bukan ciri-ciri perniagaan yang digemari oleh orang Cina kerana perniagaan jenis ini tidak akan bertahan lama. Orang Cina lebih suka memilih perniagaan yang dapat memberikan mereka keuntungan yang berterusan dan bagi jangka masa yang panjang.

Dalam falsafah niaga orang Cina, pe-niaga tidak boleh mengharapkan keuntungan sebaik sahaja memulakan perniagaannya. Mereka perlu bersiap sedia menghadapi segala kemungkinan seperti kerugian dan kegagalan pada peringkat awal. Untuk itu, mereka perlu mempunyai modal yang kuat dan sumber kewangan yang dapat digunakan sepanjang tempoh kritikal itu. Keuntungan yang diperoleh sebaik-baiknya tidak dibelanjakan. Jika boleh, jangan diusik. Keuntungan perlu digunakan bagi menambahkan modal pusingan dan membuat pelaburan. Keuntungan yang bakal diperoleh bergantung pada berapa banyak pelaburan yang sudah dilakukan. Jadi, setiap perniagaan perlu dirancang dengan teliti, diurus dengan betul dan diusahakan dengan sepenuh hati.

**TIP**

*Keuntungan yang diperoleh sebaik-baiknya tidak dibelanjakan. Ia perlu digunakan bagi menambahkan modal pusingan dan membuat pelaburan.*



# 4

## Konsep Bisnes Orang Cina

---

*Wang digunakan bagi menghasilkan wang.*



Peniaga tulen tidak takut pada persaingan dan kerugian. Mereka tidak sepatutnya mempunyai sifat-sifat dengki dan cemburu pada peniaga lain. Segala sifat-sifat itu perlu dihapuskan jika mereka hendak berjaya dalam perniagaan yang diceburi. Orang Cina menggalakkan persaingan kerana ia meningkatkan kecekapan, produktiviti, kemahiran, kreativiti dan memberikan banyak pengalaman yang berguna. Persaingan yang positif membantu memajukan perniagaan. Namun, perniagaan yang berlaku secara negatif tidak membawa sebarang keuntungan kepada mana-mana pihak. Dalam konsep perniagaan orang Cina, orang yang menang tidak semestinya mendapat segala-galanya. Yang kalah pula tidak bermakna ia akan hilang semuanya.

Orang Cina menentang konsep *zero sum game* dalam perniagaan. Perniagaan sebaik-baiknya memberikan manfaat kepada semua pihak sama ada peniaga, pesaing ataupun pelanggan. Perniagaan hanya dapat berkembang maju seandainya situasi menang-menang dapat diwujudkan dalam sesuatu



urus niaga. Setiap peniaga perlu menghormati antara satu sama lain dan tidak boleh menganggap dirinya lebih *superior* daripada orang lain. Orang Cina menggalakkan kerjasama dan sikap bantu-membantu sesama peniaga.

Konsep perniagaan orang Cina lebih berdasarkan prinsip simbiosis dengan setiap peniaga saling lengkap-melengkapi antara mereka. Mengikut konsep ini, Jika ada peniaga yang menjual barangan runcit, maka peniaga lain akan menjual barangan basah dan juga keperluan yang lain. Bagi membolehkan perniagaan runcit itu hidup, orang Cina akan membuka restoran di kawasan yang berhampiran di mana segala bekalannya akan diperoleh daripada kedai-kedai yang berada di sekitar. Dengan demikian, perniagaan di kawasan itu akan berkembang pesat kerana wujudnya sokongan dan dukungan yang kuat di kalangan peniaga.

Konsep perniagaan orang Cina tidak sama dengan konsep berniaga orang Melayu. Orang Cina tidak suka 'makan' ataupun mencari untung seorang. Mereka tidak digalakkan membolot segala keuntungan dan kekayaan. Sebaliknya jika boleh, mereka perlu berkongsi segala keuntungan yang diperoleh dengan peniaga lain. Peniaga tidak boleh mementingkan diri sendiri. Mereka kena memikirkan orang lain. Ini kerana, tidak ada peniaga yang boleh hidup seorang diri. Mereka perlu bergantung pada peniaga lain sama ada bagi mendapatkan bekalan, pelanggan dan kemahiran. Konsep ini penting bagi menjamin kejayaan sesuatu perniagaan. Tapi malangnya, konsep itu gagal diterjemahkan oleh orang Melayu dalam bidang perniagaan. Akibatnya, berlaku persaingan negatif yang akhirnya menghancurkan keseluruhan perniagaan orang Melayu.



Sering kali berlaku peniaga Melayu yang suka berniaga barangan yang sama di kawasan yang sama. Jika satu gerai jual tomyam, maka semua gerai akan menjual makanan yang sama. Jika ada yang menjual kuih, maka keesokan harinya akan bercambah gerai-gerai lain yang menjual kuih. Perkara ini seolah-olah menjadi suatu budaya dan trend di kalangan peniaga Melayu tidak kira di mana sahaja mereka membuka perniagaan. Konsep perniagaan sebegini tidak menguntungkan dan menimbulkan persaingan yang tidak sihat. Akhirnya bukan semua peniaga yang mendapat untung, tetapi semua terpaksa gulung tikar ataupun bertukar bantal. Keadaan ini turut dapat diperhatikan pada bulan puasa. Pada waktu itu, akan muncul ramai peniaga segera bak cendawan selepas hujan. Mereka berniaga bagi mendapatkan keuntungan jangka masa singkat dan akan berehat apabila berakhirnya bulan Ramadan. Perniagaan 'ala mee maggi' ini tidak akan berupaya menjadikan peniaga itu berjaya dalam lapangan perniagaan. Ramai yang muncul secara tiba-tiba dan hilang pun secara tiba-tiba juga.

**Info**

*Peniaga bermusim bukan sahaja tidak boleh berkembang tetapi akan menghadapi masalah modal dan kecairan tunai bagi memulakan perniagaan.*

Peniaga jenis kulat dan cendawan tidak mempunyai ruang dalam dunia niaga orang Cina. Golongan ini tidak layak diiktiraf sebagai peniaga dan usahawan yang sepatutnya menunjukkan kesungguhan dan komitmen yang tinggi supaya terus berniaga tanpa mengira musim. Orang Cina tidak suka berniaga secara ber-

musim walaupun ada antara mereka mengusahakan perniagaan secara kecil-kecilan. Berniaga kecil-kecilan lebih baik daripada berniaga secara bermusim kerana peniaga itu mempunyai peluang untuk berkembang. Peniaga bermusim bukan sahaja tidak boleh berkembang tetapi akan menghadapi masalah modal dan kecairan tunai bagi memulakan perniagaan. Mereka berniaga bagi mendapatkan duit poket



dan duit belanja. Padahal, peniaga perlu meletakkan keuntungan sebagai objektif utama perniagaannya. Wang digunakan bagi menghasilkan wang. Wang digunakan bagi melabur dan menambahkan modal perniagaan. Wang tidak sepatutnya dibelanjakan lebih-lebih lagi jika ia adalah keuntungan daripada perniagaan.

Sudah menjadi perkara biasa di kalangan peniaga Melayu, mereka tidak mempunyai wang kecil bagi menjelaskan bayaran baki pelanggan. Untung yang mereka dapat hari ini akan digunakan bagi membeli barangan niaga. Mereka mengharapkan hasil pendapatan yang diperoleh hari itu sebagai modal perniagaan. Seorang peniaga perlu mempunyai sedikit sebanyak modal sebagai pusingan kepada perniagaan. Bagi yang berniaga makanan, mereka perlu menyediakan sejumlah wang syiling ataupun modal sebagai tukaran wang besar yang dihulurkan oleh pelanggan. Peniaga Cina dan India jarang menghadapi masalah menukar wang besar para pelanggan. Tetapi masalah ini sering dialami oleh kebanyakan peniaga Melayu sehingga menjejaskan keyakinan pelanggan pada mereka. Peniaga perlu berusaha mencetuskan rasa yakin pelanggan dengan memberikan servis yang terbaik.

**TIP**

*Jangan mengeluh dan merintih di depan pelanggan apatah lagi menunjukkan emosi negatif*

Psikologi pelanggan adalah mereka mahukan layanan dan perkhidmatan yang cepat, cekap serta cermat. Peniaga tidak boleh mengeluh dan merintih di depan pelanggan apatah lagi menunjukkan emosi negatif seperti marah, bosan, meluat dan seumpamanya. Jangan sekali-kali menengking pelanggan kerana mereka bayar bukan bagi mendapatkan kata-kata yang tidak enak didengar. Dalam perniagaan, setiap peniaga perlu berpegang pada konsep 'pelanggan adalah raja'. Merekalah pelaris dan mereka juga yang akan menentukan maju mundurnya sesuatu perniagaan. Konsep ini dipegang oleh



orang Cina dan dilaksanakan dalam segala urusan niaga mereka. Peniaga perlu berkompromi dengan pelanggan. Mereka juga perlu bersikap fleksibel dalam usaha memuaskan hati pelanggan.

**Info**

*Peniaga Cina membenarkan pelanggan tawar-menawar. Walaupun proses ini memakan masa dan mengurangkan keuntungan, tetapi ia dapat menggembirakan hati pelanggan.*

Sebab itulah, peniaga Cina membenarkan para pelanggannya melakukan tawar-menawar. Walaupun proses ini memakan masa dan kadangkala mengurangkan keuntungan mereka tetapi ia dilakukan bagi menggembirakan hati pelanggan. Pelanggan yang gembira akan datang lagi. Jangan

mengharapkan pelanggan yang marah, tidak puas hati dan dimalukan akan datang semula kepada peniaga yang bersikap biadab padanya. Ramai orang suka mengurus niaga dengan peniaga Cina. Orang Cina juga selalu menjadi pilihan bagi membuat kerja-kerja bertukang, memasang elektrik, membaiki kereta, membina dan mengubahsuai bangunan. Salah satu faktornya adalah orang Cina lebih diyakini dan dipercayai. Biarpun bayarannya mungkin mahal sedikit tetapi sekurang-kurangnya mereka dapat memenuhi apa yang dikehendaki oleh pelanggan. Itulah yang membezakan peniaga Cina dengan peniaga Melayu.

# 5

## Prinsip Bisnes Orang Cina

---

*Orang Cina boleh berniaga di kampung Melayu tetapi orang Melayu belum tentu boleh berniaga di kawasan orang Cina.*



Benarkah orang Cina dilahirkan untuk berniaga? Soalan ini timbul kerana orang Cina sering dikatakan sebagai golongan yang pandai berniaga. Seolah-olah bakat niaga itu diperoleh secara semula jadi. Malah orang Cina dikatakan handal berniaga. Mereka dapat berniaga di mana-mana sahaja termasuk di kawasan yang paling tidak produktif sekalipun. Sebab itu barangkali kita pernah mendengar ungkapan, “Orang Cina boleh berniaga di kampung Melayu tetapi orang Melayu belum tentu boleh berniaga di kawasan orang Cina.” Tidak dinafikan, orang Cina minat berniaga. Orang Cina berniaga kerana ia adalah cara paling cepat menjadi kaya. Tidak ada orang menjadi kaya dengan makan gaji kecuali bekerja sendiri ataupun menang loteri.

Orang Cina cenderung kepada perniagaan kerana ia adalah cara bagi meningkatkan status sosial dan kedudukannya dalam masyarakat. Minat dan kecenderungan itu tidak ada kaitan dengan genetik ataupun bakat yang diwarisi secara turun-temurun. Sebaliknya, terdapat beberapa faktor lain yang memainkan peranan dominan bagi membentuk minat, sikap,



kemahiran dan kejayaan niaga orang Cina. Antaranya adalah persekitaran, persaingan, kepercayaan dan tuntutan hidup. Begitu juga dengan tekanan dan *survival* juga menjadi penyumbang kepada kejayaan orang Cina dalam bidang perniagaan dan perusahaan.

Namun begitu, terdapat beberapa petua niaga yang turut menjadi asas kejayaan dan keterampilan orang Cina dalam bidang perniagaan. Sebelum kita membongkar petua itu, maka eloklah kita tinjau terlebih dahulu beberapa kriteria yang perlu ada pada seorang peniaga. Prinsip-prinsip ini selalu diguna pakai oleh orang Cina bagi menilai kewibawaan seseorang peniaga. Tanpanya, seseorang tidak mungkin berjaya dalam bidang perniagaan, kerjaya dan apa sahaja usaha yang dilakukannya. Prinsip-prinsip ini bersifat sejagat dan dijadikan panduan oleh orang Cina bagi memajukan perniagaan mereka.

#### TIP

*Peniaga perlu tahu membezakan antara urusan peribadi dengan perniagaan. Kedua-duanya tidak boleh dicampuradukkan.*

#### Agresif

Dalam perniagaan, tidak ada konsep kompromi dan tolak ansur terutama apabila melibatkan mutu barangan, untung dan rugi. Dalam urus niaga, peniaga perlu tahu membezakan antara urusan peribadi dengan perniagaan. Kedua-duanya tidak boleh

dicampuradukkan. Tolak ansur dibenarkan tetapi bukan dalam soal yang melibatkan prinsip. Orang Cina menggalakkan tawar-menawar sebagai cara memikat pelanggan. Tetapi proses yang dilakukan itu jangan sampai merugikan. Peniaga perlu bersikap tegas dalam menguruskan kewangannya. Hasil keuntungan perlu digunakan bagi menjana lebih banyak keuntungan. Wang perlu membuat wang bukannya menimbunkan hutang dan beban.



## **Jangan Lepaskan peluang**

Sekali terlepas, sukar hendak merebutnya kembali. Peluang hanya datang sekali dan tidak untuk kali dua. Peniaga perlu cepat bertindak. Lebih lama mereka menunggu, lebih banyak masa yang terbuang. Masa itu wang dan melepaskannya bermakna membuang keuntungan serta menolak kekayaan. Orang Cina suka bekerja dengan pantas. Mereka tidak suka buang masa. Apabila bekerja, mereka akan memberikan sepenuh tumpuan bagi menjayakannya. Sebab itulah orang Cina bergerak pada kadar yang laju, makan laju dan cakap pun laju. Lebih laju seseorang bertindak, lebih maju perniagaannya.

## **Berani mengambil risiko**

Berani mengambil risiko sama ada yang berupa kegagalan, kerugian ataupun keruntuhan perniagaan. Berniaga adalah satu bidang yang penuh dengan risiko. Tidak ada jaminan yang mana-mana perniagaan pasti mendatangkan keuntungan. Oleh itu, setiap perniagaan perlu diusahakan dengan bersungguh-sungguh, bukannya dilakukan secara sambil lewa. Orang yang berani perlu berani mencuba, meneroka dan memajukan perniagaannya. Musuh utama peniaga adalah takut hendak bersaing, mencari bisnes baru dan menghadapi kegagalan. Tanpa prinsip ini, peniaga akan mengalah dan kecundang. Dengan memegang pada prinsip 'biar kalah tetapi jangan gagal', peniaga itu pasti akan bangun semula.

## **Tahan lasak**

Berniaga menuntut pengorbanan yang banyak seperti masa, tenaga, wang ringgit dan sebagainya. Adakalanya peniaga terpaksa mengorbankan masa bersama keluarga dan terpaksa bekerja siang malam bagi memantapkan perniagaannya. Menguruskan perniagaan memerlukan orang yang mempunyai stamina yang kuat. Selain itu, mereka juga perlu



mempunyai mental dan jiwa yang kental bagi menghadapi sebarang bentuk tekanan. Bagi orang Cina, untuk berjaya seseorang itu perlu mengalami kesakitan, kesusahan dan juga penderitaan terlebih dahulu. 'Bersusah-susah dahulu, berenang-senang kemudian' perlu dijadikan asas bagi meletakkan tapak yang kukuh untuk membina perniagaan yang akan bertahan dalam jangka masa yang panjang.

## Jangan menyerah pada nasib

Orang Cina sebagaimana masyarakat lain, percaya pada ketentuan takdir tetapi mereka tidak mudah mengambil sikap berserah pada nasib. Mereka akan berusaha mengubah dan mengatasi nasib yang tidak baik. Orang Cina percaya, hidup umpama roda. Sekejap di atas dan adakalanya di bawah. Jatuh bangun dan untung rugi adalah perkara yang biasa. Peniaga perlu bersikap terbuka dan berlapang dada apabila berhadapan dengan situasi yang sukar. Dengan demikian, barulah mereka dapat mencari jalan keluar bagi masalah yang dihadapinya. Setiap masalah ada jalan penyelesaian dan apa yang perlu dilakukan oleh peniaga adalah berpandangan jauh. Dengan melihat jauh ke depan dan melangkaui masalah yang dihadapi akan membolehkan seseorang memandang secara positif.

### TIP

*Peniaga perlu bersikap terbuka dan berlapang dada apabila berhadapan dengan situasi sukar. Barulah dapat mencari jalan keluar.*

## Semangat melawan

Peniaga adalah *fighter* dan *survivor*. Peniaga perlu mempunyai semangat dan motivasi yang tidak kunjung padam. Mereka perlu sentiasa ghairah dengan apa yang dilakukannya. Keuntungan dan kejayaan dalam usaha niaga perlu membuatkan mereka lebih teruja supaya bekerja lebih kuat lagi. Keuntungan tidak sepatutnya meleakakan mereka. Sebagai pe-

juang, peniaga perlu sentiasa berwaspada dan mengambil langkah berjaga-jaga dalam mengatur perniagaan. Perniagaan ibarat perjuangan yang menuntut pengorbanan. Kalah menang perjuangan itu banyak bergantung pada strategi yang diatur oleh pemimpinnya. Hal ini perlu diaplikasikan oleh para peniaga jika mahu melihat perniagaannya terus maju ke hadapan.

Keenam-enam prinsip ini perlu diterapkan dalam perniagaan. Sekadar pintar berniaga tidak dapat memberikan hasil yang berkekalan. Ia perlu disusuli dengan sifat-sifat seperti agresif, berani, tahan lasak, bersemangat dan sanggup berjuang bagi merebut segala peluang yang tersedia. Berhati-hati perlu ada dalam berniaga tetapi perlu sesuai

dengan keadaan. Pepatah Cina ada mengatakan, “Jika terlalu berhati-hati akan mati.” Untuk berjaya, kita perlu berani mengambil risiko. Perkara ini tidak dapat dielakkan kerana tidak ada seorang pun yang tahu berkenaan masa depannya. Jika tidak dicuba, sampai bila pun seseorang tidak tahu apa yang akan dihadapi nanti. Peniaga perlu berjiwa besar dan jangan terlalu memikirkan kesan tindak-tanduknya. Peniaga perlu percaya dan yakin dengan tindakan serta keputusannya. Keraguan hanya akan menimbulkan perasaan waswas. Peniaga yang waswas akan tewas.

Ini tidak bererti peniaga perlu bertindak sesuka hati dan membuta tuli. Perbuatan ini boleh menjerat diri. Jadi, setiap tindakan perlu dirancang secara teliti dan penuh strategi. Kaji semua aspek sebelum bertindak. Selepas itu, jangan menoleh ke belakang lagi. Terus maju, bergerak dan berjuang sehingga mencapai kemenangan biarpun adakalanya kita akan tewas berkali-kali.

**TIP**

*Sekadar pintar berniaga tidak memberikan hasil yang kekal. Ia perlu disusuli dengan agresif, berani, tahan lasak, bersemangat dan sanggup berjuang bagi merebut segala peluang yang tersedia.*



# 6

## Budaya Bisnes Orang Cina

---

*Jika rajin, tidak ada sebab mengapa seseorang itu tidak boleh berjaya.*



Kerajinan adalah antara faktor kejayaan orang Cina dalam perniagaan. Orang Cina sanggup mengharungi segala cabaran, rintangan dan kesusahan bagi menjayakan perniagaan mereka. Asalkan perniagaan itu dapat memberikan makanan dan sedikit keuntungan, ia dianggap sudah memadai bagi mereka. Jika rajin, tidak ada sebab mengapa seseorang itu tidak boleh berjaya. Orang Cina sanggup bangun pada waktu dinihari dan terus bekerja sampai ke malam hari. Mereka bekerja keras. Kerana itu, tidak ada sebab bagi sesiapa pun hendak merasa cemburu dan jengkel dengan mereka. Orang yang bekerja kuat layak hidup senang. Semasa orang lain sedang tidur nyenyak diulit mimpi indah, orang Cina sudah keluar bekerja dan mencari rezeki. Jadi, mereka memang layak mendapat segala ganjaran hasil daripada apa yang mereka usahakan.

Kejayaan orang Cina dalam perniagaan mempunyai kaitan dengan pandangan dan falsafah hidup yang

**Info**

*Orang Cina sanggup bangun pada waktu dinihari dan terus bekerja sampai ke malam hari.*

dipegang oleh mereka. Bagi orang Cina, hidup adalah untuk makan dan bagi men-dapatkan makanan, mereka perlu bekerja. Kerja dalam konteks ini bukan sekadar hendak mendapatkan pendapatan tetapi berusaha meningkatkan taraf dan kualiti hidup serta kedudukan sosial mereka dalam masyarakat. Satu-satunya cara hendak melakukannya adalah dengan berniaga. Orang Cina adalah bangsa yang suka bercakap. Apabila bercakap, mereka akan bercakap dengan suara kuat. Tetapi mereka selalunya buat apa yang dikatakan. Cakap mereka bukan cakap kosong tetapi disusuli dengan tindakan. Apabila orang Cina kata hendak berniaga, mereka biasanya tidak berfikir panjang bagi melakukannya. Pengalaman dan kemahiran tidak penting kerana ia boleh dipelajari kemudian.

**Info**

*Apabila orang Cina kata hendak berniaga, mereka biasanya tidak akan berfikir panjang bagi melakukannya. Pengalaman dan kemahiran tidak penting kerana ia boleh dipelajari kemudian.*

Tidak semua peniaga Cina mempunyai pengalaman berniaga. Mereka menganggap berniaga adalah proses untuk belajar. Sebab itulah, mereka sudah bersedia menghadapi kegagalan dan jika berjaya, ia dianggap satu bonus. Berniaga dianggap sebagai kerjaya yang stabil berbanding orang yang makan gaji. Dengan berniaga, seseorang dapat membina kerjaya yang cemerlang. Semuanya ditentukan oleh daya usahanya sendiri. Sejak kecil, orang Cina sudah ditanamkan dengan pemikiran supaya tidak bergantung pada orang lain. Mereka mempunyai kebolehan dan potensi. Bagi membuktikannya adalah dengan melibatkan diri dalam perniagaan. Berniaga dapat menjadikan seseorang lebih bijak, berdisiplin dan tahan lasak. Proses pendidikan yang diterima oleh orang Cina ini menjadi landasan yang kukuh bagi membina kerjaya dalam lapangan perniagaan.

Hasil daripada gabungan kepercayaan, falsafah, pandangan hidup dan proses pendidikan, maka lahirlah peniaga-peniaga



**TIP**

*Kegagalan pertama tidak bisa melunturkan semangat. Sebaliknya membuat kita bertambah gigih. Gagal kali kedua dijadikan pengajaran. Kegagalan ketiga dilihat sebagai kebijaksanaan. Gagal yang seterusnya menguji kecekalan dan ketabahan.*

Cina yang berjiwa besar yang mempunyai ketahanan dalam-an yang kuat. Kegagalan pertama tidak bisa melunturkan semangat. Sebaliknya akan membuatnya menjadi bertambah gigih. Gagal kali yang kedua dijadikan sebagai pengajaran. Kegagalan ketiga dilihat sebagai kebijaksanaan. Gagal yang seterusnya akan

menguji kecekalan dan ketabahannya. Gagal beberapa kali tidak bererti akan gagal buat selama-lamanya. Orang Cina percaya dan yakin mereka pasti akan berjaya suatu hari nanti. Inilah falsafah yang dipegang oleh hampir kebanyakan orang Cina yang bergiat dalam perniagaan. Berniaga dapat menedahkan seseorang kepada realiti hidup yang sebenar.

Melalui perniagaan, seseorang berpeluang berjumpa dengan pelbagai golongan manusia. Ini dapat membentuk kemahiran berinteraksi dan menambahkan pengetahuan berkenaan psikologi manusia. Tidak dinafikan, matlamat utama perniagaan adalah keuntungan. Tetapi bagi orang Cina, perniagaan mempunyai matlamat lain selain daripada mencari keuntungan. Orang yang berniaga selalunya dikenali ramai dan ini adalah pengiktirafan sosial kepadanya. Golongan peniaga menjadi tempat rujukan dan orang tengah bagi menyelesaikan masalah yang melibatkan keperluan masyarakat. Mereka juga menjadi penyumbang bagi segala aktiviti yang berkaitan dengan kebajikan, pendidikan, keagamaan dan persatuan komuniti. Dengan menjadi peniaga, seseorang akan mudah melakukan lonjakan dan mobiliti sosial bagi menjadi pemimpin kepada komunitinya.

Sebab itulah, menjadi satu kesilapan yang besar jika perniagaan dijadikan sebagai saluran untuk cepat kaya tanpa menghiraukan tanggungjawab sosial yang perlu dilaksanakan.

**TIP**

*Apabila membabitkan diri dalam perniagaan, kita perlu menetapkan matlamat bagi mendapatkan keuntungan jangka masa panjang.*

Dalam falsafah niaga Cina, tidak ada jalan dan cara mudah hendak menjadi kaya. Jika ada sesiapa yang beranggapan sedemikian, eloklah berfikir semula se-belum menceburi bidang perniagaan. Apabila ingin membabitkan diri dalam perniagaan, seseorang perlu menetapkan matlamat bagi men-

dapatkan keuntungan jangka masa panjang. Orang yang mencari untung jangka masa pendek akhirnya akan kecewa dan lingkup. Adalah suatu perkara biasa pada peringkat awal jika sesuatu perniagaan berdepan dengan masalah. Hanya disebabkan tidak ada pelanggan pada hari pertama perniagaan maka ramai antara peniaga menutup perniagaannya.

Berniaga memerlukan masa dan kadangkala memakan sebahagian besar masa kita. Jika perniagaan tidak mendapat sambutan ataupun tidak mendatangkan keuntungan, sudah sewajarnya mereka mengkaji dan memperhalusi di manakah kesilapannya, kelemahan serta kekurangannya. Seorang peniaga tidak boleh bersikap pesimis dan pengecut. Peniaga adalah pejuang yang tidak gentar bertempur. Mereka perlu berani mengatur langkah ke hadapan, bukannya lari daripada masalah yang dihadapi. Orang yang berniaga tidak boleh berundur ke belakang. Mereka perlu sentiasa bergerak, memandang, berfikir dan bertindak jauh ke hadapan. Ini adalah cara hendak menang dalam persaingan perniagaan. Budaya niaga orang Cina menekankan kepentingan 'siapa cepat dia dapat'. Orang kalah kerana dia lambat bertindak. Gabungan cepat, cekap dan cecal adalah asas falsafah dan budaya kepada peniaga yang berjaya.

**Info**

*Budaya niaga orang Cina menekankan kepentingan 'siapa cepat dia dapat'.*



# Sistem Bisnes Orang Cina

---

*Biar sikit dan lambat asalkan selamat.*



Bagi memulakan perniagaan, seseorang tidak boleh pakai redah sahaja. Mereka perlu membuat sedikit sebanyak persediaan sebelum memulakan sesuatu perniagaan. Para peniaga juga perlu memahami sistem perniagaan yang hendak dijalankan. Sistem yang sering diguna pakai oleh orang Cina adalah perniagaan yang menjurus terus kepada para pelanggannya. Dengan kata lain, ia memerlukan peniaga bertemu secara bersemuka atau *face to face* dengan pelanggan dan berkomunikasi dengan orang ramai. Orang Cina percaya, peniaga perlu membentuk hubungan yang akrab dan mesra dengan anggota masyarakat. Hubungan itu penting bagi memajukan perniagaannya. Jika tidak, peniaga akan menghadapi masalah menjual dan memasarkan barangannya. Kuasa penentu sama ada sesuatu produk itu akan laris ataupun tidak adalah orang ramai. Peniaga yang bijak akan menggunakan sistem perniagaan yang mampu menarik minat para pelanggan supaya terus berkunjung ke premisnya.

Sistem yang digunakan oleh orang Cina adalah membenarkan para pelanggannya membuat pilihan sendiri tanpa

sebarang tekanan daripada tuan punya premis. Mereka bebas bergerak, memilih dan membuat keputusan. Pelanggan tetap diberikan kebebasan dan sedikit keistimewaan daripada segi layanan serta perkhidmatan. Manakala pelanggan baru akan dipikat dengan potongan harga yang menarik dan mungkin juga kemudahan kredit. Pelanggan baru bukan sahaja dianggap penting tetapi juga dilihat sebagai berpotensi bagi menarik lebih ramai pelanggan lain ke premisnya.

**Info**

*Orang Cina membenarkan para pelanggannya membuat pilihan sendiri tanpa sebarang tekanan daripada tuan punya premis.*

Sistem niaga orang Cina agak berbeza dengan sistem yang digunakan oleh pihak barat. Orang Cina lebih suka memfokuskan kepada satu perniagaan sahaja sebelum mengembangkannya kepada bidang perniagaan lain. Dengan itu, mereka dapat menguasai perniagaan itu dan memonopolinya sehingga sukar orang lain hendak menyainginya. Sistem yang digunakan ini ternyata berkesan dan praktikal. Daripada mencuba pelbagai jenis perniagaan, lebih baik memberikan tumpuan pada perniagaan yang asas sahaja. Bagi orang Cina, 'biar sikit dan lambat asalkan selamat' daripada menjadi 'yang dikejar tidak dapat yang dikendong pula keciciran'.

**TIP**

*Pelanggan tetap diberikan kebebasan dan keistimewaan daripada segi layanan serta perkhidmatan. Pelanggan baru dipikat dengan potongan harga dan kemudahan kredit.*

Tidak salah melibatkan diri dalam pelbagai jenis perniagaan. Tetapi biarlah ia dilakukan secara bersistem. Sebuah syarikat besar memiliki keupayaan itu kerana mereka mempunyai pengurusan yang mantap dan teratur. Bagi menguasai ekonomi, sesebuah syarikat perlu bergerak sebagai satu konglomerat yang terlibat dalam semua

bidang perusahaan dan perdagangan utama. Namun perlu diingatkan, kebanyakan syarikat konglomerat mempunyai sejarah perniagaan yang cukup lama dan panjang, bermula



**sebagai sebuah syarikat yang menguruskan perniagaan secara kecil-kecilan sebelum berkembang secara besar-besaran.**

Kejayaan Jepun selalu dikaitkan dengan sistem perniagaan berasas budaya dan tradisinya. Walaupun sebesar dan sehebat mana pun syarikat itu, tradisi mereka tetap dikekalkan. Terdapat banyak syarikat gergasi Jepun yang dikenali sebagai *Sogo Shosha* seperti Mitsubishi Shoji, Mitsui Bussan, Marubeni, C. Itoh, Sumitomo Shoji, Nissho-Iwai, Toyo-Menka dan Kanamatsu-Ghosu mengamalkan sistem yang agak konservatif dalam urusan niaga mereka. Syarikat-syarikat itu mempunyai sejarah perniagaan yang cukup lama dengan sebahagiannya diasaskan sejak lebih 100 tahun yang lalu. Setiap pekerja dianggap sebahagian daripada syarikat. Mereka bukan bekerja untuk syarikat tetapi sama-sama membangunkan syarikat.

Sistem ini turut dilaksanakan oleh syarikat-syarikat milik orang Cina yang menganggap setiap pekerja adalah sebahagian daripada entiti perniagaan itu. Jika syarikat untung, maka mereka akan turut menikmati keuntungan. Jika syarikat mengalami kerugian, mereka perlu menanggungnya bersama-sama pihak majikan. Bagi mengikat kesetiaan pekerja, para peniaga Cina menyediakan pelbagai insentif seperti bonus tahunan yang akan diberikan sebelum menjelang Tahun Baru Cina. Begitu juga dengan keperluan lain seperti makan minum akan diuruskan oleh pihak majikan. Semua pekerja akan makan bersama-sama dengan pihak pengurusan sebagai satu keluarga yang besar. Dengan itu, pekerja tidak merasakan mereka dipinggirkan. Sebaliknya mempunyai peranan yang penting bagi meningkatkan prestasi syarikat.

Sistem ini sudah lama digunakan oleh orang Cina. Para peniaga Cina mementingkan nilai kemanusiaan dan per-

sahabatan dengan para pekerja. Pekerja yang lama tidak singkirkan tetapi akan terus dikekalkan bagi melatih pekerja baru. Dalam dunia perniagaan orang Cina, tidak timbul jurang antara tauke dengan pekerja selagi mereka tahu tugas dan peranan yang perlu dilaksanakan. Tauke tidak boleh sombong dan bongkak. Dia perlu berinteraksi dan mewujudkan suasana mesra dan saling percaya-mempercayai antara satu sama lain. Tanpa pekerja, peniaga tidak dapat menjalankan urusan niaganya dengan lancar. Jika tidak ada orang yang berniaga, mungkin ramai yang tidak mempunyai pekerjaan. Begitu juga dengan pelanggan yang akan menentukan hidup ataupun mati sesebuah perniagaan. Oleh itu, ketiga-tiga elemen ini perlu membentuk satu sistem yang harmoni bagi memastikan kelestarian sesebuah perniagaan.



# 8

## Seni Bisnes Orang Cina

---

*Dunia perniagaan penuh dengan sepak terajangnya.  
Oleh itu, peniaga perlu mempersiapkan dirinya dengan  
seni kungfu perniagaan bagi menghadapi sebarang  
bentuk serangan dan kemungkinan yang mendatang.*



Orang Cina menganggap berniaga adalah satu seni. Bagi menguasai kemahirannya, seseorang perlu sabar dalam belajar segala selok-belok yang berkaitan dengannya. Seni berniaga cukup halus dan tidak memadai dengan mempelajarinya secara teori. Berniaga perlu praktikal dan menuntut seseorang sentiasa bersikap fleksibel. Peniaga perlu pandai menyesuaikan diri dengan keadaan dan membaca rentak pasaran serta kemahuan pelanggan. Mereka juga perlu melakukan pembaharuan se-jajar dengan perubahan zaman. Peniaga sebaik-baiknya tidak bersikap tertutup. Mereka perlu mempunyai wawasan dan kemampuan memandang jauh ke hadapan. Sebagaimana seni mempertahankan diri, bidang perniagaan tidak boleh digunakan bagi menganiayai orang. Asas perniagaan adalah bagi membantu orang dan hasil daripada usaha dan perkhidmatan yang dicurahkan, mereka akan mendapat ganjaran berupa wang dan kebendaan.

### TIP

*Seni berniaga cukup halus dan tidak memadai dengan mempelajarinya secara teori. Berniaga perlu praktikal dan menuntut seseorang sentiasa bersikap fleksibel.*

Seni berniaga orang Cina menekankan prinsip menang-menang. Kedua-dua belah pihak sama ada peniaga ataupun pembeli perlu mendapat keuntungan daripada urusan niaga yang dijalankan. Perniagaan yang adil dan berjaya adalah yang dapat memberikan kepuasan kepada kedua-dua pihak. Tetapi sekiranya urusan niaga itu hanya menguntungkan satu pihak, maka perniagaan itu dianggap sebagai pincang. Sebagai satu seni, urusan perniagaan mempunyai peraturan-peraturan yang perlu diikuti. Antara peraturan-peraturan itu adalah tidak boleh mementingkan diri, bersikap jujur pada diri dan orang lain, bertanggungjawab, melakukan yang terbaik, bersaing secara sihat, bekerjasama apabila keadaan memerlukan, jangan tamak, banyak sabar serta tidak terlalu berkira. Peniaga yang tidak mengendahkan peraturan-peraturan ini tidak akan mendapat tempat dalam masyarakat Cina.

Info

*Seni berniaga orang Cina menekankan prinsip menang-menang.*

Orang Cina adalah satu bangsa yang kritikal. Peniaga yang melakukan manipulasi dan menggunakan muslihat akan menerima padahnya. Begitu juga dengan peniaga yang sombong, angkuh dan tidak mesra, lambat laun akan kehilangan semua pelanggannya. Peniaga sepatutnya tidak mewujudkan jurang dengan pelanggannya. Sebaliknya, mereka perlu berusaha menjadikan hubungan rapat dengan pelanggan. Oleh itu, mereka perlu berusaha memikat hati pelanggan. Kebolehan ini tidak datang dengan sendiri tetapi perlu diasah. Daya pemikat yang ada pada peniaga Cina adalah antara ciri seni niaga orang Cina yang penting. Cara yang mereka gunakan adalah melebihi pelanggan dalam segala aspek seperti memberikan sedikit potongan harga, menambah nilai ke atas barangan yang dibeli dan menyediakan khidmat selepas pembelian.

Dengan kata lain, peniaga perlu bersikap ringan tulang, peramah dan menjadikan pelanggan mereka sebagai saudara ataupun paling kurang, sebagai sahabat yang rapat. Dengan



wujudnya perasaan itu, para pelanggan merasakan mereka akan mendapat layanan istimewa. Setiap orang sudah tentu akan berasa seronok jika diberi layanan yang lebih daripada orang lain. Hubungan persahabatan itu akan melahirkan kepercayaan dan keyakinan antara peniaga dengan para pelanggan. Kita biasanya tidak akan mengadakan urusan niaga dengan peniaga yang diragui. Kita lebih suka dan mudah berurusan dengan peniaga yang dikenali dan boleh dipercayai. Inilah bentuk seni niaga yang digunakan oleh orang Cina bagi me-

**TIP**

*Peniaga perlu bersikap ringan tulang, peramah dan menjadikan pelanggan mereka sebagai saudara ataupun paling kurang, sebagai sahabat yang rapat.*

narik para pelanggannya. Senario ini menjelaskan kenapa ramai orang lebih suka berkunjung dan membeli di kedai Cina berbanding kedai kaum lain. Orang Cina tidak menggunakan ilmu pengasih tetapi seni niaga yang mereka pelajari daripada perhubungan manusia itu sendiri.

Dunia perniagaan penuh dengan sepak terajangnya. Oleh itu, peniaga perlu mempersiapkan dirinya dengan seni kungfu perniagaan bagi menghadapi sebarang bentuk serangan dan kemungkinan yang mendatang. Peniaga perlu mempunyai daya ketahanan yang kuat. Mental dan jiwa mereka kena kuat. Begitu juga dengan kemahuan dan keyakinan juga perlu seteguh batu karang. Tanpa kekuatan itu, peniaga mudah karam dan tenggelam. Kekuatan itulah yang membezakan peniaga yang berjaya dengan yang gagal. Peniaga yang menguasai seni berniaga dapat menyesuaikan diri dengan segala perubahan dan perkembangan yang berlaku. Peniaga perlu mampu menari mengikut rentak pasaran. Kegagalan berbuat demikian akan menyebabkannya ketinggalan dan terlepas banyak peluang.

Berniaga tidak dilakukan secara sembrono. Ia menuntut seseorang supaya sentiasa meningkatkan keupayaannya. Mereka perlu tahu bagaimana mengendalikan para pelanggan dan menghadapi pelanggan yang cerewet. Peniaga tidak se-

harusnya menjadi pengikut tetapi perlu berusaha menjadi pemimpin dalam bidangnya. Pemimpin yang baik tahu bila masa yang sesuai hendak bertindak dan bagaimana hendak menyelesaikan masalah. Dalam seni niaga orang Cina, tidak menjadi satu perkara yang memalukan jika seseorang itu mengalah sekiranya dengan melakukan itu, dia akan mendapat peluang yang lebih baik. Mengalah tidak bererti kalah. Begitu juga dengan berundur beberapa tapak ke belakang adalah lebih baik daripada bertindak secara melulu. Hanya orang yang mengetahui dan menguasai seni niaga sahaja yang dapat melihat kesan positif daripada satu tindakan yang pada anggapan umum bersifat negatif.

**TIP**

*Peniaga perlu mempunyai daya ketahanan, mental dan jiwa yang kuat.*

Peniaga perlu sensitif. Perasaan itu dapat membantu peniaga mengesan sebarang bentuk perubahan yang berlaku. Rasa sensitif itu penting dan menjadi salah satu elemen yang perlu ada dalam seni niaga. Mereka yang menguasai seni niaga dapat menghidu peluang dan menukarkan keadaan yang buruk kepada situasi yang menguntungkan. Seni itu bererti halus dan ini bermakna, setiap peniaga perlu bertindak secara berhikmah, cermat dan berhati-hati tanpa menyinggung perasaan mana-mana pihak. Peniaga sepatutnya mendapatkan seberapa kawan, bukan mencari musuh serta seteru. Mereka yang suka berlawan, berkelahi dan mencetuskan konflik tidak sesuai menjadi peniaga. Golongan ini tidak tahu seni niaga dan tanpa seni itu, mereka tidak dapat memberikan nilai tambahan kepada perniagaannya. Seni niaga penting kerana ia membezakan peniaga biasa dengan peniaga yang luar biasa.



# 9

## Amalan Bisnes Orang Cina

---

*Tanpa rugi, tidak mungkin akan datang untung.*



Walaupun orang Cina mempunyai sikap fleksibel dalam bidang perniagaan, tetapi pada dasarnya mereka cukup berhati-hati dan bersikap konservatif semasa menjalankan urusan niaga terutamanya yang berkaitan dengan aspek pengurusan kewangan. Keuntungan yang diperoleh perlu dilaburkan semula bagi kegunaan masa depan. Para peniaga perlu cermat dan jika boleh, berjimat dengan cara mengawal perbelanjaan yang tidak perlu. Sebab itulah, peniaga Cina lebih suka menggunakan ahli keluarga sendiri bagi membantu urusan perniagaan mereka. Bagi orang Cina, lebih baik mengupah orang yang mereka kenal dan mempunyai pertalian daripada mengambil orang luar.

Selain dapat menjimatkan kos, ia juga memastikan para pekerja memberikan komitmen sepenuhnya pada pekerjaan dan majikan. Bekerja dengan anggota keluarga

### Info

*Peniaga Cina lebih suka menggunakan ahli keluarga sendiri bagi membantu urusan perniagaan mereka. Bagi mereka, lebih baik mengupah orang yang mereka kenal dan mempunyai pertalian daripada mengambil orang luar.*

tidak sama dengan bekerja dengan orang luar. Perasaan dan sentimen juga berbeza. Bagi mengikat kesetiaan para pekerja, setiap majikan perlu melayan pekerja seperti ahli keluarganya sendiri. Kebajikan mereka perlu dijaga. Begitu juga dengan keperluan mereka yang lain. Gaji yang dibayar

mungkin tidak tinggi tetapi daripada segi kebajikan, mereka selalunya diberikan keutamaan. Majikan tidak boleh terlalu berkira dengan pekerjaannya. Majikan yang baik dan bertanggungjawab akan merangsang pekerjaannya supaya bekerja kuat dan berkhidmat dengan sepenuh hati. Pekerja perlu dilayan dengan adil bagi memastikan mereka tidak berubah hati. Majikan akan rugi jika pekerjaannya bekerja dengan hati yang berbolak-balik.

**TIP**

*Majikan yang baik dan bertanggungjawab akan merangsang pekerjaannya supaya bekerja kuat dan berkhidmat dengan sepenuh hati.*

Kegagalan majikan memberikan perhatian pada perkara-perkara asas ini akan menyebabkan para pekerja berpaling tadah. Jika ini berlaku, ia adalah satu kerugian kerana pihak majikan terpaksa berbelanja lebih bagi mengambil dan melatih pekerja baru. Komitmen, kesetiaan dan pengorbanan daripada pekerja penting bagi memastikan perniagaan yang diceburi mendatangkan keuntungan. Kemahiran dalam pengurusan perniagaan tidak akan menjamin keuntungan jika tidak disertai dengan kecekapan dalam mengurus manusia. Setiap peniaga perlu mempelajari psikologi dan menguasai pelbagai teknik perhubungan awam. Hal ini dapat dilakukan menerusi pergaulan dan interaksi dengan pekerja, pelanggan dan orang ramai.

Setiap peniaga perlu bersikap peramah, tidak kedekut dengan senyuman dan bersedia memberikan layanan serta perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan. Mereka tidak boleh mencampuradukkan masalah peribadi dengan urusan perniagaan. Dalam berniaga, jangan sesekali mencari musuh tetapi carilah seberapa ramai kawan dan kenalan. Semua ini



harus terbit daripada hati nurani hasil kesungguhan dan minat yang tinggi dalam perniagaan. Usah berpura-pura dan berlakon. Sikap yang dibuat-buat akan disedari oleh pelanggan dan mereka yang datang berurusan. Pelanggan tidak suka kepada peniaga yang sombong, bongkak dan angkuh. Peniaga tidak seharusnya berlagak pandai tetapi perlu sentiasa menawarkan khidmatnya kepada pelanggan pada bila-bila masa sahaja. Setiap pelanggan mahu dilayan seperti raja. Jadi, tiada ruginya jika peniaga bersikap merendah diri dan berbudi bahasa.

**Info**

*Orang Cina akan rasa rendah diri jika mereka gagal hidup berdikari dan hanya makan gaji sepanjang hayat. Selagi seseorang itu bekerja makan gaji, selama itulah dia tidak boleh menjadi kaya dan meningkatkan kedudukan sosialnya.*

Bagi mereka yang mahu menjadi peniaga ataupun usahawan yang berjaya, segala sifat negatif itu perlu dibuang dan digantikan dengan sikap positif. Peniaga perlu ingat mereka bukan sahaja menjual barang dan khidmat tetapi imej diri. Imej peniaga yang baik adalah mampu memenuhi segala permintaan dan harapan pelanggannya. Mereka juga perlu memasti-

kan setiap barang dan perkhidmatan dapat dihantar ataupun disiapkan tepat pada masanya. Pelanggan akan lebih yakin pada peniaga. Secara psikologinya, ia akan mendatangkan kepercayaan orang ramai supaya berurusan dengannya. Proses ini perlu berkekalan dan berlanjutan. Sikap lewa dan buat kerja separuh jalan tidak seharusnya wujud dalam sebarang bentuk amalan perniagaan. Sama ada perniagaan itu milik keluarga ataupun tidak, ia perlu dilaksanakan seolah-olah ia adalah titik peluh kita sendiri.

Dalam amalan niaga orang Cina, keluarga memainkan peranan yang penting dan menjadi antara faktor kejayaan orang Cina dalam perniagaan. Sumbangan ahli keluarga dapat dilihat daripada segi sokongan moral dan kewangan. Orang Cina berbangga jika mempunyai ahli keluarga ataupun

saudara mara yang melibatkan diri dan bekerja kuat bagi memajukan perniagaannya. Orang Cina akan rasa rendah diri jika mereka gagal hidup berdikari dan hanya makan gaji sepanjang hayat. Selagi seseorang itu bekerja makan gaji, selama itulah dia tidak boleh menjadi kaya dan meningkatkan kedudukan sosialnya. Orang yang makan gaji akan mengalami tekanan psikologi sekiranya mereka tidak bercita-cita hendak membuka perniagaan sendiri.

Mereka yang menceburi bidang perniagaan dianggap sebagai wira kerana berani mengambil risiko dan tidak takut berdepan dengan kegagalan ataupun kerugian. Bagi orang Cina, tanpa rugi tidak mungkin akan datang untung dan seterusnya kejayaan dalam apa sahaja lapangan yang diusahakan. Orang Cina jarang memandang rendah kepada mereka yang gagal dalam perniagaan. Ia dianggap sebagai langkah awal bagi menuju kejayaan. Orang Cina memandang tinggi kepada mereka yang mahu berusaha di mana galakkan dan peluang akan diberikan kepada sesiapa yang hendak melibatkan diri dalam perniagaan.

**TIP**

*Sebahagian daripada keuntungan perlu disimpan bagi mengembangkan perniagaan dan menghadapi sebarang kemungkinan di luar jangka. Sebahagian lagi digunakan sebagai modal pusingan.*

Justeru, orang Cina tidak mudah putus asa apabila gagal kali pertama dan buat ke sekian kalinya. Ini kerana, matlamat utama mereka menceburi perniagaan adalah hendak membina asas kewangan yang lebih kukuh dan selamat bagi jaminan kehidupan keluarga pada masa hadapan. Mereka tidak mengharapkan keuntungan besar dalam sekelip mata. Bagi mereka, cukuplah jika untung sedikit tetapi biar berterusan sampai bila-bila. Yang penting adalah perniagaan itu dapat memberikan punca pendapatan bagi menampung segala perbelanjaan keluarga.



Sebahagian daripada keuntungan itu perlu disimpan bagi mengembangkan perniagaan dan menghadapi sebarang kemungkinan di luar jangka. Sebahagian lagi digunakan sebagai modal pusingan. Jika keuntungan digunakan bagi menampung perbelanjaan harian yang bersifat peribadi, ia akan mengundang kesulitan kepada peniaga. Bagi mengelakkan perkara ini berlaku, peniaga tidak boleh bersikap boros dan melakukan pembaziran dengan membeli perabot mahal, perhiasan mewah dan berbelanja dengan sewenang-wenangnya menurut nafsu.

Peniaga baru perlu secara sederhana. Jangan suka menunjuk-nunjuk kerana ia adalah sikap yang tidak memberikan keuntungan. Tidak ada gunanya mempunyai premis perniagaan yang cantik, kereta mewah dan berpakaian seperti tokoh korporat besar jika perniagaan lingkup separuh jalan. Semua itu boleh datang dengan sendiri apabila perniagaan mulai stabil dan mendatangkan pulangan untung yang lumayan. Amalan dan pemikiran sebegini perlu ditanam dengan kejam dalam mentaliti semua peniaga. Peniaga mungkin sedar berkenaan perkara ini. Cuma yang menjadi masalah, tidak ramai yang berupaya mempraktikkan dan menjelmakannya dalam kehidupan mereka seharian.

# 10

## Etika Bisnes Orang Cina

---

*Kerugian jangka masa singkat adalah laluan bagi  
mendapatkan keuntungan jangka masa panjang.*



Orang Cina percaya, peniaga yang berjaya perlu mempunyai daya kreativiti yang tinggi di samping kecekapan bagi merebut peluang yang disediakan. Walaupun hendak mencapai kejayaan dan mendapat keuntungan akan menyebabkan seseorang peniaga menggunakan apa sahaja yang mampu difikirkannya. Namun ini tidak bererti dia boleh menggunakan cara yang kotor, muslihat dan tipu daya bagi mengalahkan para pesaingnya. Peniaga Cina mempunyai kod etika yang melarang penggunaan taktik kotor. Menjatuhkan perniagaan orang lain amat dikutuk oleh masyarakat Cina. Persaingan adalah satu perkara yang tidak dapat dielakkan dalam perniagaan. Acap kali berlaku persaingan sengit sehingga menimbulkan perbalahan dan per-musuhan.

Persaingan yang sihat menguntungkan semua pihak. Manakala persaingan yang tidak adil tidak akan membawa apa-apa keuntungan kepada mana-mana pihak. Jika

### Info

*Peniaga Cina mempunyai kod etika yang melarang penggunaan taktik kotor. Menjatuhkan perniagaan orang lain adalah dikutuk.*



ada pihak yang mendapat keuntungan sekalipun, ia hanya bersifat sementara dan tidak akan dapat bertahan. Bahkan akan menjadi faktor yang mempercepat kejatuhan dan kehancuran dalam bidang perniagaan. Bagi mengelakkan terjadinya persaingan yang tidak sihat, orang Cina tidak digalakkan melibatkan diri dalam bidang perniagaan ataupun menjual barangan yang sama. Skop perniagaan mungkin sama tetapi pendekatan yang digunakan dan produk yang dijual adalah berbeza. Sebagai contoh, jika sudah ada di kalangan peniaga yang melibatkan diri dalam sektor perniagaan runcit, maka barangan yang dijual di kedai mereka adalah tidak sama. Ada yang menjual barangan *hardware*. Ada pula menjual barangan keperluan harian ataupun barangan basah.

Dalam industri makanan misalnya, kita akan dapati kedai makan orang Cina menjual makanan yang tidak sama. Sebab itu, kita barangkali akan jumpa banyak kedai dan gerai menjual mee. Tetapi jika diperhatikan dengan teliti, mee yang dijual oleh setiap kedai itu adalah berbeza. Dengan kata lain, setiap kedai akan memberi fokus pada makanan yang menjadi *trademark*. Jadi, persaingan yang berlaku sesama mereka adalah dalam keadaan terkawal. Pelanggan mempunyai banyak pilihan bagi memilih mana-mana kedai dan gerai yang menjual makanan kegemaran mereka. Bagi orang Cina, perniagaan perlu dipelbagaikan kerana selain memberikan pilihan kepada pengguna, ia juga dapat membantu peniaga-peniaga lain mencari makan. Pelanggan mudah bosan dan lambat-laun akan beralih ke kedai lain bagi menikmati juadah yang berlainan. Etika yang tidak tertulis ini membolehkan para peniaga Cina dapat hidup di satu-satu kawasan dan menguasai pasaran.

Dalam perniagaan, orang Cina jarang sekali tertumpu di satu-satu kawasan. Berbeza dengan peniaga Melayu yang terlalu suka berhimpun di suatu kawasan dan menjual barangan yang sama. Akhirnya semua peniaga sama-sama rugi dan gulung tikar. Persaingan dalam perniagaan tidak bermakna



para peniaga tidak boleh bekerjasama dan saling 'dukung-mendukung' antara satu sama lain. Membantu dan bersatu padu lebih baik daripada bergaduh serta berpecah belah. Persaingan seharusnya menguatkan kedudukan para peniaga dan tidak sewajarnya menjurus ke arah memusnahkan kelompok niaga itu.

Peniaga Cina walaupun sering kali dilihat mementingkan diri, tetapi mereka pada hakikatnya boleh bekerjasama apabila berhadapan dengan situasi yang akan mengancam kedudukan. Seolah-olah wujud suatu bentuk persefahaman di kalangan peniaga Cina bagi menjaga kepentingan masing-masing. Tidak ada peniaga yang dibenarkan mengganggu perniagaan orang lain. Begitu juga dengan perbuatan memburuk-burukkan perniagaan juga tidak dibenarkan dalam kod etika niaga orang Cina. Persaingan dibenarkan menurut nilai moral dan pertimbangan kemanusiaan. Peniaga yang tidak patuh dan tidak berpegang pada etika ini akan dikenakan hukuman oleh masyarakat Cina. Hukuman itu sama ada berupa pemulauan, pengasingan ataupun tekanan yang akan memaksanya menghentikan perniagaan.

#### Info

*Bagi masyarakat Cina, peniaga tidak dibenarkan mengganggu perniagaan orang lain dan memburuk-burukkan perniagaan. Persaingan dibenarkan menurut nilai moral dan pertimbangan kemanusiaan. Peniaga yang tidak patuh dan tidak berpegang pada etika ini akan dikenakan hukuman.*

Para peniaga perlu memikirkan cara-cara yang positif bagi meningkatkan perniagaan dan margin keuntungan mereka daripada menggunakan pendekatan yang jahat. Antara kaedah yang digunakan oleh peniaga Cina bagi meningkatkan perniagaan adalah mempelbagaikan barangan yang dijual, memperbaiki mutu perkhidmatan kepada pelanggan dan berusaha menjalin hubungan baik dengan peniaga lain. Ini penting bagi membolehkan mereka mendapat sokongan daripada para peniaga lain, pelanggan, pengguna dan masyarakat. Peniaga tidak



boleh terlalu *rigid*. Sebaliknya perlu membenarkan proses tawar-menawar yang menjadi salah satu identiti dalam perniagaan orang Cina. Jika keadaan memerlukan mereka menurunkan harga barang, maka para peniaga perlu berbuat demikian asalkan pelanggan terus setia berkunjung ke premis mereka.

**TIP**

*Peniaga tidak boleh terlalu rigid. Sebaliknya perlu membenarkan proses tawar-menawar*

Taktik ini tidak bertentangan dengan etika niaga kerana ia bukan menipu ataupun memerangkap pelanggan. Dalam hal ini, pelanggan tidak rugi apa-apa. Yang rugi adalah peniaga. Tetapi dalam amalan niaga orang Cina, mereka

percaya kerugian jangka masa singkat adalah laluan bagi mendapatkan keuntungan jangka masa panjang. Kaedah ini tidak melibatkan muslihat tetapi kebijaksanaan bagi memikat hati pelanggan. Dalam kod etika niaga orang Cina, peniaga tidak boleh terlalu berkira. Mereka perlu sanggup bertolak ansur, berkompromi dan bertoleransi. Keuntungan perlu menjadi perkara yang kedua. Apa yang sepatutnya diberikan keutamaan adalah peniaga perlu mempunyai konteks hati dan membentuk pertalian secara peribadi dengan pelanggannya. Peniaga perlu mempunyai pelanggan tetap dan mencari ikhtiar bagi mendorong pelanggan kembali berurusan dengan mereka.

Peniaga Cina kaya dengan taktik. Namun, taktik itu dianggap sebagai satu seni dan kemahiran berniaga. Etika niaga orang Cina membenarkan penggunaan taktik selagi ia tidak mendatangkan kemudharatan kepada peniaga dan pelanggannya. Taktik itu sebaik-baiknya mendatangkan keuntungan kepada kedua-dua pihak. Jika boleh, ia perlu menggembirakan dan mendatangkan kepuasan kepada semua pihak yang terlibat dalam urusan niaga itu. Peniaga kena bersikap serius apabila menjalankan peniaga. Untuk berjaya, mereka tidak boleh bersikap sambil lewa. Mereka kena serius dengan pelanggan

dan perlu menunjukkan kesungguhan dalam menjalankan urusan niaga. Mereka juga perlu serius dengan kata-kata dan janji. Jika berhutang, ia perlu dibayar mengikut tempoh yang ditetapkan. Peniaga yang melanggar etika niaga ini tidak akan dipercayai lagi. Apabila sudah tidak ada kepercayaan dan keyakinan, tidak mungkin peniaga itu dapat bertapak dan meneruskan perniagaannya. Kod etika niaga itu lebih merupakan satu kawalan sosial bagi mengawal tindak-tanduk peniaga. Matlamatnya adalah bagi membantu kejayaan semua peniaga daripada dirosakkan oleh segelintir peniaga yang tidak bertanggungjawab.



# Rahsia Bisnes Orang Cina

---

*Walaupun kasih sayang dan ketaatan tidak dapat dinilai  
dengan wang ringgit tetapi kekayaan akan dapat  
memberikan kebahagiaan dan meningkatkan status  
sosial keluarga dalam masyarakat.*



Kejayaan orang Cina dalam bidang perniagaan sering kali menimbulkan pelbagai persoalan. Ramai yang tertanya-tanya bagaimana orang Cina begitu berjaya dalam bidang perniagaan dan ekonomi. Padahal terdapat di kalangan tauke, taiko dan taikun Cina berasal daripada keluarga yang miskin. Kebanyakan mereka berhijrah dari negara China dalam keadaan sehelai sepinggang dan tidak mempunyai apa-apa termasuk harta benda serta pendidikan. Sesetengah daripada mereka tidak pernah mendapat pendidikan secara formal dan buta huruf sepenuhnya. Tetapi mereka berjaya muncul sebagai peniaga yang berjaya dan kaya raya. Ramai orang Cina menjadi kaya di luar negara dan bukannya di negara asal mereka. Ekonomi Asia Tenggara rata-ratanya dikuasai dan didominasi oleh orang Cina. Kedatangan mereka adalah dengan tujuan mencari makan. Akhirnya mereka yang memberikan makan dan membuka peluang kepada penduduk tempatan.

Penguasaan ekonomi oleh orang Cina di Malaysia, Indonesia, Brunei, Thailand, Singapura dan Filipina tidak lagi

menjadi rahsia kepada umum. Dominasi mereka dalam ekonomi negara-negara itu sering menimbulkan perasaan tidak puas hati kepada penduduk setempat. Kehadiran orang Cina dicemburui dan dicurigai. Dalam kebanyakan kes, orang Cina acap kali dipersalahkan sebagai punca kemiskinan, kemunduran dan kemelaratannya kaum-kaum lain. Hal ini tidak sepatutnya berlaku kerana ia tidak memberikan gambaran yang betul berkenaan orang Cina. Sama ada disedari ataupun tidak, orang Cina tidak menjadi kaya dan menguasai ekonomi dalam sekelip mata. Proses itu memakan masa yang panjang dan ia berlaku secara evolusi iaitu berperingkat-peringkat.

Orang Cina bermula dari bawah. Daripada tidak mempunyai apa-apa akhirnya menjadi orang yang terkaya dan berjaya. Semuanya itu tidak diperoleh secara magik. Tidak ada magikal dalam kejayaan ekonomi dan perniagaan orang Cina. Mereka seperti kaum-kaum lain juga, terpaksa berusaha dan bersaing.

Mereka bersenggang mata dan berjimat cermat. Mereka mengorbankan masa lapang dan mengambil risiko bagi memajukan perniagaan. Peniaga Cina juga mengalami zaman jatuh dan bangunnya. Mereka kadangkala rugi dan untung. Ramai yang sudah berjaya dan tidak kurang juga kecundang di pertengahan jalan. Apa yang dialami oleh seorang peniaga turut dialami oleh orang Cina. Jadi, adalah tidak benar jika mengatakan kejayaan ekonomi dan perniagaan orang Cina disebabkan oleh tipu daya dan penindasan yang dilakukan ke atas kaum lain.

Orang Cina berjaya bukan kerana keturunan. Jika hendak dikatakan pandai, bangsa lain pun pandai juga. Dalam beberapa aspek, penduduk asal dan tempatan sebenarnya mempunyai lebih banyak kelebihan berbanding orang Cina.

#### Info

*Antara faktor yang menjadi dorongan kejayaan orang Cina adalah kemiskinan, perasaan kurang selamat, masalah survival di tempat orang, tidak ada pilihan dan ajaran falsafah yang diterima sejak kecil.*



Terdapat beberapa faktor yang menjadi dorongan kepada kejayaan orang Cina. Antaranya adalah kemiskinan, perasaan kurang selamat, masalah *survival* di tempat orang, tidak ada pilihan dan ajaran falsafah mereka terima sejak kecil. Menurut beberapa pengkaji sosial, kuasa yang memberikan motivasi dan dorongan untuk orang Cina berkecimpung dalam perniagaan adalah ajaran Confucianisme. Ajaran itu mementingkan perasaan taat kepada ibu bapa dan penghormatan pada orang yang lebih tua. Confucianisme juga menekankan kepentingan menjaga keturunan. Bagi mempertahankan kelangsungan keturunan, maka orang Cina digalakkan mendapat zuriat terutamanya anak lelaki.

**Info**

*Dalam sistem sosial orang Cina, anak lelaki adalah pewaris keturunan. Salah satu cara menunjukkan penghormatan kepada kedua ibu bapa dan mengangkat martabat keluarga adalah menjadi kaya. Satu-satunya cara menjadi kaya adalah melalui bidang perniagaan.*

Dalam sistem sosial orang Cina, anak lelaki adalah pewaris keturunan. Mereka juga akan mewarisi harta dan kekayaan keluarga. Anak lelaki mempunyai tanggungjawab yang besar bagi menjaga maruah dan nama baik keluarga. Mereka perlu berusaha mengharumkan nama keluarga dan memuliakan keturunannya. Salah satu cara menunjukkan penghormatan kepada kedua ibu bapa dan meng-

angkat martabat keluarga adalah menjadi kaya. Kekayaan dapat membeli kemewahan dan menjadikan seseorang dihormati serta dipandang mulia. Satu-satunya cara menjadi kaya adalah dengan menduduki jawatan tinggi dalam kerajaan. Tetapi sejak keruntuhan dinasti China kuno, peluang menjadi kaya melalui cara ini boleh dikatakan hampir tertutup.

Justeru, satu-satunya cara menjadi kaya adalah melalui bidang perniagaan. Dengan kekayaan, keluarga akan hidup senang dan ini adalah salah satu cara orang Cina membalas

jasa ibu bapa mereka. Walaupun kasih sayang dan ketaatan tidak dapat dinilai dengan wang ringgit tetapi kekayaan akan dapat memberikan kebahagiaan dan meningkatkan status sosial keluarga dalam masyarakat. Menjadi kaya dan berjaya dalam perniagaan ataupun pelajaran menjadi saluran untuk orang Cina membalas segala pengorbanan serta jasa ibu bapa. Sejak kecil lagi, ibu bapa orang Cina memberikan galakan kepada anak-anak mereka supaya berjaya dan menjadi kaya. Mereka menanamkan minat berniaga dengan harapan anak-anak mereka dapat hidup berdikari.

Orang Cina tidak suka makan gaji. Golongan yang makan gaji tidak mempunyai kedudukan sosial yang tinggi dalam masyarakat. Orang Cina digalakkan berniaga walaupun secara kecil-kecilan. Pendapatan mereka mungkin lebih kecil berbanding mereka yang makan gaji tetapi ia dianggap lebih baik daripada bekerja dengan orang lain. Berniaga sendiri bermakna seseorang boleh menjadi bos dan tuan. Bekerja dengan orang, sampai bila-bila pun akan dianggap sebagai kuli. Orang yang berniaga dikatakan berani dan hanya orang yang berani sahaja mempunyai peluang menjadi kaya dan berjaya. Orang yang berniaga mendapat kedudukan yang istimewa dalam masyarakat Cina. Keadaan ini menjelaskan kenapa orang Cina suka berniaga berbanding bekerja dengan pihak kerajaan ataupun di kilang.

**TIP**

*Wang tidak pernah dijadikan sebagai halangan. Asalkan ada kemahuan, di situ ada jalannya. Yang penting, kita kena berusaha, tabah dan tahan untuk hidup susah.*

Rahsia kejayaan niaga orang Cina ialah kerana mereka tidak membataskan diri mereka untuk menceburi bidang perniagaan. Wang tidak pernah dijadikan sebagai halangan. Asalkan ada kemahuan, di situ ada jalannya. Yang penting, kita kena berusaha, tabah dan tahan untuk hidup susah.



Bidang perniagaan bukan mudah dan menuntut seseorang bekerja lebih kuat dan lama jika dibandingkan dengan mereka yang makan gaji. Mereka berusaha memajukan perniagaan kerana lebih kuat mereka bekerja, lebih banyak keuntungan yang akan diperoleh. Sebagai tauke dan pemilik perniagaan, mereka mempunyai kuasa membuat keputusan dan menentukan hala tuju perniagaan. Untung dinikmati sendiri. Jika rugi maka terpaksa menanggung segala akibatnya. Jika untung, keluarga juga yang senang. Jika rugi, mereka boleh mencuba lagi. Sekurang-kurangnya kena cuba dan berusaha. Soal gagal ataupun berjaya diletakkan sebagai perkara sampingan.

Perniagaan menjanjikan pulangan yang menarik dan peluang keluar daripada kepompong kemiskinan serta belenggu kesusahan. Tidak ada rahsia dalam perniagaan orang Cina kecuali berani cuba dan buat. Apabila buat, hendaklah sampai berjaya dan jangan hanya bersikap hangat-hangat tahi ayam. Acuh tidak acuh tidak wujud dalam kamus niaga orang Cina. Yang ada hanya buat betul-betul dan kerja bersungguh-sungguh.

# Petua Bisnes Orang Cina

---

*Petua untuk berjaya dalam bidang perniagaan adalah menjadi peniaga yang boleh dipercayai, mudah berurusan dan tidak cerewet.*



Orang Cina mempunyai beberapa petua yang membantu kejayaan perniagaan mereka. Petua itu bukanlah aset yang diwarisi secara turun-temurun oleh keluarga tertentu. Petua itu dipelajari daripada pengalaman semasa menjalankan sesuatu urus niaga. Dalam perniagaan, aspek-aspek seperti produk, kemahiran dan kaedah pemasaran menjadi elemen-elemen penting. Tetapi terdapat satu lagi aspek yang sering kali diabaikan oleh para peniaga iaitu pelanggan. Tanpa pelanggan, tidak ada gunanya mempunyai produk. Begitu juga dengan kemahiran, tidak akan mendatangkan apa-apa kebaikan jika ia gagal menarik minat dan perhatian pelanggan supaya membeli produk yang ditawarkan. Dalam komuniti niaga orang Cina, pelanggan perlu dilayan dan dijaga seperti raja. Segala kehendak pelanggan perlu dipenuhi. Mereka perlu memberikan perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan.

Pelanggan yang berpuas hati bukan sahaja akan kembali semula tetapi membawa pelanggan yang baru. Pelanggan memainkan peranan penting bagi memasarkan barangan.



Pelanggan juga boleh menaikkan dan menjatuhkan imej sesebuah premis perniagaan. Jadi, bagi menjadi peniaga yang berjaya, mereka perlu dapat memberi dan mendapatkan keyakinan daripada para pelanggan. Dengan kepercayaan dan keyakinan itu, barulah perniagaan akan bertambah maju. Untuk itu, peniaga perlu mewujudkan hubungan yang rapat dengan pelanggan dan berusaha mengekalkan hubungan itu. Selain hubungan urus niaga, peniaga juga perlu mewujudkan hubungan peribadi dengan pelanggan.

**TIP**

*Bagi menjadi peniaga yang berjaya, mereka perlu dapat memberi dan mendapatkan keyakinan para pelanggan.*

Peniaga perlu bersikap mesra, mengambil berat dan mempunyai ingatan yang kekal kepada pelanggan seperti nama, keluarga, pekerjaan, tempat tinggal serta perwatakannya. Pelanggan mahu sentiasa dihargainya. Ini dapat dilakukan dengan memberikan mereka

sedikit layanan yang istimewa dan juga potongan harga kepada barangan yang dibelinya. Pelanggan yang berpuas hati akan datang lagi dan menjadi *promoter* kepada perniagaan kita. Memberikan senyuman dan bersikap peramah tidak menuntut kos tambahan. Hanya mencuri sedikit masa daripada peniaga itu sahaja. Peniaga tidak boleh bersikap sombong dan mementingkan diri sendiri. Kepentingan pelanggan perlu diutamakan. Hati pelanggan perlu dijaga. Ini tidak susah dilakukan jika peniaga dapat melihat betapa tingginya nilai seorang pelanggan kepadanya.

Pelanggan adalah sumber pendapatan dan keuntungan. Maju ataupun mundurnya sesebuah perniagaan banyak bergantung pada sokongan yang diberikan oleh pelanggan. Permintaan pelanggan adalah peluang niaga yang tidak sepatutnya ditolak. Peniaga perlu sedaya upaya memenuhinya kecuali yang di luar kemampuan dan kapasitinya. Peniaga Cina cukup mementingkan aspek perhubungan dengan pelanggannya. Mereka selalu bersikap peramah dengan pelanggan dan



tidak menunjukkan muka yang marah jika pelanggan tidak membeli barangan mereka. Hak dan keputusan pelanggan perlu dihormati. Apa yang lebih penting adalah wujudnya kepercayaan dan hubungan dengan setiap pelanggan.

Para peniaga Cina mementingkan perkhidmatan kepada pelanggan. Mereka akan berusaha memberikan perkhidmatan yang terbaik kepada pelanggan. Jika barangan yang dikehendaki tidak ada di premisnya, mereka akan berusaha membantu pelanggan mendapatkannya. Peniaga Cina tidak takut dan tidak kedekut mengeluarkan sedikit perbelanjaan asalkan mereka dapat 'menangkap' dan memikat pelanggan itu. Sebab itulah mereka tidak keberatan memberikan khidmat tambahan seperti menghantar barangan ke rumah pelanggan tanpa sebarang bayaran ataupun dengan kos yang minimum. Tujuan mereka berbuat demikian adalah supaya terbina asas kepercayaan antara kedua-dua belah pihak.

Info

*Peniaga Cina tidak takut dan tidak kedekut mengeluarkan sedikit perbelanjaan asalkan mereka dapat 'menangkap' dan memikat pelanggan.*

Para peniaga Cina mementingkan konsep kepercayaan. Mereka berpegang kuat pada janji yang dibuat. Setiap janji akan dipenuhi kerana ia menjadi asas kepada kejayaan sesuatu urusan niaga. Jika janji tidak dikotakan, maka peniaga hilang integriti dan kredibiliti bukan sahaja di kalangan pelanggan tetapi juga masyarakat niaga keseluruhannya. Peniaga Cina tidak akan bertindak mengganggu perniagaan saingannya kerana ia berlawanan dengan etika niaga. Orang Cina cukup kuat berpegang pada moral. Peniaga juga perlu mempunyai moral sekiranya beliau hendak melihat perniagaan maju. Peniaga yang tidak bermoral dan jujur akan dipulaukan. Jadi, petua untuk berjaya dalam bidang perniagaan adalah menjadi peniaga yang boleh dipercayai, mudah berurusan dan tidak cerewet.



Petua ini nampak mudah tetapi sukar hendak dilaksanakan. Hanya peniaga sejati yang dapat melakukannya. Golongan ini mempunyai wawasan yang jauh. Mereka tidak berhasrat mengaut keuntungan dalam jangka masa yang singkat. Mereka mahu membina tapak perniagaan yang kukuh sebagai sumber pendapatan yang berterusan. Perniagaan dijadikan sebagai darah daging mereka yang akan diwariskan kepada anak dan cucu di kemudian hari. Itulah cara orang Cina berniaga dan mereka menggunakan petua itu bagi mengekalkan perniagaan mereka. Bagi mereka, biar lambat mendapat hasilnya asalkan perniagaan itu terus kukuh sepanjang zaman.

# Kejayaan Bisnes Orang Cina

---

*Kesabaran itu memang pahit tetapi buahnya amat manis sekali.*



Salah satu rahsia kejayaan orang Cina dalam bidang perniagaan adalah sikap kerja keras dan usaha yang tidak mengenal erti putus asa serta kecewa. Tanpa kedua-dua sikap itu, apa sahaja bentuk usaha yang dilakukan akan sia-sia. Kegagalan kadangkala dapat menjadi guru yang baik kepada mereka yang mahu berniaga. Melalui kegagalan, seseorang dapat belajar segala kesilapan, kekurangan dan kelemahan yang terdapat pada dirinya. Kegagalan perlu diterima secara positif dengan meningkatkan daya usaha. Kebanyakan tokoh-tokoh besar dan usahawan yang berjaya dalam dunia perniagaan pernah mengalami kegagalan serta zaman kejatuhan. Tetapi mereka bangkit dan membina semula perniagaan mereka sehingga menjadi sebuah empayar yang besar dan tiada tolok bandingannya. Banyak contoh yang dapat diutarakan bagi membuktikan perkara ini.



Barangkali kisah seorang multijutawan dari Thailand yang jatuh miskin dapat dijadikan sebagai penyuntik semangat kepada para peniaga yang pernah mengalami kegagalan. Jutawan itu bukan sekadar menjadi miskin tetapi hilang segala-galanya dalam krisis ekonomi yang berlaku di Asia pada tahun 1997. Daripada seorang broker saham dan ahli perniagaan yang berjaya, beliau kini muflis. Dalam sekelip mata, semua harta dan kekayaannya hilang disebabkan kejatuhan pasaran hartanah di Thailand. Bangunan kondominium yang dibina tidak dapat dijual menyebabkan beliau gagal membayar balik pinjaman bank.

Walaupun sudah diisytiharkan muflis dan menanggung beban hutang yang besar, tetapi beliau terus gigih berusaha dan tabah bagi membina semula empayar perniagaannya yang sudah lenyap. Beliau tidak mengambil jalan singkat dengan membunuh diri sebagaimana yang dilakukan oleh ahli perniagaan yang gagal. Sebaliknya beliau membuka perniagaan secara kecil-kecilan menjual sandwic. Makanan itu dijual ke merata tempat dengan berjalan kaki. Bagaimanakah perasaan kita jika terpaksa menempuh perjalanan hidup yang dilalui oleh bekas jutawan itu? Daripada seorang yang kaya-raya menjadi papa kedana. Mungkin kita akan rasa malu dan tidak sanggup melakukan pekerjaan itu. Bukan sahaja seorang bekas jutawan tidak akan sanggup melakukannya, malah anak muda yang mempunyai kelulusan Penilaian Menengah Rendah (PMR) pun tidak akan tergamak melakukan pekerjaan yang dianggap bertaraf rendah.

Tetapi tidak bagi bekas jutawan itu yang sanggup mengenepikan segala perasaan malu, segan dan takut hendak berniaga secara kecil-kecilan.



Beliau sedar, perniagaan itu tidak memberikan jaminan kekayaan dan kejayaan kepadanya. Namun jauh di sudut hatinya, tersemat sebuah keyakinan bahawa dengan berkat ketekunan dan keazaman yang kuat, beliau boleh bangkit semula. Dalam tempoh masa yang singkat, beliau menjadi popular dan terkenal sehingga diwawancara oleh puluhan media cetak dan elektronik di dalam dan luar negara. Beliau popular bukan kerana sandwich yang dijualnya tetapi semangat juangnya hendak keluar daripada keadaan yang paling buruk.

Ketekunan dan kegigihan yang ditunjukkan oleh beliau perlu dicontohi oleh peniaga lain. Kisahnya memberikan banyak pengajaran. Kerja keras dan ketekunan sebenarnya masih belum memadai jika tidak disusuli dengan ketabahan dan keazaman.

Keazaman itulah yang membezakan peniaga yang berjaya dengan peniaga yang sederhana pencapaiannya. Bagi orang Cina, modal paling berharga yang dimiliki oleh seseorang adalah kerajinannya. Modal itu ada pada setiap orang dan tidak perlu dipinjam daripada mana-mana institusi kewangan. Tidak ada satu kuasa yang dapat menghalang kuasa keazaman ini. Apabila ketekunan dirangkumkan bersama-sama dengan keazaman dan diperkuatkan lagi dengan kesabaran, nescaya ia akan menjadi aset yang cukup berharga bagi sesiapa yang mahu membabitkan dirinya dalam perniagaan. Kesabaran itu memang pahit tetapi buahnya amat manis sekali. Tidak ada jalan mudah dan cepat hendak mencapai

**TIP**

*Apabila ketekunan dirangkumkan bersama-sama dengan keazaman dan diperkuatkan lagi dengan kesabaran, nescaya ia akan menjadi aset yang cukup berharga bagi sesiapa yang mahu membabitkan dirinya dalam perniagaan. Kesabaran itu memang pahit tetapi buahnya amat manis sekali.*



kejayaan dan memperoleh kekayaan. Seseorang perlu bekerja kuat dan memiliki keazaman sekental batu.

**Info**

*Orang Cina cenderung berniaga kerana bidang ini tidak dibatasi oleh ruang waktu dan tempat. Selain bebas, bidang perniagaan juga menyediakan ruang yang luas kepada seseorang bagi mengembangkan keupayaannya.*

Ciri-ciri inilah yang dimiliki oleh peniaga Cina sehingga mereka sanggup bersengkang mata mencari rezeki dan melakukan apa sahaja pekerjaan yang dapat menghasilkan pendapatan dan pulangan keuntungan. Dalam masyarakat Cina, tidak ada konsep perniagaan yang dianggap standard ataupun yang bertaraf rendah. Tidak ada kelas dalam pekerjaan dan perniagaan.

Semua jenis perniagaan adalah sama dan berpotensi bagi menghasilkan duit. Terpulang kepada peniaga itu hendak menentukannya. Orang Cina cenderung berniaga kerana bidang ini tidak dibatasi oleh ruang waktu dan tempat. Selain bebas, bidang perniagaan juga menyediakan ruang yang luas kepada seseorang bagi mengembangkan keupayaannya. Orang Cina suka berniaga kerana ia menguji kemampuan diri dan membolehkan mereka bergerak secara bebas tanpa apa-apa hambatan.

Apa yang lebih penting adalah mereka dapat mencurahkan sepenuh usaha dan tenaga bagi memajukan perniagaannya. Keuntungan yang diperolehnya adalah hasil daripada keringat sendiri. Ini lebih baik daripada bergantung dan berharap pada orang lain. Setiap orang berhak menentukan destinasi, perjalanan hidup dan masa depan sendiri. Bidang perniagaan memberikan mereka hak itu. Bertitik tolak daripada dorongan ini, orang Cina bekerja dengan kuat dan memperlihatkan ketekunan yang luar biasa. Seseorang tidak mungkin dapat mempertahankan kerajinannya jika dia tidak mempunyai keazaman yang kuat bagi memperbaiki kedudukan dan keadaan hidupnya. Peniaga tidak boleh mudah berputus asa dengan

pencapaian dan keuntungan yang diperolehnya. Kejayaan dan keuntungan perlu dijadikan rangsangan supaya lebih tekun lagi.

Kebanyakan usahawan Cina yang berjaya bekerja sekurang-kurangnya 18 jam sehari. Mereka sentiasa memastikan supaya semangat dan keazaman mereka berada dalam keadaan membara serta berkobar-kobar. Untuk itu, adalah penting bagi seseorang peniaga mempertahankan sifat rajin dan momentum kerjanya. Rehat yang terlalu lama boleh menyebabkan seseorang menjadi malas. Kerja kuat dan tekun pula akan menjadikan seseorang lebih bertenaga, segar dan bersemangat. Kajian perubatan membuktikan kerja kuat tidak akan mengganggu kesihatan. Tetapi badan akan menjadi lemah dan sakit jika orang itu tidak bekerja sama sekali. Mereka yang bekerja kuat bukan sahaja dapat mengekalkan kesihatannya tetapi akan kelihatan jauh lebih muda daripada usia mereka yang sebenar. Jadi, pastikan kita sentiasa sibuk dan mengisi kehidupan ini dengan aktiviti-aktiviti yang bermanfaat.

Info

*Kebanyakan usahawan Cina yang berjaya bekerja sekurang-kurangnya 18 jam sehari.*

Hendak menjadi malas cukup senang. Tetapi hendak menjadi rajin dan tekun tidak semudah yang disangkakan terutamanya bagi mereka yang menceburi bidang perniagaan. Dengan kesungguhan dan keazaman serta disiplin yang kuat, seseorang dapat menukar sikap dan tabiat hidupnya. Mereka perlu memprogramkan minda mereka supaya menjadi rajin, ringan tulang, tekun dan segala yang positif. Tanpa sifat, sikap dan ciri-ciri ini, sukar untuk seseorang menjadi peniaga yang berjaya. Dunia perniagaan penuh dengan persaingan dan cabaran. Hanya orang kuat daripada segi mental, jiwa dan fizikal sahaja yang akan dapat bertahan lama dalam bidang ini.



# Bakat Bisnes Orang Cina

---

*Di mana ada air di situ ada orang Cina.*



Orang Cina mempunyai banyak pepatah menarik dan mengandungi makna yang mendalam. Salah satu daripada pepatah itu berbunyi, 'Di mana ada air di situ ada orang Cina'. Pepatah ini mahu menunjukkan betapa orang Cina boleh hidup di mana-mana termasuk juga di kawasan yang paling sukar sekalipun. Sama ada padang pasir yang kering kontang ataupun negara Afrika, orang Cina boleh berniaga dan berjaya dalam perniagaan. Percaya ataupun tidak, orang Cina boleh membuka kedai makan di negara Kenya dan menjalankan perniagaan runcit di Papua New Guinea di mana sebahagian besar penduduk masih hidup dalam keadaan primitif. Asalkan ada sahaja air iaitu sumber kehidupan dan sumber alam, orang Cina boleh hidup hatta di negara paling miskin.

Orang Cina seolah-olah mempunyai bakat mencari makan. Konsep cari makan orang Cina adalah berniaga dan bekerja sendiri. Orang yang makan gaji tidak begitu dihormati oleh masyarakat Cina. Mereka yang membuka perniagaan sendiri walaupun secara kecil-kecilan dengan dia menjadi tauke dan

kulinya lebih dihormati dalam sistem sosial orang Cina. Golongan peniaga dipandang tinggi kerana mereka yang berniaga dikatakan orang yang berani berhadapan dengan cabaran. Orang Cina percaya hanya dengan berniaga, orang itu akan mempunyai peluang menjadi kaya. Mereka yang berniaga dianggap sudah mampu hidup berdikari. Sementara yang makan gaji dikatakan belum cukup dewasa dan kuat hendak menjalani kehidupan yang sebenar.

Maka tidak hairanlah orang Cina berlumba-lumba mahu berniaga. Mereka yang berniaga akan dipanggil tauke, satu gelaran yang memberikan penghormatan yang cukup tinggi dalam masyarakat Cina. Semua orang Cina bercita-cita menjadi tauke kerana mereka bebas menentukan haluan hidup tanpa dikongkong oleh sesiapa.

Tauke adalah pemimpin dan cakupnya lebih dipatuhi berbanding mereka yang tidak mempunyai sebarang kedudukan. Berniaga meningkatkan status mereka. Berniaga juga memberikan mereka peluang mengangkat martabat keluarga. Keadaan ini menjelaskan kenapa orang Cina suka berniaga. Dengan minat yang mendalam dan dorongan masyarakat serta sedikit bakat, maka orang Cina muncul sebagai ahli-ahli perniagaan yang hebat.

Di mana sahaja berada, mereka akan menguasai ekonomi. Bayangkan orang Cina datang ke Tanah Melayu dalam keadaan miskin dan tidak mempunyai apa-apa. Tetapi dalam tempoh masa tidak sampai dua dekad, mereka berjaya muncul sebagai peniaga yang menguasai perniagaan lombong bijih timah, ladang getah, peruncitan dan sebagainya. Penguasaan itu terus kekal sampai ke hari ini dengan kemunculan sejumlah taikun-taikun Cina yang tidak dapat digugat kedudukannya. Seperti mana yang dikatakan, bakat tidak

#### Info

*Orang Cina boleh membuka kedai makan di negara Kenya dan menjalankan perniagaan runcit di Papua New Guinea di mana sebahagian besar penduduk masih hidup dalam keadaan primitif.*



datang dengan sendiri ataupun diwarisi daripada keturunan. Jika benar bakat niaga orang Cina diwarisi, maka cuba kita kaji latar belakang kebanyakan taikun-taikun besar. Kita akan dapati mereka sebenarnya tidak pernah mempunyai pengalaman berniaga dan berasal daripada keluarga petani yang miskin.

Apa yang dikatakan sebagai bakat niaga yang ada pada orang Cina sebenarnya adalah dorongan yang menggerakkan mereka supaya melibatkan diri dalam aktiviti perniagaan. Dorongan itu adalah faktor kemiskinan, tidak ada pilihan, persekitaran sosial yang mencengkam dan ajaran Confucius yang menganjurkan penghormatan kepada ibu bapa. Salah satu cara menunjukkan penghormatan itu adalah meng-gembirakan kedua-dua ibu bapa. Ini dapat dilakukan dengan memberikan kesenangan dan kemewahan kepada mereka. Satu-satunya cara hendak menjadi kaya adalah dengan berniaga.

Orang Cina biasanya akan mewariskan perniagaan kepada keturunan mereka. Kendati itu, ada antara perniagaan orang Cina adalah perniagaan keluarga. Apabila mereka menguasai sesuatu bidang perniagaan, mereka akan mendominasinya dan tidak membenarkan orang lain memecahkan monopoli mereka. Bagi mereka yang lahir dalam keluarga yang berniaga, mereka akan mendapat pendedahan niaga sejak kecil. Pendedahan yang diterima secara berterusan akhirnya memupuk minat mereka untuk berniaga. Barangkali melalui pendedahan itu, orang Cina suka kepada matematik dan dapat mengira dengan cepat berbanding kaum lain. Orang yang berniaga perlu menguasai matematik. Mereka yang tidak minat matematik ataupun proses kira-mengira akan menghadapi kesukaran bagi menjadi peniaga yang berjaya.

Orang Cina menganggap berniaga adalah satu perniagaan yang menyeronokkan. Selain mencabar kemampuan mental dan fizikal, ia juga menguji kemahiran komunikasi serta

keupayaan menguasai manusia lain. Bakat mempunyai hubungan dengan minat. Jika seseorang minat berniaga, maka bakat akan terserlah dalam bidang itu. Orang Cina percaya bakat niaga dapat diasuh, dipupuk dan dipertajamkan. Bagi menzahirkan bakat itu, seseorang tidak perlu tunggu sampai bersedia daripada segi zahir dan batin bagi menjalankan perniagaan. Asalkan sudah ada niat dan hasrat ke arah itu, dia sudah boleh memulakan perniagaan pertama. Orang yang berbakat dalam perniagaan akan menunjukkan peningkatan dalam masa yang singkat. Orang yang tidak berbakat sukar hendak memajukan perniagaannya.

Maju mundurnya sesebuah perniagaan selalunya dijadikan sebagai indikator oleh orang Cina bagi menunjukkan sama ada seseorang itu berbakat ataupun tidak dalam perniagaan. Orang yang berbakat penuh dengan tenaga, kreatif dan setiap sentuhannya akan membuahkan hasil. Mereka yang berbakat selalu bernasib baik. Manakala orang yang tidak berbakat tidak akan menunjukkan pencapaian yang menggalakkan biarpun sekuat mana mereka mencuba. Nasib sentiasa tidak menyebelahi mereka. Orang Cina percaya bakat dan nasib mempunyai pertalian yang rapat. Jika orang itu sememangnya dilahirkan sebagai perniaga, maka ia akan serasi dengan bidang perniagaan. Jika tidak, apa sahaja yang dilakukannya, orang itu tetap tidak akan berjaya dalam perniagaan. Golongan ini disarankan supaya menukar bidang ataupun mencari pekerjaan lain.

Bakat selalunya dikaitkan dengan kebolehan semula jadi. Mereka yang mempunyai bakat niaga mampu mempengaruhi orang lain. Orang juga mudah tertarik padanya. Masyarakat Cina percaya, terdapat orang yang dilahirkan dengan ciri-ciri

**Tip**

*Antara ciri-ciri yang dapat menunjukkan seseorang itu mempunyai bakat berniaga adalah mukanya bulat dan manis dipandang, badan berisi, dahi cerah dan luas serta begitu ghairah dengan wang.*



peniaga. Golongan ini rezekinya murah dan melimpah-ruah. Antara ciri-ciri yang dapat menunjukkan seseorang itu mempunyai bakat berniaga adalah mukanya bulat dan manis dipandang, badan berisi, dahi cerah dan luas serta begitu ghairah dengan wang. Sejauh manakah benarnya kepercayaan itu sebenarnya sukar hendak dibuktikan secara saintifik. Tetapi sekurang-kurangnya itulah wajah ataupun penampilan mereka yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan keusahawanan.

# Kemahiran Bisnes Orang Cina

---

*Emas yang tersembunyi hanya dapat dikeluarkan jika seseorang berusaha mencari dan menggantinya.*



Bagi orang Cina, semua perniagaan boleh menghasilkan keuntungan jika dilakukan dengan cara yang betul dan bersungguh-sungguh. Jangan terkejut seandainya penjual air dan buah-buahan di gerai kaki lima boleh membina rumah banglo dan membeli kereta mewah. Begitu juga dengan peniaga surat khabar lama, nampak sahaja selekeh tetapi memperoleh pendapatan yang jauh lebih lumayan daripada orang yang makan gaji. Orang Cina mempunyai kemahiran berniaga yang luar biasa. Mereka boleh berniaga apa sahaja dan di mana jua mereka berada. Orang Cina dapat menukar batu menjadi barangan yang berharga. Lombong yang ditinggalkan menjadi pusat rekreasi yang terkenal. Jika mereka menjadi nelayan, mereka akan menjadi nelayan yang berjaya sehingga mampu memiliki kapal ataupun bot sendiri.

Orang Cina seolah-olah mempunyai sentuhan ajaib bagi menjadikan sesuatu perniagaan itu berdaya maju. Mereka begitu ghairah meneroka peluang baru sehingga sanggup berhijrah ke luar negara dan tempat yang cukup asing bagi



mereka. Mungkin ada antara kita tidak percaya, terdapat ramai orang Cina yang membuka perniagaan runcit di Papua New Guinea. Negara itu bukan sahaja asing bagi kita tetapi juga ketinggalan daripada segi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Para peniaga yang berfikiran sempit sudah tentu tidak akan membuat pelaburan di sana, apatah lagi menjalankan perniagaan di sebuah negara di mana rakyatnya masih hidup dalam keadaan yang primitif. Orang Cina mempunyai pandangan yang berbeza berkenaan Papua New Guinea. Pada mereka, negara itu mempunyai pasaran yang besar tetapi belum lagi diterokai. Kesempatan ini sebaik-baiknya tidak dilepaskan kerana ia menyediakan peluang yang luas kepada orang Cina membina asas perniagaan tanpa sebarang persaingan.

**Tip**

*Usahawan dan peniaga tulen tidak pernah menjadikan tempat sebagai alasan untuk tidak berniaga.*

Dominasi orang Cina dalam bidang ekonomi berlaku di mana-mana sahaja. Jika dicampakkan sahaja orang Cina ke benua Afrika dan gurun Sahara, nescaya mereka mampu hidup. Jika membuka perniagaan, maka mereka juga akan berjaya dalam lapangan yang mereka ceburi. Peniaga adalah

usahawan tulen. Usahawan dan peniaga tulen tidak pernah menjadikan tempat sebagai alasan untuk tidak berniaga. Dengan berbekalkan modal dan kemahiran, mereka boleh berniaga di tengah-tengah masyarakat yang mempunyai cara hidup yang berlainan. Kemahiran berniaga mempunyai hubungan yang rapat dengan kepandaian dan kecekapan bagi memahami keperluan pasaran. Orang Cina memiliki kemahiran itu di mana mereka mempunyai kebolehan bagi memenuhi kehendak pelanggan.

Orang Cina mengibaratkan perniagaan seperti lombong emas yang terbentang luas. Emas yang tersembunyi itu hanya dapat dikeluarkan jika seseorang berusaha mencari dan menggali emas itu. Jika sekadar melihat lombong itu tanpa

berbuat apa-apa, maka sekaya mana pun lombong itu ia tidak akan membawa sebarang erti. Peniaga perlu sentiasa menggali dan mencari. Mereka tidak berhenti daripada berusaha dan bekerja kuat. Ramai peniaga gagal kerana mereka berhenti sedangkan emas yang dicari itu tersimpan hanya satu kaki daripada tempat yang digalinya. Analogi ini mengandungi banyak pengajaran. Ia menunjukkan betapa seorang peniaga tulen perlu mempunyai tekad yang kuat bagi menjayakan apa yang diusahakan.

Peniaga tidak boleh buat kerja separuh jalan dan hangat-hangat tahi ayam. Mereka yang mempunyai kedua-dua sikap itu tidak boleh menjadi peniaga. Malah tidak layak dipanggil peniaga ataupun usahawan. Bagaimana mereka hendak mahir

berniaga jika berhenti di pertengahan dan tidak serius dalam melakukan sesuatu. Kemahiran tidak datang dengan sekelip mata. Ia adalah adunan daripada hasil kejayaan dan kegagalan yang dialami. Peniaga yang tidak pernah menempuh saat-saat sukar dalam perniagaan tidak akan dapat belajar satu perkara pun berkenaan perniagaan. Dalam bidang perniagaan, tidak ada istilah sakit. Yang ada adalah bangkit dan jangan takut pada benda yang pahit. Peniaga perlu berjalan terus biarpun di hadapannya penuh dengan onak, ranjau dan duri.

Peniaga yang sedemikian mempunyai kebarangkalian untuk berjaya. Bagi mereka, tidak ada perkataan gagal. Cuma belum berjaya dan berhasil sahaja. Perkara ini perlu dijadikan pengalaman dan pengajaran bagi mengatur langkah yang lebih kemas dan kukuh dalam perniagaan. Peniaga yang mahir tidak takut hilang segala-galanya kerana ia yakin dapat membina semula perniagaannya yang sudah runtuh. Soal takut, bimbang dan kecewa tidak ada dalam kamus hidup mereka. Perkara-perkara itu dianggap sebagai soal sampingan yang tidak perlu diberikan perhatian yang serius. Kadangkala

**Tip**

*Dalam bidang perniagaan, tidak ada istilah sakit. Yang ada adalah bangkit dan jangan takut pada benda yang pahit.*



**Info**

*Orang Cina tidak suka mencari dan mencipta alasan. Mereka berusaha menghapuskan sebarang alasan dan menjauhkan diri daripada pandangan yang tidak membantu mereka.*

orang Cina tidak memikirkan langsung berkenaan modal dan kemahiran asalkan mereka diberikan peluang untuk berniaga. Orang Cina tidak suka mencari dan mencipta alasan. Mereka berusaha menghapuskan sebarang alasan dan menjauhkan diri daripada pandangan yang tidak membantu mereka.

Orang Cina tidak ada masa hendak memikirkan alasan. Masa adalah wang. Sebab itu peniaga perlu pantas dan cepat. Mereka tidak boleh terhegeh-hegeh dan lembap semasa menjalankan urusan niaga. Semuanya kena diselesaikan dengan cepat. Perniagaan ibarat medan perang yang tidak membenarkan peniaga berfikir lama. Keputusan perlu dibuat dengan segera kerana peluang tidak datang selalu. Semua peluang dan kesempatan adalah penting. Tidak ada satu pun boleh dilepaskan begitu sahaja. Dengan mengambil peluang itu, bermakna ia mengambil risiko yang tinggi. Peniaga yang mahir dan tulen suka pada risiko serta cabaran. Makin tinggi risiko, makin banyak peluang yang tersedia di dalamnya. Risiko menjadikan peniaga itu kelihatan hebat.

Tidak ada satu ukuran mutlak yang dapat dikemukakan bagi membuktikan kemahiran niaga seseorang. Mahir ataupun tidaknya seseorang peniaga hanya dapat diketahui selepas ia berjaya mengatasi segala rintangan yang dihadapi dalam perniagaan yang berisiko tinggi. Itulah yang sebenarnya membezakan peniaga Cina daripada peniaga lain. Orang Cina sukakan kelainan dan cabaran. Pada mereka, persaingan dalam perniagaan adalah satu cara bagi meningkat-

**Tip**

*Mahir ataupun tidaknya seseorang peniaga hanya dapat diketahui selepas ia berjaya mengatasi segala rintangan yang dihadapi dalam perniagaan yang berisiko tinggi.*

kan kemahiran mereka, bukannya mematikan perjuangan dan semangat niaga. Peniaga tidak memerlukan kemahiran yang tinggi bagi mengusahakan perniagaan. Tetapi mereka memerlukan kemahiran bagi menyelesaikan masalah dan mengambil risiko serta keputusan yang akan menentukan jatuh bangun perniagaannya. Itulah perbezaan sebenar bagi peniaga yang biasa dengan peniaga yang mahir dan berpengalaman.



# Psikologi Bisnes Orang Cina

---

*Sekali mereka melangkah, langkahannya itu akan diteruskan. Tidak ada ruang hendak berundur ke belakang.*



Orang Cina sangat percaya pada nasib. Dalam perniagaan, selain pengurusan yang cekap dan kerja kuat, nasib juga memainkan peranan dalam menentukan kejayaan ataupun kegagalan sesebuah perniagaan. Bagi orang Cina, jika nasib tidak menyebelainya, maka secepat mana pun seseorang itu, perniagaannya tidak akan berhasil. Jika dalam masyarakat Melayu terdapat psikologi yang berkaitan dengan langkah kanan, dalam masyarakat Cina aspek itu juga diambil kira sebelum memulakan sesuatu perniagaan. Beberapa aspek perlu dipertimbangkan sebelum melangkah ke dunia perniagaan. Antaranya adalah waktu yang sesuai, lokasi yang strategik dan tuah badan.

Jika nasib baik menyebelahi seseorang, apa sahaja yang dilakukannya akan berhasil. Jika orang itu bernasib malang, maka semua perkara yang dilakukan tidak kena sahaja. Orang Cina percaya, nasib buruk boleh diubah. Sial dan malang boleh dibuang dan digantikan dengan nasib yang baik. Orang Cina mempunyai psikologi yang positif. Mereka sentiasa menaruh harapan untuk berjaya dan menjadi kaya. Walaupun



seribu kali gagal, mereka akan mencuba kerana yakin lambat-laun nasib akan berpihak kepada mereka. Sebab itulah orang Cina sanggup menghabiskan wang yang banyak bagi membuat tilikan dan mendapatkan bantuan pakar *feng shui* bagi memajukan perniagaan mereka.

**Info**

*Orang Cina percaya, nasib buruk boleh diubah. Sial dan malang boleh dibuang dan digantikan dengan nasib yang baik.*

Mereka akan memastikan kedudukan premis, perhiasan, peralatan pejabat, warna, gambar, jumlah bilik, lampu dan sebagainya disusun dengan baik. Susunan yang buruk akan menjejaskan *feng shui* perniagaan dan sering kali dijadikan sebagai punca kegagalan dan kerugian kepada perniagaan. Selain itu, ia juga boleh mengakibatkan kemalangan, pergaduhan, perpecahan, kecurian dan menjejaskan tumpuan.

Contohnya, jam dinding tidak boleh diletakkan di atas pintu masuk kedai kerana akan menyebabkan kedai itu mengalami kerugian. Begitu juga dengan perabot yang menyerupai objek tajam seperti pisau, seboleh-bolehnya dielakkan daripada diletakkan di dalam kedai. Meletakkan benda yang tajam diibaratkan akan menikam pemilik premis perniagaan itu. Ini tidak baik untuk perniagaan dan dianggap membawa nasib malang. Perabot yang bulat dikatakan baik kerana ia melambangkan wang, kesejahteraan dan keharmonian.

Pemikiran dan psikologi orang Cina dipengaruhi oleh alam sekitarnya. Alam dikatakan memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan seseorang dalam perniagaan. Alam mempunyai hubungan dengan kelahiran, nasib dan perjalanan masa depan seseorang. Terdapat tahun dan masa yang sesuai bagi memulakan perniagaan. Membuka perniaga-



an pada masa yang tidak sesuai akan menyebabkan seseorang menghadapi pelbagai masalah dan kesukaran. Kepercayaan itu sering kali menyebabkan seseorang menangguhkan hasratnya hendak membuka perniagaan. Ia memberikan kesan psikologi yang kuat kepada orang Cina. Kepercayaan ini seperti tahayul dan tidak logik. Tetapi daripada satu segi, ia meninggalkan psikologi yang positif bagi orang Cina.

**Info**

*Pemikiran dan psikologi orang Cina dipengaruhi oleh alam sekitarnya. Alam dikatakan memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan seseorang dalam perniagaan.*

Memulakan perniagaan tidak boleh dilakukan dengan terburu-buru. Banyak aspek dan perkara yang perlu diambil kira. Persiapan yang rapi diperlukan bagi menjalankan sesuatu perniagaan. Bagi orang Cina, sebaik sahaja seseorang itu melangkah ke alam perniagaan, mereka tidak boleh berpatah balik. Orang Cina cukup

serius apabila melakukan sesuatu. Jika mereka berhibur, mereka akan berhibur sepuas-puasnya. Mereka berniaga bagi mencari makan. Apabila makan, mereka makan dengan bersungguh-sungguh. Itulah perwatakan dan psikologi orang Cina. Psikologi itu juga dapat diperhatikan pada peniaga Cina yang berpegang pada konsep sekali mereka melangkah, langkahannya itu akan diteruskan. Tidak ada ruang hendak berundur ke belakang.

Bertitik tolak daripada hal ini maka peniaga Cina akan memastikan apa yang mereka lakukan tidak akan menimbulkan natijah yang tidak baik. Bukan sahaja mempunyai modal yang mencukupi, pengalaman dan kemahiran, tetapi juga tuah yang akan sentiasa mengekori serta berada di samping mereka setiap masa. Orang Cina mahu sentiasa berfikiran positif dan tidak akan membiarkan sebarang bentuk elemen negatif mengganggu tumpuan serta usaha niaga mereka. Orang Cina juga memiliki psikologi yang optimis iaitu semua masalah

mempunyai jalan penyelesaian. Setiap halangan ada cara mengatasinya. Mereka percaya, semua benda yang tidak baik boleh diubah menjadi baik termasuk nasib, masa depan dan prospek perniagaan. Keyakinan dan kepercayaan itu adalah antara aspek penting psikologi yang dimiliki oleh para peniaga Cina. Kekuatan psikologi itu dibawa ke mana-mana dan menjadi asas kejayaan ekonomi orang Cina di mana sahaja mereka berada.



# Pemikiran Bisnes Orang Cina

---

*Masalah adalah batu loncatan dan bukan batu penghalang untuk berjaya.*



Bagi orang Cina, peniaga tidak semestinya cerdik dan memiliki otak yang geliga. Apa yang diperlukan adalah keberanian menghadapi apa sahaja cabaran yang mendatang. Masalah perlu dijadikan sebagai batu loncatan dan bukannya batu penghalang untuk berjaya. Peniaga perlu bijak merebut peluang dan memanfaatkannya. Mereka perlu memastikan peluang yang diperoleh itu tidak jatuh ke tangan orang lain. Jika tidak ada peluang, maka mereka perlu mencipta sendiri peluang itu. Mereka perlu memikirkan idea-idea dan ruang baru dalam perniagaan. Mencipta peluang sebenarnya lebih sukar berbanding mencari peluang. Jika seseorang peniaga dapat mencipta peluang perniagaan yang baru, maka ia dianggap sebagai peniaga yang pintar.

Peniaga yang pintar tahu bagaimana hendak mengatasi segala kesulitan yang dihadapi. Mereka juga tahu bagaimana hendak melipat-

## Tip

*Peniaga tidak semestinya cerdik dan memiliki otak yang geliga. Apa yang diperlukan adalah keberanian bagi menghadapi apa sahaja cabaran yang mendatang.*

gandakan keuntungan daripada usaha yang sedikit. Mencari dan mencipta peluang perlu ditanam dalam pemikiran setiap peniaga bagi memastikan perniagaan terus berkembang. Orang Cina percaya wang, kekayaan dan rezeki ada di mana-mana. Hanya menunggu masa untuk dikutip. Apa yang ada di atas muka bumi ini boleh menghasilkan duit. Cuma terpulang kepada bagaimana cara hendak melakukannya. Peniaga perlu mempunyai kepekaan yang tinggi. Kepekaan itu penting bagi menghidu dan melihat peluang membuat duit. Peniaga perlu mempunyai dimensi pemikiran yang luas jika mereka hendak melihat peluang yang tidak dapat dilihat oleh orang lain.

Mereka perlu berfikir daripada pelbagai perspektif. Setiap pemikiran itu perlu berfokus dengan matlamat yang jelas. Peniaga yang tidak berfikir tidak akan mampu menjadi peniaga yang besar. Otak kena sentiasa bergerak dan diperah bagi memajukan perniagaan. Pemikiran yang dinamik penting bagi seorang peniaga kerana ia dapat membantu

mereka melihat dunia perniagaan secara menyeluruh dan tidak terbatas dalam lingkungan persekitarannya sahaja. Peniaga Cina di Singapura dan Hong Kong adalah antara golongan peniaga paling kreatif dan kaya dengan berbagai-bagai idea. Bukan mudah hendak berniaga dalam lingkungan pasaran yang kecil dan terbatas. Tetapi ia tidak sedikit membantutkan para peniaga di kedua-dua buah negara itu supaya memikirkan peluang dan ruang perniagaan yang baru serta mampu menarik perhatian orang ramai.

Setiap tahun, bilangan peniaga semakin meningkat jumlahnya. Ini bermakna, persaingan dalam perniagaan menjadi bertambah sengit. Namun, ia tidak sedikit pun menjejaskan kedudukan para peniaga yang sedia ada. Sebaliknya, dunia perniagaan menjadi semakin rancak dengan pertumbuhan

#### Tip

*Pemikiran yang dinamik penting bagi peniaga kerana ia dapat membantu mereka melihat dunia perniagaan secara menyeluruh dan tidak terbatas dalam lingkungan persekitarannya sahaja.*



ekonomi yang cukup memberangsangkan. Bidang perniagaan tidak akan tepu dan mempunyai kadar mobiliti yang tinggi iaitu kemampuan seseorang untuk meningkat maju serta memperbaiki taraf sosialnya. Kedinamikan perniagaan dalam masyarakat Cina berkaitan rapat dengan fleksibiliti cara berfikir peniaga Cina. Orang Cina pandai melakukan penyesuaian bagi diselaraskan dengan perubahan iklim ekonomi dan mood pasaran.

**Info**

*Kedinamikan perniagaan dalam masyarakat Cina berkaitan rapat dengan fleksibiliti cara berfikir peniaga Cina. Orang Cina pandai melakukan penyesuaian bagi diselaraskan dengan perubahan iklim ekonomi dan mood pasaran.*

Mereka sentiasa berfikir ke hadapan dan jarang sekali menoleh ke belakang. Prinsip ini menjadi asas kepada pemikiran niaga orang Cina tidak kira di Singapura, Hong Kong, Malaysia, Filipina, Taiwan, Brunei, Thailand, Amerika Syarikat, Eropah, Australia ataupun di mana sahaja. Corak berfikir peniaga Cina lebih kurang serupa. Ini disebabkan mereka berasal daripada latar belakang dan mengalami peng-

alaman yang sama. Sebab itulah corak pemikiran tidak terlalu jauh berbeza antara satu sama lain. Orang Cina rata-ratanya dapat membaca pemikiran bangsa mereka. Begitu juga dengan golongan peniaga, mereka juga dapat melihat, merasa dan meramalkan perkara yang sama. Peniaga yang dapat menguasai alam pemikiran peniaga lain akan menang dalam saingan perniagaan. Peniaga yang gagal berbuat demikian bukan sahaja akan menjadi mangsa, tetapi akan kehilangan habuan dan peluang.

Oleh itu, perniagaan memerlukan daya pemikiran yang kuat bukan sahaja bagi mengingat, menganalisis, menilai dan menanggapi tetapi juga meramal, membaca dan menentukan jangkauan yang boleh dicapai. Latihan berfikir ini sudah diberikan semenjak mereka kecil lagi. Pendedahan awal ke-

selesaikan. Jika tidak, hasil yang diperoleh tidak akan dianggap sebagai untung bersih. Orang Cina berpegang pada konsep janji mesti dikotakan dan hutang perlu dijelaskan. Hutang menyebabkan banyak perniagaan mengalami kegagalan dan keruntuhan. Berhutang dalam perniagaan adalah satu perkara biasa. Tetapi hutang itu perlu dibayar, bukannya ditokok tambah sehingga menyebabkan aliran wang tunai terjejas. Hubungan antara peniaga dengan peniaga yang lain adalah dalam keadaan yang simbiosis iaitu saling memerlukan dan bergantung. Jika seorang peniaga mengalami masalah, maka peniaga lain akan turut mengalami masalah. Dalam jaringan perniagaan orang Cina, para peniaga perlu bahu-membahu dan bantu-membantu. Ini dapat dilakukan dengan menjelaskan hutang lama sebelum mengambil hutang baru.

Pada Tahun Baru Cina, kedai dan premis perniagaan akan ditutup. Menjadi pantang larang bagi orang Cina menyambut perayaan itu di kedai ataupun pejabat. Sambutan Tahun Baru Cina perlu diadakan di rumah bersama-sama dengan anggota keluarga dan sanak saudara, bukannya dengan para pekerja. Peniaga perlu mempunyai perasaan timbang rasa dan bersikap pemurah terutamanya pada hari besar itu. Jika perniagaan mendapat untung, mereka perlu memberikan angpau ataupun bonus kepada pekerjanya. Orang Cina percaya, semakin besar angpau yang diberikan, semakin banyak keuntungan yang akan masuk. Makin pemurah seseorang itu, makin banyak rezeki yang akan datang. Angpau itu akan memberikan rangsangan kepada pekerja supaya bekerja dengan lebih kuat. Manakala cuti yang diberikan akan membolehkan mereka mendapat rehat yang cukup sebelum membuka semula perniagaannya.

Kedatangan setiap tahun dinanti oleh para peniaga Cina bagi membuka lembaran baru dalam perniagaan mereka. Orang Cina sentiasa mengharapkan tuah akan menyebelahi mereka dengan kedatangan tahun baru. Justeru, mereka akan



menutup perniagaan sepanjang sambutan itu berlangsung. Ada yang bercuti selama seminggu dan ada pula selama lima hari. Tempoh masa dan berapa lama seseorang peniaga perlu bercuti lazimnya ditetapkan selama lima hari. Tetapi adat ini sudah tidak diikuti oleh para peniaga Cina hari ini. Cuma pada hari pertama sambutan Tahun Baru Cina, orang Cina tidak digalakkan membuka perniagaan. Jika hendak menjalankan perniagaan, kena tunggu hari yang kedua ataupun hari ketiga. Mereka yang membuka perniagaan pada hari pertama sambutan Tahun Baru Cina disifatkan sebagai golongan peniaga yang tamak dan kedekut. Orang Cina mementingkan duit tetapi bukannya golongan yang gilakan duit.

**Info**

*Pembukaan perniagaan pada tahun baru selalunya akan dimulakan dengan membakar mercun. Tujuannya adalah bagi menghalau segala nasib yang tidak baik dan semangat jahat.*

Pembukaan perniagaan pada tahun baru selalunya akan dimulakan dengan membakar mercun. Tujuannya adalah bagi menghalau segala nasib yang tidak baik dan semangat jahat. Mercun membawa alamat tuah dan pembakaran mercun akan diikuti dengan upacara sembahyang bagi mendapatkan restu serta keberkatan daripada dewa.

Orang Cina percaya, selain kemahiran dan perancangan serta kerja kuat, nasib juga memainkan peranan yang agak dominan dalam menentukan berjaya ataupun gagal sesuatu urusan niaga. Mereka menggunakan kesempatan Tahun Baru Cina bagi membuang segala sial yang menyebabkan mereka rugi. Ini dilakukan dengan mandi limau bali dan melakukan upacara sembahyang bagi memohonkan pertolongan. Mereka menyembah dewa kekayaan yang dikenali sebagai Tsai Shen Yeh. Dewa itu disembah pada setiap awal Tahun Baru Cina.

Selain itu orang Cina juga percaya, dengan melakukan kebajikan dan memberikan sedekah kepada orang-orang miskin akan dapat membantu memajukan perniagaan. Oleh

itu, seolah-olah sudah menjadi satu adat kepada para peniaga Cina memperuntukkan sejumlah keuntungan yang diperoleh bagi tujuan-tujuan itu. Pemberian itu perlu dilakukan dengan hati yang ikhlas dan bersih. Peniaga mempunyai tanggungjawab sosial bagi membantu mereka yang susah dan tidak berkemampuan. Jika mereka melaksanakan tanggungjawab itu, maka mereka akan dikurniakan dengan rezeki yang murah. Golongan peniaga sebegini selalunya disenangi oleh orang ramai. Mereka mendapat sokongan daripada masyarakat dan ini sebenarnya yang membantu kejayaan dan kemajuan perniagaan mereka.

Peniaga tidak boleh mengatakan sesuatu yang tidak baik apabila memulakan musim baru perniagaan. Mereka perlu bercakap benda yang baik, berfikiran positif dan mempunyai hati yang bersih. Pada Tahun Baru Cina, peniaga tidak boleh marah kerana marah itu akan menghalau rezeki. Pantang larang ini logik kerana tidak ada seorang pun suka dimarahi apatah lagi pada hari dan bulan yang baik. Peniaga yang mesra, riang dan nampak ceria akan mendorong orang ramai serta pelanggan datang ke premis perniagaannya. Adat yang dipraktikkan oleh orang Cina pada hakikatnya bukan satu perkara lapuk. Adat itu ada sandaran dan rasionalnya. Matlamatnya hanya satu iaitu bagi memastikan perniagaan itu terus berkembang dengan pesat dan menghasilkan kejayaan dengan setiap kedatangan tahun baru yang akan membawa harapan yang lebih besar. Peniaga perlu menaruh harapan yang tinggi pada perniagaan. Tanpa harapan, tidak ada gunanya seseorang itu berniaga.

**Tip**

*Peniaga tidak boleh mengatakan sesuatu yang tidak baik apabila memulakan musim baru perniagaan.*



# Pantang Larang Bisnes Orang Cina

---

*Tarian Singa dipercayai boleh mendatangkan tuah dan rezeki yang melimpah.*



Orang Cina yang berjaya membuka perniagaannya sendiri akan diraikan secara besar-besaran sama ada oleh anggota keluarga ataupun rakan-rakan. Setiap peniaga Cina mengharapkan sokongan daripada keluarga dan rakan-rakan. Sokongan itu boleh berupa kewangan, kebendaan, promosi ataupun galakkan moral. Membuka perniagaan dianggap sebagai kejayaan. Oleh itu, ia perlu disambut sebagai cara memaklumkan kepada orang ramai berkenaan jenis perniagaan yang dijalankan. Sebagaimana yang dikatakan, mereka yang berjaya membuka perniagaan akan mendapat pengiktirafan sosial. Jadi, tujuan dibuat majlis keraian adalah bagi mendapatkan pengiktirafan itu.

Biasanya majlis itu diadakan bersempena dengan pembukaan sesuatu premis dan syarikat perniagaan. Waktu yang paling baik mengadakan majlis itu adalah tengah hari ataupun sebelah petang. Orang Cina tidak digalakkan mengadakan majlis itu pada waktu malam. Majlis itu tidak perlu meriah tetapi sekurang-kurangnya ceria. Bagi yang berkemampuan, mereka akan mengadakan tarian singa kerana dipercayai

**Info**

*Orang Cina mempunyai pantang larang supaya tidak memberikan hadiah berupa jam, gunting dan benda yang tajam kepada peniaga.*

boleh memberikan 'ong' kepada si peniaga. Semua itu hanya kepercayaan yang tidak bersandarkan kepada bukti saintifik. Namun ia memberikan kesan psikologi yang kuat kepada para peniaga Cina.

Selain itu, orang Cina juga percaya dengan meletakkan cermin di dalam premis dan kedai dapat menghalau semangat serta roh jahat. Di setiap kedai orang Cina, papan nama adalah elemen yang penting dan tidak boleh diabaikan. Papan itu perlu diletakkan dengan baik. Sekiranya papan itu jatuh dan pecah, maka ia memberikan petunjuk bahawa perniagaan itu akan berakhir ataupun bankrap. Papan tanda kedai ataupun syarikat merupakan identiti dan warisan yang perlu dijaga dengan baik. Jika boleh, ia perlu dikekalkan sampai bila-bila.

Peniaga yang sering mengalami kerugian boleh membuang sial dengan mencampurkan daun limau bali ke dalam mandian. Ada juga orang Cina percaya bagi menyahkan nasib yang tidak baik, seseorang perlu melangkah api yang sedang menyala sebelum masuk ke dalam premis perniagaan ataupun rumah kediamannya. Bagi mendapatkan nasib yang baik dan supaya sentiasa didampingi oleh tuah, peniaga digalakkan melakukan sebanyak mungkin kebajikan. Dengan memberikan derma, sedekah dan sumbangan, diharapkan perniagaannya akan mendapat keberkatan daripada tuhan.

Orang Cina juga percaya kepada konsep berkat dalam perniagaan. Perniagaan yang diberkati adalah perniagaan yang memberikan manfaat kepada orang lain. Perniagaan yang dilaknat pula adalah perniagaan yang membawa kerosakan dan kemusnahan kepada kehidupan manusia. Biar pun seseorang peniaga boleh mendapatkan keuntungan dengan menjalankan perniagaan sedemikian tetapi kehidupannya tidak akan senang dan tenang. Jika beliau tidak meng-



alaminya, maka anak cucu dan keturunannya akan menerima padah hasil daripada perbuatan yang dilakukan olehnya. Perniagaan yang baik dan elok akan membolehkan keturunan dan generasi akan datang menikmati kehidupan yang senang.

### *Pantang Larang Orang Cina*

- Masa yang baik mengadakan majlis adalah tengah hari dan petang.
- Tarian singa dipercayai mendatangkan tuah dan rezeki yang melimpah.
- Kalungan bunga yang dihadiahkan perlu berwarna-warni.
- Apabila majlis bertembung dengan perarakan kematian, ia memberikan alamat yang tidak baik.
- Memilih hari yang baik dengan bantuan tukang tilik dan ahli *feng shui*.
- Jangan menghadiahkan jam, gunting dan benda tajam kepada peniaga. hadiah terbaik adalah patung dewa rezeki dan panjang umur.
- Meletakkan cermin di dalam premis dapat menghalau semangat serta roh jahat.
- Jika papan tanda perniagaan jatuh ataupun pecah, ia menandakan perniagaan akan berakhir ataupun bankrap.
- Sial perlu dibuang dengan mencampurkan limau bali ke dalam mandian dan melangkah api yang menyala sebelum melangkah masuk ke premis.
- Perniagaan akan mendapat berkat daripada Tuhan dengan memberi derma, sedekah dan sumbangan.

# 20

## Lokasi Bisnes Orang Cina

---

*Bagi mendapatkan ikan yang besar, kita perlu menyediakan umpan yang bermutu dan alat pancing yang baik.*



Orang Cina tidak mementingkan perhiasan dalaman premis perniagaannya. Segala ruang di dalam premis perlu diisi dan digunakan sepenuhnya. Kedai atau premis perniagaan menjadi petunjuk kepada aktif ataupun pasifnya sesebuah urusan niaga. Setiap inci ruang perlu memberikan gambaran yang urusan perniagaan berjalan dengan lancar. Terdapat kedai yang terlalu mementingkan perhiasan sehingga mengabaikan aspek-aspek yang berkaitan dengan kualiti produk, perkhidmatan, kehendak pengguna, nilai kemanusiaan dan lokasi. Tidak ada gunanya premis perniagaan kelihatan cantik menawan dengan perabot yang mahal jika gagal memenuhi kehendak pelanggan.

Indah perhiasan tidak bermakna apa-apa jika pelanggan dilayan dengan buruk dan kasar. Begitu juga jika lokasi perniagaan tidak terletak dalam kawasan dan kedudukan yang strategik, ia tidak dapat menarik pelanggan biarpun dihias dengan begitu anggun sekali. Premis perlu mudah dikunjungi, dihubungi dan dicari. Dalam masyarakat Cina,

**Tip**

*Premis perlu mudah dikunjungi, dihubungi dan dicari.*



*feng shui* memainkan peranan penting dalam menentukan kejayaan ataupun kegagalan sesebuah perniagaan. *Feng shui* bukan kepercayaan karut sebagaimana yang kita fahami. Ia tidak ada kaitan dengan kepercayaan tahayul ataupun mitos. *Feng shui* adalah satu jenis ilmu sains dan geografi yang digunakan oleh orang Cina bagi mencari tapak perniagaan dan membina rumah kediaman yang sesuai.

Tempat yang baik akan menarik orang ramai berkunjung ke situ. Manakala tempat yang tidak baik akan membawa nasib yang tidak baik kepada pemilik ataupun penghuninya. Lokasi yang mempunyai *feng shui* yang baik penting bagi sesiapa yang ingin memulakan perniagaan. *Feng shui* yang baik perlu memperlihatkan aliran angin dan air yang baik. Ini penting bagi mewujudkan keseimbangan antara unsur *yin* dan *yang*. Kedua-dua unsur ini wujud dalam keadaan yang saling bertentangan dan menjadi asas kepada keharmonian dalam hidup manusia. Premis perniagaan yang mempunyai *feng shui* yang baik sebaiknya mempunyai pemandangan yang lapang dan tidak terletak di kawasan yang gelap serta sunyi. Sebaik-baiknya elakkan mencari premis perniagaan yang terletak di persimpangan jalan.

Lokasi perniagaan perlu menghadap jalan besar dan tidak dihadang oleh pokok, bukit ataupun bangunan tinggi yang lain. Perlu ada aliran angin yang masuk ke dalam premis. Jika tidak, ia menyebabkan keseimbangan elemen *yin* dan *yang* terganggu. Cahaya di dalam premis perlu mencukupi dan jangan biarkan ia berada dalam keadaan yang kelam serta suram. *Feng shui* yang sesuai akan menyebabkan mereka yang masuk ke dalam premis akan berasa riang dan bertenaga. *Feng shui* yang buruk akan menyebabkan orang yang berada dalam premis tidak bermaya dan hilang tenaga. Pintu masuk ke dalam premis perlu dibiarkan terbentang luas. Laluan masuk perlu besar. Jika pintu masuk sempit, ia akan menyebabkan wang yang mengalir masuk juga menjadi sempit.



Para peniaga Cina percaya, warna juga memainkan peranan yang penting dalam membantu memajukan perniagaan mereka. Sebab itu, orang Cina suka memilih warna terang dan cerah sebagai latar kepada premis perniagaan mereka. Orang Cina tidak suka perabot yang banyak kerana boleh menyekat pengaliran angin dan laluan air. Kawasan tengah-tengah premis selalunya dibiarkan kosong dan lapang bagi memudahkan pergerakan. Perabot dan rak sebaik-baiknya diletakkan di tepi serta menghadap ke arah pintu masuk bagi memudahkan pemandangan dan membolehkan mereka yang datang melihat kesibukan urusan niaga yang dijalankan. Dengan demikian, ia dapat memberikan keyakinan kepada pelanggan dan orang ramai pada perniagaannya.

**Info**

*Warna memainkan peranan yang penting dalam membantu memajukan perniagaan mereka. Sebab itu, orang Cina suka memilih warna terang dan cerah sebagai latar kepada premis perniagaan mereka.*

Walaupun ada antara peniaga Cina meletakkan patung dewa dan haiwan dengan kepercayaan ia dapat memberikan tuah, tetapi kepercayaan itu sebenarnya tidak mempunyai asas saintifik sama sekali. Antara patung yang paling digemari oleh peniaga Cina adalah katak emas dengan mulut yang ternganga besar. Di dalam mulut katak itu diletakkan

pula duit syiling lama, kononnya dapat menarik masuk duit ke dalam premis perniagaan. Bagaimanapun dalam amalan *feng shui*, lokasi perniagaan yang paling baik adalah yang menjadi pusat tumpuan orang ramai. Namun begitu, kawasan yang dipilih jangan terlalu padat sehingga menyukarkan pergerakan angin dan menyesakkan nafas. Lokasi yang cantik perlu mempunyai segala prasarana dan kemudahan asas.

Dalam konteks perniagaan masa kini, lokasi perniagaan yang dianggap baik adalah mempunyai kemudahan meletak kereta, pengangkutan awam dan tidak jauh daripada pusat pentadbiran kerajaan. Maka tidak hairanlah, lokasi perniagaan



orang Cina banyak terletak di bandar-bandar besar. Di situlah terletaknya segala nadi aktiviti ekonomi dan pergerakan wang.

Membuka perniagaan jualan di tempat yang tidak mempunyai ramai orang bukanlah satu tindakan yang bijak kecuali perniagaan yang berbentuk perkhidmatan. Keadaan mungkin sudah berubah dengan adanya teknologi komputer di mana urusan jual beli boleh digunakan melalui internet. Tetapi

bagi perniagaan yang bercorak konvensional, kaedah orang Cina memilih lokasi perniagaan boleh digunakan bagi mencari tapak dan premis perniagaan yang baik. Bagi mendapatkan lokasi itu sebenarnya tidak mudah dan murah. Peniaga perlu sanggup mengeluarkan sejumlah wang yang banyak bagi mendapatkannya. Anggaplah ia sebagai pelaburan jangka pendek bagi mendapatkan untung jangka masa panjang. Inilah yang dilakukan oleh peniaga Cina iaitu 'bagi mendapatkan ikan yang besar perlu menyediakan umpan yang bermutu dan alat pancing yang baik'.

**Tip**

*Lokasi perniagaan yang dianggap baik adalah mempunyai kemudahan meletak kereta, pengangkutan awam dan tidak jauh daripada pusat pentadbiran kerajaan.*

### *Fakta Menarik*

*Feng shui* bukan kepercayaan karut sebagaimana yang kita fahami. Ia tidak ada kaitan dengan kepercayaan tahayul ataupun mitos. *Feng shui* adalah satu jenis ilmu sains dan geografi yang digunakan oleh orang Cina bagi mencari tapak perniagaan dan membina rumah kediaman yang sesuai.

# Strategi Bisnes Orang Cina

---

*Impian akan tinggal impian jika peniaga terus kekal di  
takuk lama dan tidak mahu melakukan anjakan  
paradigma pada sikap dan tindakan.*



Perancangan memainkan peranan penting dalam perniagaan. Perniagaan yang dijalankan tanpa fokus yang jelas lambat-laun akan menghadapi masalah sama ada dalam bentuk kewangan, kepincangan pengurusan ataupun kerugian akibat pembaziran. Setiap rancangan memerlukan strategi yang disusun mengikut kesesuaian keadaan dan bidang. Strategi bukan sekadar di atas kertas tetapi perlu dilaksanakan. Strategi juga dirangka secara tidak bertulis dan ia umpama senjata bagi menghadapi sebarang bentuk kemungkinan yang akan berlaku di luar jangkaan. Antara perkara yang dititikberatkan dalam perniagaan orang Cina adalah strategi meningkatkan kecekapan dalam pengurusan kewangan. Seorang peniaga perlu tahu dan mengambil berat berkaitan urusan keluar masuk wang. Begitu juga dengan perbelanjaan yang perlu. Perbelanjaan yang tidak perlu sebaiknya dielakkan.

Peniaga perlu ada strategi semasa membuat pelaburan. Ramai peniaga tidak sanggup mengeluarkan wang mereka bagi membuat pelaburan kerana tidak mempunyai sebarang



strategi yang berkesan bagi mendapat manfaat daripada pelaburan yang mereka lakukan. Sikap ini selalu menghambat usaha para peniaga bagi meningkatkan kapasiti perniagaan mereka. Terdapat peniaga yang tidak berani melakukan perubahan dan pembaharuan pada strategi perniagaannya. Sikap ini amat ketara di kalangan peniaga Melayu yang tidak berani berpindah daripada gerai ke premis perniagaan yang lebih besar kerana bimbang tidak mampu membayar sewa yang tinggi. Jika premis itu terletak di lokasi yang strategik, sudah tentunya keuntungan yang akan diperoleh bertambah. Jadi, tidak timbul soal tidak mampu menanggung kos, membayar sewa dan sebagainya. Peniaga yang tidak sanggup mengeluarkan wang dan modal bagi tujuan itu tidak akan sampai ke mana-mana.

Peniaga yang mempunyai strategi perniagaan selalunya berjiwa besar dan tidak takut mengambil risiko serta melakukan perubahan. Dunia perniagaan hanya untuk mereka yang mempunyai impian dan cita-cita. Impian akan tinggal impian jika seseorang peniaga terus kekal di takuk lama dan tidak mahu melakukan

anjakan paradigma pada sikap dan tindakan. Orang Cina merealisasikan impian itu dengan menyusun strategi bagaimana hendak membaiki kedudukan dan masa depannya. Jika orang Cina tidak berusaha melibatkan diri dalam perniagaan, barangkali majoriti daripada mereka masih hidup dalam kemiskinan. Impian penting kerana daripada impian itulah lahirnya harapan dan strategi bagi menjadikannya satu kenyataan.

Tidak ada perniagaan yang tidak mempunyai risiko dan cabaran. Walau sekecil mana pun perniagaan itu, mesti ada liku-liku yang terpaksa diharungi. Semakin besar perniagaan itu, semakin banyak dan hebat cabarannya. Dalam dunia perniagaan, makin tinggi risiko makin besar keuntungan dan

#### Info

*Orang Cina  
merealisasikan impian  
dengan menyusun  
strategi bagaimana  
hendak membaiki  
kedudukan dan masa  
depannya.*

nyesuaikan diri dan menerima apa sahaja bentuk pembaharuan dan juga perubahan. Strategi keempat adalah untuk menang dalam persaingan, peniaga perlu buat lebih baik daripada peniaga lain. Mereka perlu menjaga kualiti barangan yang dijual, menjaga kebersihan premis dan berusaha memenuhi kehendak serta cita rasa pengguna. Peniaga tidak boleh mengikut apa yang ada dalam kepalanya. Sebaliknya mereka kena ikut mood, minat dan kecenderungan orang ramai serta arus pasaran. Sesiapa yang tidak bersedia melakukannya akan ketinggalan dan ditinggalkan jauh di belakang.

Banyak lagi strategi yang digunakan oleh orang Cina bagi memastikan perniagaan yang mereka jalankan mendatangkan hasil. Strategi yang digunakan adalah pelbagai dan boleh diubahsuai mengikut keadaan serta persekitaran. Strategi perlu fleksibel dan dapat dilaksanakan. Ia perlu praktikal, ekonomikal dan boleh diterima oleh pihak umum. Tanpa strategi perniagaan, peniaga akan hilang arah dan tumpuan. Strategi itulah yang menyediakan langkah-langkah yang perlu diambil bagi mengharungi pelbagai kemungkinan yang berlaku dalam perjalanan perniagaan yang penuh dengan simpang siur ini.

Tip

*Peniaga tidak boleh mengikut apa yang ada dalam kepalanya. Sebaliknya mereka perlu mengikut mood, minat dan kecenderungan orang ramai serta arus pasaran.*



### *Strategi Menghadapi Kemungkinan*

- Memastikan tabungan mencukupi yang dapat digunakan pada masa kecemasan.
- Mengasosiasikan diri dengan dewan perniagaan dan persatuan suku kaum mereka.
- Apabila perniagaan tidak untung, langkah segera diambil dengan beralih ke bidang perniagaan lain.
- Supaya menang dalam persaingan, peniaga perlu buat lebih baik daripada peniaga lain.

# Jaringan Bisnes Orang Cina

---

*Ikatan yang kuat membolehkan mereka memonopoli setiap aspek perniagaan yang berkaitan dengan peruncitan.*



Kekuatan ekonomi orang Cina sebenarnya terletak pada jaringan yang wujud di kalangan para peniaga. Orang Cina bukan sahaja menguasai perniagaan runcit tetapi juga perniagaan yang berukuran sederhana dan besar.

Asas perniagaan orang Cina adalah kedai runcit. Mereka belajar mengurus dan mengendalikan urusan jual beli melalui perniagaan kedai runcit. Perniagaan runcit berhubung terus dengan pembeli dan pelanggan. Menguasai kedai runcit bermakna akan menguasai pasaran dan seterusnya menjadi kuasa penentu kepada kegiatan ekonomi keseluruhannya. Dominasi orang Cina dalam perniagaan runcit sukar hendak dipecahkan kerana mereka sudah membentuk satu jaringan dan rangkaian perniagaan yang mantap.

Mereka menguasai bukan sahaja urusan jual beli tetapi juga pengeluaran, pemasaran, pengedaran, promosi dan sehingga menentukan laku ataupun tidaknya produk itu. Orang Cina mempunyai hubungan niaga yang cukup kuat sesama mereka. Mereka yang berada dalam jaringan dan rangkaian itu akan saling bantu-membantu serta dukung-mendukung.



jaringan itu sudah wujud secara turun-temurun kerana lamanya tempoh masa penguasaan sesuatu kelompok kaum dalam bidang perniagaan itu. Jaringan ini menjadi suatu mekanisme untuk para peniaga Cina menentukan arah tuju dan masa depan perniagaan mereka. Di samping itu, ia juga menjadi medan bagi menyelesaikan segala pertikaian dan konflik yang timbul. Para peniaga Cina lebih suka mencari titik pertemuan daripada membesarkan perbezaan yang wujud sesama mereka. Konflik tidak menguntungkan dan menyebabkan perpecahan. Sedangkan dalam bidang perniagaan, setiap peniaga perlu bersatu padu supaya mereka dapat menentukan corak pasaran.

Senario ini tidak wujud dalam budaya niaga kaum-kaum lain di mana mereka tidak sekadar bersaing sesama sendiri, tetapi berusaha menjatuhkan lawan dan saingan masing-masing. Di kalangan peniaga Cina, tidak wujud perasaan dengki dan

cemburu. Mereka cuba membantu mana-mana peniaga yang berada dalam kelompok dan jaringan niaga mereka. Perbuatan menjatuhkan perniagaan orang lain dianggap sebagai tidak beretika dan menyalahi peraturan. Mana-mana peniaga yang didapati berbuat demikian akan dikenakan sekatan (*sanction*) oleh peniaga dan masyarakat Cina. Golongan peniaga yang dianggap berhati busuk ini tidak mungkin akan dapat bertapak semula dalam bidang perniagaan. Sekali namanya sudah rosak, selama itu orang tidak akan dipercayainya lagi. Peniaga yang sudah tidak dipercayai tidak dapat menjalankan perniagaannya.

Info

*Para peniaga Cina lebih suka mencari titik pertemuan daripada membesarkan perbezaan yang wujud sesama mereka.*

Bukan mudah hendak memulihkan reputasi yang sudah tercemar. Oleh itu, peniaga Cina amat menjaga imej dan nama baik mereka demi menjaga hubungan dalam jaringan niaga. Peniaga perlu mempunyai sikap saling membantu kerana ia



**Tip**

*Perbuatan menjatuhkan perniagaan orang lain dianggap sebagai tidak beretika dan menyalahi peraturan. Sekali namanya sudah rosak, selama itu orang tidak akan mempercayainya lagi.*

akan menguatkan bidang perniagaan yang mereka ceburi. Bantuan yang disalurkan melalui jaringan niaga ini membolehkan kedai-kedai runcit orang Cina dapat bertahan biarpun lokasinya terletak di tengah-tengah penempatan kaum lain. Kemasukan seseorang peniaga ke dalam jaringan niaga itu banyak berdasarkan pada sumbangan dan

komitmen yang ditunjukkannya. Semakin banyak sumbangan dan bantuan yang diberikan kepada peniaga lain, semakin tinggi kedudukan dan kewibawaannya di kalangan masyarakat niaga.

Jaringan ini tidak kelihatan tetapi memainkan peranan besar bagi menentukan jatuh bangunnya perniagaan orang Cina. Jaringan ini menentukan persaingan yang wujud sesama peniaga adalah adil dan mengikut tatacara perniagaan yang sudah ditentukan. Sebarang percubaan bagi mengingkarinya akan menyebabkan peniaga itu terkeluar daripada jaringan niaga itu. Sekali gus menyebabkannya berada dalam keadaan hidup segan mati tidak mahu. Lama-kelamaan, peniaga itu terpaksa gulung tikar sebelum digulingkan oleh peniaga-peniaga yang berada dalam sepanjang jaringan niaga itu.

### *Dua Bentuk jaringan Niaga Cina*

1. Formal: melalui pembentukan persatuan suku kaum dan dewan perniagaan Cina.
2. Tidak Formal: Jaringan sudah wujud secara turun-temurun kerana tempoh penguasaan sesuatu kelompok yang lama dalam sesuatu bidang perniagaan.



## Berniaga Cara Orang Cina

---

*Letakkan orang Cina di mana sahaja, mereka boleh hidup dan mencipta ruang niaga.*



Orang Cina sememangnya pandai berniaga. Tetapi bakat, minat dan kepandaian berniaga itu tidak datang dengan sendiri. Kemahiran itu sebenarnya boleh dibentuk, dipupuk dan dipelajari. Jadi, anggapan yang orang Cina pandai berniaga tidak selalunya betul. Ini kerana, sesiapa sahaja jika diberikan peluang, pendedahan dan kesempatan juga boleh berjaya dalam bidang perniagaan.

Cuma bagi menjadi seorang peniaga ataupun usahawan yang berjaya, seseorang itu perlu memiliki beberapa ciri penting. Antaranya adalah sabar, tidak mudah putus asa, pandai merebut peluang, mempunyai perhubungan awam ataupun PR yang baik, berpandangan jauh, berpegang pada janji dan berupaya meyakinkan pelanggan semasa menjalankan sesuatu urusan niaga. Selain itu, pengalaman dan rasa kurang selamat juga menjadi salah satu pendorong utama kejayaan orang Cina dalam perniagaan. Jika seseorang berada dalam zon yang selesa, ia akan kurang berusaha bagi memajukan perniagaannya apatah lagi jika perniagaannya mendapat bantuan dan subsidi daripada pihak kerajaan.

tipu muslihat. Sebab itulah ramai lulusan dalam bidang perniagaan hatta daripada universiti yang terkemuka gagal menjadi peniaga yang berjaya. Mereka hanya sekadar makan gaji dan bekerja dengan orang lain.

**Tip**

*Belajar teori dahulu  
kemudiannya baru  
mengamalkannya tidak  
akan menjadikan seseorang  
itu peniaga yang berjaya.*

Konsep berniaga bagi orang Cina adalah bekerja sendiri. Dengan bekerja sendiri, seseorang dapat mengembangkan bakat dan keupayaannya. Apabila seseorang melangkah ke dalam dunia perniagaan, mahu atau tidak mahu, dia terpaksa berdiri di atas kaki sendiri. Kejayaan dan masa depannya ditentukan oleh daya usaha, kerja keras serta inisiatifnya. Peniaga perlu berani, kreatif, tidak mudah mengalah dan sanggup mencuba. Bagi memanjangkan jangka hayat perniagaannya, peniaga tidak mempunyai pilihan lain kecuali memerah segala kudrat dan keringat yang ada padanya.

Dalam perniagaan, untung dan rugi adalah satu perkara biasa. Jika seseorang tidak berani berhadapan dengan kegagalan, lebih baik jangan berniaga. Dalam perniagaan, tidak ada sebarang jaminan yang seseorang akan mendapat keuntungan pada setiap masa. Ada masanya mereka perlu berhadapan dengan saat-saat yang sukar dan situasi yang di luar jangka. Bagi orang Cina, semakin besar risiko perniagaan itu, semakin besar keuntungan yang akan diperolehnya. Berniaga secara '*play safe*' tidak akan membawa seseorang pergi lebih

jauh ke hadapan. Ada kalanya peniaga itu perlu rugi dahulu sebelum menikmati hasil keuntungan. Kerugian yang dialami akan membuatnya belajar daripada kesilapan dan kesalahan. Perkara ini adalah suatu bentuk proses pembelajaran yang akan me-

**Info**

*Konsep berniaga bagi orang  
Cina adalah bekerja sendiri.  
Dengan bekerja sendiri,  
seseorang dapat  
mengembangkan bakat dan  
keupayaannya.*



matangkan peniaga. Ada peniaga yang tidak pernah gagal dan jatuh sebagaimana pantai yang tidak pernah dilambung ombak.

**Tip**

*Peniaga perlu memiliki daya tahan dan semangat juang yang tinggi. Mereka tidak mudah tunduk pada keadaan tetapi berusaha membuatkan keadaan tunduk pada kehendak mereka.*

Maju mundur perniagaan banyak bergantung pada sikap niaga yang dimiliki oleh seseorang tanpa menafikan pengaruh dan senario ekonomi semasa. Peniaga perlu memiliki daya tahan dan semangat juang yang tinggi. Mereka tidak mudah tunduk pada keadaan. Tetapi membuatkan keadaan tunduk pada kehendak mereka. Inilah kelebihan

yang dimiliki orang Cina. Letakkan orang Cina di mana sahaja, mereka boleh hidup dan mencipta ruang niaga. Di hutan belantara, padang pasir dan pulau yang terpencil, orang Cina mempunyai kemampuan memanipulasikan apa yang ada bagi membolehkan mereka terus hidup. Orang Cina mempunyai sikap dan semangat *will* yang kuat yang menjadi pendorong utama kejayaan mereka.

Kebanyakan orang Cina mencapai kejayaan di rantau orang. Mereka berhijrah ke negara lain dalam keadaan sehelai sepinggang dan tidak mempunyai apa-apa harta yang boleh dicagarkan. Majoritinya datang daripada golongan petani dan orang miskin. Mereka berhijrah untuk keluar daripada belenggu kemiskinan. Oleh itu, mereka perlu kuat, tabah dan mempunyai kemahuan bagi hidup dalam apa sahaja keadaan. Perasaan kurang selamat dan keadaan yang serba kekurangan ditukar menjadi dorongan bagi mengharungi apa sahaja cabaran yang mendatang. Semangat ini cukup kuat tertanam dalam sanubari orang Cina dan menjadikan mereka tidak takut berhadapan dengan kegagalan. Sebaliknya dengan berbekalkan jiwa yang teguh, mereka menghadapi segala badai dan taufan dengan penuh kesabaran.

Sikap ini perlu ada pada setiap peniaga. Kaedah yang digunakan oleh orang Cina nampaknya mudah tetapi praktikal. Mereka tidak memerlukan teori dan hipotesis ekonomi yang bombastik bagi memulakan perniagaan. Mereka bertindak dan berani buat dahulu. Orang Cina tidak suka menunggu kerana peluang tidak pernah menunggu mereka. Peniaga tidak perlu mengumpul modal yang cukup dan banyak bagi memulakan perniagaan. Mereka dapat membuka perniagaan mengikut kemampuan kewangan yang ada pada mereka. Setiap yang besar bermula dengan yang kecil. Jadi, hendak menjadi peniaga besar perlu bermula secara kecil-kecilan. Inilah cara orang Cina berniaga dan ia menjadi asas penting bagi menjadikan seseorang itu peniaga yang mahir serta berkaliber. Yang penting adalah pengalaman dan pendedahan.

Tidak ada jalan mudah dan cepat hendak meniti ke puncak niaga. Tanpa kesabaran, ketabahan, ketekunan dan kesungguhan, seseorang peniaga pasti akan terkandas di pertengahan jalan. Tidak ada salahnya belajar daripada orang lain. Belajar dahulu kemudian buat mungkin mengambil masa yang lama. Tetapi ia dapat membantu seseorang menjadi peniaga yang terbilang. Modal bukan penentu utama jaya ataupun gagalanya sesebuah perniagaan. Ramai yang mempunyai modal yang banyak tetapi lingkup kerana tidak tahu berniaga. Jadi, kadangkala modal yang sedikit tetapi dengan pengetahuan selok-belok perniagaan dapat memberikan kejayaan kepada peniaga. Dalam soal berniaga, satu faktor yang tidak boleh dikesampingkan adalah bekerja keras dan tidak sepatutnya timbul perasaan jemu biarpun terpaksa berusaha dan mengharungi liku-liku perniagaan bertahun-tahun lamanya. Hanya yang tahan akan

**Tip**

*Modal bukan penentu utama jaya ataupun gagalanya sesebuah perniagaan. Kadangkala modal yang sedikit tetapi dengan pengetahuan selok-belok perniagaan yang mantap dapat memberikan kejayaan kepada peniaga.*



berjaya. Yang tidak tahan lebih baik lupakan hasrat hendak berniaga. Lebih baik makan gaji dan tidak perlu pening kepala.

### *Ciri-ciri Penting Peniaga Cina*

- Sabar
- Tidak mudah putus asa
- Pandai merebut peluang
- Mempunyai Perhubungan awam (PR) yang baik
- Berpandangan jauh
- Berpegang pada janji
- Berupaya meyakinkan pelanggan semasa menjalankan urusan niaga
- Memiliki daya tahan dan semangat juang yang tinggi
- Tidak suka menunggu kerana peluang tidak pernah menunggu mereka

dengan berniaga disanjung tinggi tetapi menjadi kaya dengan menipu dan menindas sangat dikutuk oleh masyarakat Cina. Peniaga tidak boleh tamak kerana ketamakan akan mendorong mereka melakukan perbuatan yang salah dan menyalahi norma perniagaan.

**Tip**

*Tidak menjadi masalah jika peniaga tidak pandai membaca dan menulis. Apa yang paling penting adalah pandai mengira dan berurusan dengan wang.*

Orang Cina mempunyai orientasi dan sikap yang jelas berkenaan perniagaan. Untung rugi dalam perniagaan adalah perkara biasa. Tidak ada sesiapa yang perlu dipersalahkan apabila perniagaan tidak maju ataupun menghadapi masalah kewangan. Orang Cina sentiasa diingatkan supaya menguruskan kewangan dengan baik. Kegagalan berbuat demikian

akan mengundang pelbagai masalah dan kesulitan. Wang diberikan keutamaan dalam perniagaan orang Cina. Kegagalan mengendalikan soal kewangan sering menjadi punca kepada kejatuhan mana-mana perniagaan. Orang Cina sejak kecil lagi sudah dididik menguruskan wang dengan baik. Setiap wang masuk dan keluar perlu dicatatkan. Tidak menjadi masalah jika peniaga tidak pandai membaca dan menulis. Apa yang paling penting dalam perniagaan adalah dia perlu pandai mengira dan berurusan dengan wang.

Orang Cina sentiasa diingatkan supaya jangan terlalu rakus apabila menjalankan perniagaan. Tidak salah jika bercita-cita tinggi. Tetapi jika bernaftu besar dan terlalu ghairah, ia boleh mendatangkan mudarat. Orang Cina lebih gemar menjalankan perniagaan secara kecil-kecilan. Memulakan perniagaan secara kecil-kecilan selain tidak memerlukan modal yang besar, ia juga tidak mempunyai risiko yang tinggi. Perniagaan ini sesuai bagi mereka yang baru hendak memulakan kehidupan sebagai peniaga. Orang Cina suka memilih perniagaan baru yang selaras dengan kehendak pasaran. Anak-anak muda Cina yang baru hendak bertapak dalam perniagaan didapati



Kerja makan gaji tidak boleh diwariskan kepada anak. Namun perniagaan boleh diperturunkan daripada satu generasi ke generasi yang lain. Dengan berniaga, seseorang boleh menunjukkan kemampuannya. Berniaga boleh melahirkan motivasi dan semangat bekerja kuat. Semakin kuat perniaga berusaha, semakin banyak hasil yang akan diperolehnya. Orang yang bekerja makan gaji hanya menjadikan orang lain yang kaya. Orang yang berniaga menjadikan dirinya bertambah kaya. Kekayaan itu adalah milik peribadi dan haknya. Berdasarkan sikap niaga yang ada pada orang Cina ini, maka ia secara tidak langsung sudah menjelaskan kepada kita kenapa orang suka berniaga seolah-olah perniagaan itu menjadi darah daging dan terakam dalam genetiknya. Sikap ini mempunyai kaitan dengan pandangan dan nilai hidup orang Cina.

Masyarakat lain makan untuk hidup tetapi orang Cina pula hidup untuk makan. Konsep makan itu mempunyai banyak tafsiran dan pengertiannya. Makna umum cari makan bagi orang Cina adalah melakukan sesuatu dengan usaha dan tenaga sendiri. Orang yang berniaga banyak bergantung pada tenaga dan usahanya. Golongan ini dikatakan mempunyai kemampuan hidup berdikari. Orang yang mampu berdiri di atas kakinya sendiri sangat dihormati dalam masyarakat Cina. Bagi mendapatkan penghormatan dan pengiktirafan sosial itu, orang Cina berlumba-lumba berniaga ataupun sekurang-kurangnya menyimpan hasrat hendak membuka perniagaannya suatu hari nanti. Bagi orang Cina, lebih cepat lebih bagus. Paling kurang pun mesti ada usaha hendak membuka perniagaan kerana usia tidak menjadi penghalang untuk berniaga kerana ruangnya sentiasa terbuka untuk sesiapa.

## Motivasi Bisnes Orang Cina

---

*Tidak ada yang lebih memuaskan hati dan memotivasikan peniaga selain menjadi bos kepada diri sendiri dan orang lain.*



Setiap usahawan dan peniaga perlu berfikiran besar dan mempunyai kepercayaan yang tinggi pada diri sendiri. Peniaga Cina boleh dimasukkan ke dalam kelompok orang yang berfikiran dan berjiwa besar. Walaupun perniagaan yang mereka jalankan kelihatan kecil, tetapi setiap daripada mereka menyimpan impian hendak membesarkan perniagaan mereka. Kisah mendiang Tan Sri Loh Boon Siew dapat dijadikan sebagai contoh terbaik bagaimana kekurangan bukan penghalang untuk berjaya.

Boon Siew bukan sahaja tidak tahu membaca dan menulis tetapi beliau buta huruf sepenuhnya. Semasa sampai ke Tanah Melayu, Boon Siew tidak mempunyai apa-apa. Pada masa itu, beliau baru sahaja berumur 12 tahun. Beliau gigih bekerja dan mengumpul wang. Selain bekerja sebagai mekanik, Boon Siew juga mengambil upah mencuci bas.



dalam bentuk tindakan. Perniagaan memerlukan perancangan dan modal tetapi bukannya perancangan yang bermain dengan teori niaga dan pasaran.

**Tip**

*Mereka yang sudah mempunyai tekad hendak berniaga tidak perlu membuang masa membuat perancangan yang rapi, memikirkan risiko dan mempertimbangkan untung rugi. Apa yang mereka perlukan adalah tindakan selepas memikirkan strategi niaga yang terbaik.*

Kesilapan terbesar yang sering dilakukan oleh mereka yang mula dan mahu berjinak-jinak dengan perniagaan adalah menghabiskan terlalu banyak masa mengkaji dan menilai. Tidak perlu buang masa memikirkan masalah. Dalam perniagaan, masalah pasti wujud dan akan datang. Masalah hanya dapat diselesaikan jika ia muncul. Peniaga dan usahawan tidak perlu takut dengan masalah kerana masalah sebenarnya memberikan motivasi supaya menjadi lebih kuat

dan cekap. Masalah selalunya hanya akan muncul apabila urusan niaga dimulakan. Sesetengah daripada masalah yang difikirkan itu tidak pernah wujud dan berbeza daripada yang difikirkan sebelum ini. Anggaplah masalah itu sebagai satu cabaran yang perlu dilalui bagi menjadikan kita peniaga yang berwibawa dan berkebolehan.

Semua peniaga memerlukan motivasi dan ia bukan sekadar datang daripada keuntungan yang bakal diperoleh tetapi juga keseronokan dan kepuasan yang akan dicapainya. Tidak ada yang lebih memuaskan hati dan memotivasikan peniaga selain menjadi bos kepada diri sendiri dan orang lain. Bukan mudah hendak membuka perniagaan dan sesiapa yang berjaya melakukannya memang berhak mendapatkan penghormatan dan penghargaan. Sekurang-kurangnya mereka berani mencuba untuk berjaya dan juga bagi berhadapan dengan kegagalan.

**Tip**

*Peniaga dan usahawan tidak perlu takut dengan masalah kerana masalah sebenarnya memberikan motivasi supaya menjadi lebih kuat dan cekap.*

# Politik Bisnes Orang Cina

---

*Jika hendak mencari rakan kongsi, biarlah orang yang boleh dipercayai. Kawan rapat belum tentu memberikan jaminan dia akan setia dan tidak mengkhianati kawannya yang lain.*



Bakat dan kemahiran berniaga adalah seni yang dapat dipelajari. Pendedahan di peringkat awal penting bagi mengasah, memupuk dan memperkembangkan bakat berniaga yang dimiliki oleh seseorang. Sesiapa sahaja dapat menguasai kemahiran berniaga jika ia mempunyai minat, kesungguhan dan menunjukkan komitmen yang tinggi supaya maju dalam bidang itu. Minat berniaga dapat diperoleh dengan mengambil bahagian secara langsung dalam bidang perniagaan. Tidak semestinya perlu menjadi tauke ataupun bos terlebih dahulu. Seseorang boleh bekerja terlebih dahulu bagi mempelajari segala selok-belok yang berkaitan dengan perniagaan. Bagi menjadi peniaga yang hebat, seseorang perlu bermula daripada bawah. Pengalaman yang diperolehnya akan menjadi aspek penting bagi meningkatkan semangat niaga.

Semua orang boleh berniaga tetapi hanya sedikit yang berjaya dalam bidang perniagaan. Untuk berjaya, peniaga perlu mempunyai daya tahan yang luar biasa, sentiasa bersedia menghadapi apa sahaja kemungkinan dan jangan se-



sekali menyerahkan diri serta masa depan perniagaan pada nasib. Dalam dunia perniagaan, ada politiknya. Sepak terajang politik dalam perniagaan kadangkala lebih dahsyat daripada permainan politik yang sebenar. Dunia perniagaan juga penuh dengan muslihat dan pelbagai jerangkap samar. Peniaga yang tidak berpengalaman akan mudah termasuk ke dalam jerat yang dipasang

oleh pihak yang tidak bertanggungjawab. Malah, sudah menjadi satu perkara biasa peniaga kena tipu dan diperdayakan sehingga mengalami kerugian besar.

Menggunakan taktik kotor dan jahat bagi mengalahkan saingan dalam perniagaan adalah satu hakikat yang perlu dihadapi oleh mereka yang hendak menceburkan diri dalam dunia niaga. Namun begitu, ini tidak bermakna semua peniaga tidak jujur dan suka menipu. Bilangan yang berbuat demikian adalah kecil kerana hendak mencari keuntungan yang singkat. Golongan ini suka berniaga atas angin dan menggunakan landasan perniagaan bagi menghalalkan kegiatan mereka. Oleh itu, para peniaga perlu memiliki sedikit sebanyak ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan bidang perniagaan yang hendak diceburi. Jika hendak mencari rakan kongsi, biarlah orang yang boleh dipercayai. Jika sekadar kawan rapat, ia belum tentu memberikan jaminan dia akan setia dan tidak mengkhianati kawannya yang lain.

Dalam perniagaan segala-galanya boleh dan mungkin berlaku. Jangan mudah mendengar cakap orang. Buatlah pertimbangan sendiri selepas memperhalusinya secara teliti. Kata-kata orang boleh menjadi racun yang merosakkan perniagaan. Salah satu kata-kata yang biasa kita dengar adalah orang Cina suka menipu dan pandai menggunakan muslihat semasa menjalankan urusan niaga. Tuduhan ini tidak semesti-

**Tip**

*Untuk berjaya, peniaga perlu mempunyai daya tahan yang luar biasa, sentiasa bersedia menghadapi apa sahaja kemungkinan dan jangan sesekali menyerahkan diri serta masa depan perniagaan pada nasib.*

nya benar kerana orang Cina adalah golongan yang mementingkan etika semasa menjalankan sesuatu urusan perniagaan. Jika ada yang menipu, maka mereka adalah golongan yang terpinggir dan bukan ahli perniagaan yang tulen.

Orang Cina mementingkan kejujuran, cekap, cepat dan berpegang pada janji dalam perniagaan mereka. Mereka berusaha mewujudkan suasana yang menyenangkan untuk para pelanggan mereka. Sebab itulah, kedai-kedai mereka lebih gemar dikunjungi oleh orang ramai berbanding kedai kaum lain. Selain mempunyai lebih banyak pilihan, para pelanggan selesa dengan perkhidmatan dan barangan yang ditawarkan. Ada yang berpendapat peniaga Cina lebih dipercayai dan layanan yang diberikan juga memuaskan hati. Peniaga Cina pandai berpolitik. Politik mereka adalah me-

**Info**

*Orang Cina mementingkan kejujuran, cekap, cepat dan berpegang pada janji dalam perniagaan.*

narik seberapa ramai pelanggan datang ke kedai dan premis mereka. Taktik politik ini adalah sihat dan mendatangkan natijah yang positif. Justeru, sudah sewajarnya ia dipelajari oleh para peniaga yang ingin maju dan berjaya dalam perniagaan.

Salah satu kaedah niaga yang diamalkan oleh orang Cina adalah jangan sesekali membuatkan pelanggan marah dan kecewa. Hati pelanggan perlu dijaga. Jika barangan yang dicari pelanggan tidak ada di kedainya, mereka akan berusaha mendapatkannya di kedai lain. Ini penting bagi menjaga imej peniaga dan menunjukkan kepada pelanggan yang mereka merupakan peniaga yang boleh diharap. Pelanggan selalunya menaruh harapan yang besar kepada para peniaga. Peniaga perlu memenuhi harapan itu biarpun terpaksa bermain politik dan memberikan janji politik sebagaimana yang dilakukan oleh orang-orang politik. Tetapi apa yang dikata dan dijanjikan perlu dikotakan. Jangan cakap tidak serupa bikin. Bikin mengikut apa yang sudah dicakapkan. Konsep ini dipegang



oleh kebanyakan peniaga Cina bagi memastikan mereka dapat menawan dan memikat seramai pelanggan yang boleh.

Peniaga Cina ada kalanya terpaksa mengenyepikan keuntungan asalkan mereka berjaya mendapat keyakinan dan kepercayaan para pelanggan. Untung sedikit tetapi mendapat pelanggan yang ramai lebih baik daripada untung banyak tetapi akhirnya semua pelanggan lari. Orang Cina mempunyai kaedah pemasaran yang unik. Mereka tidak begitu mengutamakan keuntungan jangka masa pendek. Mereka sanggup untung sedikit asalkan keuntungan itu dapat diperolehi secara berterusan bak air mengalir yang tiada hentinya. Cara ini memberikan pulangan yang lebih berbanding pengambilan untung singkat tetapi tidak kekal lama.

Tidak ada salahnya jika peniaga itu berpolitik untuk kebaikan kedua-dua belah pihak. Bahkan setiap peniaga digalakkan mengikat pelanggannya dengan menggunakan kata-kata manis dan senyuman

biarpun dilakukan dalam keadaan terpaksa. Dalam hal ini, apa sahaja taktik yang digunakan perlu menjurus kepada matlamat bagi membuatkan para pelanggan jatuh hati kepada perkhidmatan yang disediakan. Taktik sebegini digunakan oleh semua syarikat-syarikat yang besar yang mempunyai bahagian perhubungan awam atau PR yang tersendiri. Bahagian ini digunakan bagi memprojeksikan imej syarikat dan memberikan gambaran positif kepada pelanggan berkenaan perkhidmatan yang mereka sediakan.

Setiap peniaga perlu mempunyai PR yang baik serta dilakukan dan ditunjukkan secara konsisten. Peniaga tidak boleh *moody* dan mengikut anginnya. Semua perasaan negatif perlu dinyahkan daripada diri mereka sebaik sahaja memulakan perniagaan. Setiap hari muka kena ceria dan hati perlu girang. Pelanggan selalu betul dan jangan bertekak atau-

**Tip**

*Jangan sesekali membuatkan pelanggan marah dan kecewa. Hati pelanggan perlu dijaga.*

pun memarahi pelanggan. Bagi peniaga Cina, imej terletak pada layanan dan perkhidmatan yang diberikan. Mereka tidak begitu mementingkan gaya dan cara berpakaian. Bergaya secara keterlaluan boleh menyebabkan pelanggan menjadi meluat. Apa yang pelanggan mahu perlu segera dipenuhi.

**Info**

*Bagi peniaga Cina, imej terletak pada layanan dan perkhidmatan yang diberikan. Mereka tidak begitu mementingkan gaya dan cara berpakaian.*

Jangan biarkan pelanggan menunggu lama. Jika terpaksa menunggu, maka peniaga perlu berbual-bual dengan pelanggan bagi mengalihkan perhatian mereka. Nama baik kedai ataupun syarikat perlu dijaga kerana ia mencerminkan produk yang dijual dan perkhidmatan yang ditawarkan.

Bagi peniaga Cina, papan tanda ataupun nama kedai penting kerana ia menjadi lambang kepada kualiti dan identiti perniagaan. Papan tanda ini perlu dipertahankan kerana ia menjadi *trademark* kepada perniagaannya. Kita mungkin pernah melihat peniaga Cina menggunakan papan tanda yang lama dan hampir lusuh biarpun perniagaannya sudah berkembang pesat. Papan inilah yang memberikan keyakinan dan membangkitkan kepercayaan orang ramai. Jenama kedai dan syarikat umpama parti politik. Jika parti itu dapat memberikan khidmat yang baik dan mendapat kepercayaan orang ramai, selama itulah ia akan mendapat sokongan. Sokongan itulah yang membolehkan parti itu terus wujud dan beroperasi. Dalam konteks perniagaan, ia merujuk kepada kedai dan syarikat. Politik dan perniagaan adalah sama biarpun daripada banyak segi, ada yang tidak serupa.



# Orientasi Bisnes Orang Cina

---

*Perjalanan seribu batu bermula dengan  
langkah pertama*



Perniagaan selalunya dilihat sebagai bidang yang tidak memberikan jaminan kepada kehidupan kerana mempunyai pasang surutnya. Pandangan ini ada kebenarannya. Tetapi banyak juga yang tidak benar kerana orang Cina berjaya membuktikan yang mereka mampu menguasai ekonomi di mana sahaja mereka berada walaupun dalam keadaan serba kekurangan. Kejayaan orang Cina bukan disebabkan oleh kepakaran mereka dalam bidang perniagaan tetapi adalah hasil kerja keras, kesungguhan, keberanian, keyakinan, perancangan, keringat dan air mata serta pengorbanan yang turut membabitkan seluruh anggota keluarga.

Orang Cina percaya pada kejujuran dan keikhlasan sebagai asas terpenting kejayaan dalam perniagaan. Tanggapan yang kejayaan orang Cina disebabkan tipu muslihat, suka menipu dan pandai berbohong adalah tidak betul. Anggapan itu perlu dibuang sejauh yang mungkin. Kejayaan orang Cina perlu disoroti secara positif, bukannya negatif. Walaupun orang Cina jarang berkongsi rahsia kejayaan dengan orang lain tetapi terdapat aspek positif yang dapat diperoleh serta

**Info**

*Kejayaan orang Cina bukan disebabkan oleh kepakaran mereka dalam bidang perniagaan tetapi adalah hasil kerja keras, kesungguhan, keberanian, keyakinan, perancangan, keringat dan air mata serta pengorbanan yang turut membabitkan seluruh anggota keluarga.*

dipelajari daripada mereka. Pandangan sedemikian sebenarnya terbit daripada perasaan dengki dan cemburu serta tidak senang dengan kejayaan orang lain. Perasaan itu sebaik-baiknya tidak dibiarkan bersarang dalam jiwa dan meracuni fikiran.

Masa yang ada perlu digunakan bagi menimba pengalaman dan pengetahuan berkaitan segala selok-belok perniagaan. Orang Cina sudah

melakukannya dan mereka berjaya. Bagaimana pula dengan yang lain? Sayugia diingatkan, perjalanan seribu batu bermula dengan langkah pertama. Jika orang itu tidak melangkah, ia tidak akan sampai ke matlamatnya. Bagi orang Cina, sekali mereka melangkah, langkah itu akan diteruskan kerana kejayaan tidak ada ruang dan batasnya. Peniaga tidak sepatutnya mudah berpuas hati kerana setiap kejayaan yang besar bermula dengan kejayaan yang kecil. Setiap peniaga perlu mempunyai cita-cita tinggi dan impian hendak membina empayar perniagaan. Mereka sebaik-baiknya tidak mudah berpuas hati dengan kejayaan dan keuntungan yang diperoleh. Sebaliknya perlu mempunyai wawasan yang kukuh bagi memajukan perniagaan.

Rasa mudah berpuas hati merupakan penyakit dan barah yang boleh merosakkan sesuatu perniagaan. Kejayaan dan keberhasilan seharusnya menjadi dorongan untuk seseorang bekerja lebih kuat dan berusaha gigih bagi menggandakan keuntungan. Kelalaian dan sikap leka pada kejayaan sementara dan keuntungan jangka pendek adalah antara faktor yang menyebabkan perniagaan akhirnya menemui kegagalan. Bidang perniagaan adalah medan perjuangan yang menuntut sepenuh perhatian dan seluruh tenaga. Kemenangan dan kekalahan dalam perjuangan banyak bergantung pada keputusan serta tindakan yang diambil oleh peniaga. Mereka perlu



berhati-hati dan memberikan sepenuh perhatian bagi menjayakan setiap rancangan yang disusun.

Oleh itu, setiap keputusan perlu dibuat berdasarkan pertimbangan yang teliti. Selepas itu baru susun strategi dan mengambil tindakan yang sewajarnya untuk dilaksanakan. Peniaga tidak boleh bersikap terburu-buru. Terdapat perbezaan yang jelas antara sikap agresif dan terburu-buru. Peniaga perlu tahu bila masa yang sesuai hendak membuat pelaburan dan melakukan serangan ke atas pihak lawan. Mereka juga

Info

*Agresif tetapi konservatif  
selalu menjadi pegangan  
para peniaga Cina.*

perlu tahu bilakah masanya hendak bersikap defensif. Agresif tetapi konservatif selalu menjadi pegangan para peniaga Cina. Orientasi sikap inilah yang membolehkan orang Cina hidup dan berupaya meneruskan kesinambungan penguasaan mereka dalam perniagaan sejak turun-temurun.

Sikap konservatif tidak menjadikan peniaga penakut. Tetapi ia dapat membantu para peniaga menghindarkan diri daripada mengalami kerugian yang besar. Memang tidak dinafikan, peniaga perlu berani dan cepat bertindak tetapi biarlah keberanian dan tindakan itu kena pada tempatnya. Kegagalan bertindak menurut cara yang wajar dan rasional dengan mengambil kira kemampuan diri boleh menjerumuskan seseorang peniaga ke lembah kehancuran. Bercita-cita tinggi tidak sama dengan tamak. Berbelanja sebaik-baiknya tidak sampai berlakunya pembaziran dan pemborosan. Perniagaan bukan satu bentuk perjudian dan permainan yang dilakukan secara pakai tembak sahaja. Berniaga tidak sama dengan bermain judi ataupun loteri yang bergantung pada nasib semata-mata.

Nasib tidak membantu sama sekali dalam memajukan perniagaan jika peniaga itu mengambil tindakan songsang dan tidak betul. Orang percaya pada nasib tetapi tidak menjadikan

nasib sebagai penentu kejayaan dan kegagalan dalam perniagaan. Para peniaga perlu berani mengambil risiko. Tetapi jika risiko itu boleh mendedahkan peniaga kepada bahaya, maka ia perlu dielakkan. Peniaga tidak menjalankan perniagaan dengan serkap jarang. Itulah namanya membunuh diri dan melakukan kamikaze. Semua perniagaan boleh mendatangkan keuntungan jika diusahakan dan diuruskan dengan baik. Tetapi sekiranya perniagaan itu terus-menerus mendatangkan kerugian, maka seelok-eloknya ia ditamatkan sebelum menjadikan peniaga itu muflis. Peniaga perlu tahu bila masanya hendak maju ke hadapan dan bila hendak berundur ke belakang. Berundur dalam konteks ini bukan bererti berputus asa dan menyerah kalah. Tetapi bagi menyusun langkah supaya bangkit dan maju beberapa langkah lagi ke hadapan.

### *Orientasi Niaga*

- Kejujuran dan keikhlasan adalah asas kejayaan terpenting.
- Mempunyai cita-cita tinggi dan impian hendak membina empayar perniagaan.
- Tidak mudah berpuas hati dengan keuntungan dan kejayaan yang diperoleh.
- Tidak boleh bersikap terburu-buru.
- Perlu berani mengambil risiko.
- Tahu bila masanya hendak maju ke hadapan dan bila hendak undur ke belakang.



# Matlamat Bisnes Orang Cina

---

*Semakin banyak derma dan sumbangan yang dikeluarkan, semakin banyak keuntungan yang akan masuk ke dalam kantung.*



Tun Dr. Mahathir Mohamad pernah menyarankan supaya orang Melayu mencontohi orang Cina dalam perniagaan dengan melibatkan diri dalam perniagaan runcit dan bukannya perniagaan secara kecil-kecilan seperti gerai di kaki lima. Menurut beliau, ramai bumiputera tidak berminat menceburkan diri dalam perniagaan runcit dan mengeluarkan modal bagi membesarkan perniagaan mereka. Padahal dengan berbuat demikian, ia dapat meningkatkan kedudukan dan kelas sosial mereka daripada peringkat rendah kepada peringkat yang lebih tinggi. Salah satu kelemahan peniaga Melayu adalah mereka tidak cermat dan berhemah semasa menjalankan urusan perniagaan sehingga berlaku pembaziran dan pemborosan di tempat yang tidak sewajarnya.

Keuntungan yang diperoleh tidak digunakan bagi melebarkan perniagaan. Sebaliknya digunakan bagi perbelanjaan yang tidak perlu seperti mencantikkan pejabat, mengubahsuai rumah, menukar kereta dan membeli barangan yang tidak perlu. Keuntungan perlu digunakan sebagai modal pusingan dan membuat pelaburan yang dapat menjana serta menghasil-

**Info**

*Orang Cina sanggup menebalkan muka, menahan caci maki orang dan hidup secara sederhana. Setiap sen yang diperoleh daripada titik peluh sendiri digunakan dengan berhati-hati.*

kan keuntungan yang berlipat kali ganda. Tidak ada gunanya peniaga mempunyai keazaman yang kuat jika ia tidak menyimpan impian dan memiliki sebuah harapan bagi memajukan perniagaannya. Berbeza dengan peniaga Cina, boleh dikatakan hampir kesemuanya mempunyai cita-cita hendak mengembangkan perniagaannya dengan menambah dan membuka cawangan yang baru.

Biarpun bermula secara kecil-kecilan tetapi dengan keazaman dan matlamat yang jelas, sesebuah perniagaan dapat berkembang dan membesar sehingga terbentuk suatu rangkaian cawangan kedai ataupun syarikat yang mantap. Bagi menjayakan matlamat itu, orang Cina sanggup menebalkan muka, menahan caci maki orang dan hidup secara sederhana. Setiap sen yang diperolehnya daripada titik peluh sendiri digunakan dengan berhati-hati. Walaupun perniagaan sering dilihat sebagai bidang yang mudah untuk buat duit tetapi pada hakikatnya, sangkaan itu tidak selalunya betul. Untung rugi dalam perniagaan adalah sesuatu yang tidak dapat dijangka dan banyak bergantung pada usaha niaga yang dilakukan oleh seseorang. Tidak ada satu jaminan yang semua perniagaan akan menghasilkan keuntungan. Cuma dalam perniagaan, seseorang berpotensi menjadi kaya dan mendapat untung besar berbanding orang yang makan gaji.

Impian hendak membesarkan perniagaan perlu ada dalam kepala setiap peniaga. Impian itu perlu diterjemahkan ke dalam tindakan yang praktik jika hendak melihatnya menjadi kenyataan. Orang Cina percaya hanya wang dapat membiakkan wang jika ia digunakan ataupun dilaburkan semula. Wang tidak akan bertambah jika digunakan bagi membeli perabot rumah dan perhiasan pejabat. Jadi, asas utama bagi menjaya-



kan sesebuah perniagaan adalah kemahiran dan kebijaksanaan dalam menguruskan wang. Dengan wang, segala impian boleh menjadi kenyataan. Sekali gus meningkatkan strata dan kelas sosial serta kedudukan seseorang dalam masyarakat. Dengan kedudukan yang tinggi, seseorang itu akan lebih dihormati. Dengan kekayaan dan kemewahan, ia dapat digunakan bagi membantu orang yang susah dan miskin. Secara tidak langsung, ia akan menaikkan imejnya dalam masyarakat dan dunia perniagaan.

Hanya bidang perniagaan menjanjikan semua ini dan bagi mendapatkannya, perniagaan perlu dibiarkan berkembang bukannya berada pada kedudukan yang statik. Matlamat itu perlu ditanam dalam jiwa dan pemikiran

peniaga sehingga sehati dan menjadi refleksi semula jadi yang dapat menggerakkan seseorang bagi berusaha tanpa mengenal erti jemu. Dalam hal ini, orang Melayu sebenarnya mempunyai lebih banyak kelebihan berbanding orang Cina. Ini kerana, agama Islam sendiri memberikan dorongan yang kuat kepada para penganutnya supaya berniaga. Dalam Islam, berniaga menjadi satu ibadah jika dilakukan dengan niat dan cara yang betul. Ia membolehkan seseorang mendapat ganjaran serta pahala daripadanya.

Peniaga tidak boleh mempunyai sifat tamak. Tidak salah melipatgandakan keuntungan. Tetapi bagi membolehkan keuntungan terus bercambah, sebahagian daripada keuntungan perlu diagihkan kepada mereka yang memerlukannya. Setiap peniaga mempunyai tanggungjawab dan kewajipan sosialnya pada masyarakat. Peniaga tidak boleh mementingkan diri sendiri dan bersikap materialistik. Sebab itulah dalam masyarakat Cina, peniaganya dikenali sebagai golongan yang suka menderma. Orang percaya derma yang disalurkan kepada orang miskin, institusi pendidikan, pertubuhan

**Tip**

*Wang dapat membiakkan wang jika ia digunakan ataupun dilaburkan semula.*

**Tip**

*Bagi membolehkan keuntungan terus bercambah, sebahagian daripada keuntungan perlu diagihkan kepada mereka yang memerlukan.*

kebajikan, rumah orang-orang tua, golongan cacat dan pelajar-pelajar yang tidak berkemampuan bukan sahaja satu perkara yang baik tetapi perbuatan itu akan mendapat keberkatan. Semakin banyak derma dan sumbangan yang dikeluarkan, semakin banyak keuntungan yang akan masuk ke dalam kantungnya.

Kendati itu, apabila terlibat perkara-perkara yang berkaitan, para peniaga Cina akan berlumba-lumba menghulurkan bantuan dan sumbangan. Bagi tujuan itu, orang cina tidak kedekut kerana beranggapan ia adalah satu pelaburan yang menguntungkan. Keuntungannya mungkin bukan dalam bentuk material dan wang ringgit tetapi nama baik dan budi yang sentiasa dikenang. Peniaga yang bersikap dermawan disenangi oleh semua pihak. Sikap itu secara tidak langsung akan membantu perniagaan mereka berkembang. Peniaga yang dermawan juga dipandang tinggi. Dengan kedudukan itu, ia memudahkannya mendapatkan peluang perniagaan dan segala bantuan yang diperlukan bagi membantu memajukan perniagaannya. Peniaga yang bakhil tidak disenangi dan orang ramai biasanya tidak suka berurusan dengan peniaga yang mempunyai sikap sedemikian.

Jadi, matlamat dalam perniagaan bukan sekadar mengejar keuntungan semata-mata. Tetapi dalam perniagaan perlu ada nilai kemanusiaan, elemen kebajikan dan tanggungjawab sosial kepada masyarakat. Peniaga bukan tuan kepada masyarakat. Peniaga adalah hamba yang berkhidmat kepada masyarakatnya. Bahkan bidang perniagaan itu sendiri sebenarnya adalah satu bentuk perkhidmatan dan sumbangan kepada orang ramai bagi mendapatkan bekalan dan segala keperluannya. Perniagaan juga menyediakan peluang pekerjaan. Perniagaan turut menjana wang supaya ia sentiasa



bergerak dalam kitaran hidup. Jika tidak, segala sistem dalam kehidupannya tidak dapat berjalan dengan lancar dan kehidupan manusia tidak akan berkembang serta menjadi berdaya maju.

### *Fakta Ringkas*

Dalam perniagaan perlu ada nilai kemanusiaan, elemen kebajikan dan tanggungjawab sosial kepada masyarakat. Peniaga bukan tuan kepada masyarakat. Peniaga adalah hamba yang berkhidmat kepada masyarakatnya.

# Wawasan Bisnes Orang Cina

---

*Kesusahan, keperitan dan keletihan tidak pernah  
melemahkan peniaga yang berwawasan.*



Seorang peniaga perlu mempunyai wawasan yang jauh ke hadapan. Mereka perlu menjadikan perniagaan sebagai kerjaya sepanjang hayat. Bagi orang Cina, sudah menjadi satu tradisi mereka mewariskan perniagaan kepada anak dan keturunan. Di kalangan orang Cina, perniagaan keluarga menjadi satu kebanggaan yang perlu dipertahankan. Ia melambangkan imej, maruah dan identiti keluarga. Perniagaan keluarga tidak boleh jatuh ke tangan orang lain. Pihak yang mewarisi perniagaan keluarga perlu berusaha memajukannya. Jika berjaya, ia menjadi satu kebanggaan kepada keluarga. Jika gagal, ia dianggap sebagai malapetaka yang akan diratapi oleh seisi keluarga.

Justeru, peniaga perlu mempunyai wawasan bagi membesarkan perniagaannya. Contoh yang terbaik adalah Pasar Raya Giant yang mempunyai sejarah perniagaan lebih daripada 50 tahun.



Sebab itulah, sekali orang itu menceburkan diri dalam perniagaan, sukar baginya berpatah balik dan bekerja makan gaji semula kecuali atas sebab-sebab yang tidak dapat dielakkan. Ini kerana, perniagaan adalah suatu perjalanan yang me-

**Tip**

*Peniaga yang berwawasan dapat melihat perkara yang tersirat di sebalik yang tersurat.*

nyeronokkan di samping dapat mematangkan dan membijaksanakan seseorang. Dalam perniagaan, wawasan dan impian boleh bertukar menjadi kenyataan. Bidang perniagaan menjanjikan seribu satu peluang terutamanya kekayaan, kemewahan, status, prestij dan pengaruh.

Meskipun penglibatan orang Cina dalam perniagaan pada peringkat awalnya lebih terarah kepada mencari makan dan sesuap nasi tetapi lama-kelamaan ia menjadi satu bidang yang memberikan seribu satu harapan. Harapan itu ditukar menjadi wawasan bagi memajukan diri, keluarga dan masyarakatnya. Orang Cina sudah membuktikan yang mereka dapat mencapai wawasan itu. Maka, tidak ada sebab kenapa bangsa-bangsa lain tidak boleh melakukannya. Kuncinya terletak pada keyakinan dan kepercayaan bahawa impian, harapan dan segala wawasan dapat direalisasikan. Peniaga tidak boleh bergantung pada nasib dan tuah badan untuk berjaya. Mereka perlu berfikiran positif dan optimis. Peniaga yang berwawasan dapat melihat perkara yang tersirat di sebalik yang tersurat.

Beberapa bidang perniagaan yang dianggap tidak begitu menguntungkan seperti menjual air di tepi jalan, berniaga surat khabar lama dan tin kosong serta menjaja makanan kini terbukti mendatangkan hasil yang cukup lumayan. Hasilnya, semakin ramai peniaga daripada kaum lain menceburi bidang perniagaan ini kerana ia mampu menjadikan seseorang itu kaya. Peniaga kecil-kecilan kadangkala memperoleh pendapatan yang jauh lebih lumayan daripada mereka yang

menjalankan perniagaan besar-besaran. Jawapan cukup makan yang sering dilontarkan oleh peniaga Cina membawa pelbagai makna dan taksiran. Cukup makan di sini bererti perniagaan itu menggalakkan. Susah cari makan pula bererti perniagaan itu berhadapan dengan saingan yang sengit. Ungkapan-ungkapan itu yang sering diutarakan oleh peniaga Cina yang menandakan potensi yang wujud pada bidang perniagaan yang mereka ceburi.

Peniaga yang berwawasan bukan sahaja pandai menghidu dan merebut peluang tetapi juga tidak mengharapkan keuntungan yang singkat. Memang tidak dinafikan terdapat usaha yang tidak setimpal dengan masa dan tenaga yang dicurahkan. Tetapi bagi orang Cina, semua itu hanya sebagai saat-saat kritikal yang perlu dihadapi oleh mereka yang baru bertapak dalam perniagaan. Jika ia dapat melepasi situasi kritikal itu, bermakna peniaga itu mempunyai masa depan yang cerah. Kesusahan, keperitan dan keletihan tidak pernah melemahkan peniaga yang berwawasan. Alam perniagaan bukan untuk mereka yang berpegang pada fahaman fatalisme iaitu menyerah kepada nasib dan ketentuan takdir semata-mata. Mereka perlu berusaha mengubahnya. Peniaga yang berwawasan bukan sahaja berusaha mengubah keadaan tetapi bekerja ke arah mencipta satu situasi yang baru. Hal ini hanya dapat dilakukan oleh mereka yang berwawasan, bukannya yang sentiasa waswas dalam apa sahaja yang mereka lakukan.

Info

*Jawapan cukup makan yang sering dilontarkan oleh peniaga Cina membawa pelbagai makna dan taksiran. Cukup makan di sini bererti perniagaan itu menggalakkan. Susah cari makan pula bererti perniagaan itu berhadapan dengan saingan yang sengit.*



# Warisan Bisnes Orang Cina

---

*Orang Cina pandai berniaga bukan kerana mereka lahir sebagai bangsa Cina.*



Kejayaan orang Cina dalam bidang perniagaan sebenarnya tidak mempunyai hubungan dengan faktor genetik ataupun etnik. Orang Cina pandai berniaga bukan kerana mereka lahir sebagai bangsa Cina. Kepandaian dan kemahiran niaga itu berkait dengan warisan mereka. Kepandaian itu diwariskan daripada satu generasi ke generasi yang lain hasil daripada penglibatan mereka dalam perniagaan untuk sekian lamanya. Malah jika diperhatikan komuniti Cina itu sendiri, kita akan dapati orang Cina tidak bersifat homogen iaitu mereka terdiri daripada pelbagai suku etnik yang menuturkan dialek bahasa yang berbeza dan mengamalkan budaya yang berlainan. Hal ini juga berlaku dalam bidang perniagaan di mana setiap suku etnik mendominasi dan begitu sinonim dengan sesuatu jenis perniagaan.

**Info**

*Orang Cina terdiri daripada pelbagai suku etnik yang menuturkan dialek bahasa yang berbeza dan mengamalkan budaya yang berlainan.*

Orang Cina terdiri daripada pelbagai suku etnik dengan etnik, budaya, dialek, pekerjaan dan tempat tinggal yang tidak sama. Terdapat Cina Hailam, Hokkein, Khek atau Hakka, Kantonese, Teochew, Foochow, Hockchew dan sebagainya. Setiap daripada suku etnik Cina mempunyai kemahiran niaga yang tersendiri yang menjadi identiti sejak turun-temurun. Perniagaan itu menjadi warisan kebanggaan dan simbol penguasaan mereka dalam bidang ekonomi. Suku etnik Hailam misalnya, sering dihubungkan dengan perniagaan kedai kopi dan makanan nasi ayam. Orang Teochew begitu sinonim dengan perniagaan menjual logam dan menangkap ikan. Orang Kantonese pula didapati banyak terlibat dalam bidang pembinaan manakala orang Hokkien dalam perniagaan runcit dan basah.

Bagi menjaga kebajikan dan melindungi kelompok etnik masing-masing, maka persatuan-persatuan yang mewakili kepentingan perniagaan mereka ditubuhkan. Walau bagaimanapun, tidak ada sekatan yang dikenakan kepada mana-mana suku etnik bagi melibatkan diri dalam perniagaan yang sudah diceburi oleh suku yang lain. Dominasi sesuatu suku dalam jenis perniagaan tertentu akan menjadi kuat. Oleh itu, suku lain tidak berpeluang memecahkan monopoli itu kerana sudah wujud suatu jaringan dan rangkaian yang cukup kukuh di kalangan peniaga suku itu. Apa yang dapat dilakukan oleh suku lain adalah mencari ruang dan bidang perniagaan yang baru. Peluang untuk berjaya dan berkembang adalah lebih cerah berbanding cuba mengacau perniagaan kelompok suku yang lain.

Perniagaan berasaskan kepada pengenalan sesuatu suku etnik pada hakikatnya tidak dirancang. Ia berkembang sedemikian rupa sehingga menyukarkan pihak lain menembusi bidang perniagaan yang mereka ceburi. Tujuannya bukan



kerana hendak memonopoli segala keuntungan ataupun takut kepada persaingan daripada suku lain. Tetapi lebih kepada satu mekanisme bagi melindungi kepentingan peniaga yang sudah stabil. Peraturan tidak rasmi ini sudah tertanam dalam pemikiran dan jiwa orang Cina yang melarang sesiapa ataupun suku lain merosakkan perniagaan pihak lain. Sementelah itu, tidak wujud perpecahan dan persaingan negatif di kalangan orang Cina. Masing-masing mempunyai wilayah perniagaan yang berada di bawah kawalan dan 'kekuasaannya'. Mereka menjaga perniagaan mereka dan tidak akan mengganggu perniagaan orang lain.

Warisan perniagaan ini menjadi hak eksklusif setiap suku etnik. Namun begitu, ia sama sekali tidak menghalang mobilasi suku etnik lain ke dalam wilayah perniagaan mereka selagi ia dilakukan dengan cara yang betul. Tanpa mengasosiasikan dengan suku etnik itu, adalah sukar bagi mana-mana peniaga bertahan lama dalam bidang perniagaan yang terletak dalam wilayah hak eksklusif itu. Peniaga itu akan rasa dirinya diasingkan dan terasing. Tanpa sokongan dan bantuan peniaga lain, sudah tentunya ia tidak akan dapat meneruskan perniagaan. Senario ini menjelaskan kepada kita kenapa usaha-usaha bagi mengatasi orang Cina dalam bidang perniagaan dan ekonomi oleh kaum-kaum lain sehingga ke hari ini belum berjaya. Warisan yang disebutkan itu memberikan semacam imuniti ataupun kekebalan kepada orang Cina bagi menghadapi sebarang bentuk serangan serta ancaman kepada penguasaan perniagaan mereka.

### *Fakta Menarik*

Daripada semua suku kaum Cina yang terdapat di negara ini, suku Hailam adalah kelompok yang terakhir datang ke Tanah Melayu. Apabila mereka sampai, didapati semua bidang perniagaan sudah dikuasai oleh suku yang datang lebih awal. Jadi, mereka menceburkan diri dalam perniagaan kedai kopi yang pada masa itu belum lagi diteroka secara meluas. Berniaga kedai kopi tidak begitu menguntungkan. Justeru, mereka mempelbagaikan perniagaan dengan menjual roti bakar dan nasi ayam Hainan. Hasilnya cukup memberangsangkan kerana ia mendapat sambutan bukan sahaja daripada kalangan masyarakat Cina tetapi juga orang Melayu. Perniagaan ini menjadi satu warisan kepada orang Cina Hailam dan menjadi satu *trademark* yang tidak dapat dipisahkan daripada suku komuniti itu.



## Tokoh Bisnes Orang Cina

---

*Berlian hanya akan berharga selepas digilap dan dibentuk daripada keadaannya yang asal.*



Kekayaan sebenarnya ada di mana-mana dan tidak akan habis dikutip serta dikaut oleh mereka yang tahu mencari dan mendapatkannya. Orang Cina sudah membuktikan yang wang dapat diperolehi di mana sahaja asalkan mereka berusaha mencarinya. Orang Cina tidak takut merantau dan mencari rezeki di seluruh pelosok dunia. Mereka sentiasa meneroka peluang niaga yang baru. Selain Afrika, mereka juga membuka perniagaan di Amerika Selatan yang kini menjadi destinasi yang digemari oleh para peniaga Cina. Untuk berjaya, seseorang tidak boleh berpeluk tubuh. Berlian umpamanya hanya akan menjadi berharga selepas digilap dan dibentuk daripada keadaannya yang asal. Jika tidak, berlian itu tidak lebih daripada sebutir batu kristal yang tidak berharga. Tahukah anda, berlian dan permata sebenarnya adalah batu yang sudah melalui proses perubahan suhu selama berjuta-tahun dalam perut bumi?

Bagi menjadi peniaga yang berjaya, seseorang perlu melalui segala proses yang berlaku dalam bidang perniagaan.

Mungkin ada antara kita tidak percaya, ada di kalangan tokoh perniagaan yang disenaraikan sebagai orang terkaya pernah bekerja sebagai mekanik, tukang kayu, buruh binaan dan sebagainya. Dengan berbekalkan semangat dan usaha serta sedikit nasib baik dan peluang, mereka berjaya membentuk masa depan yang bergemerlapan. Mereka mengorbankan masa rehat dan tidur

serta bekerja keras dan berusaha bermati-matian. Entah berapa banyak peluh dan air mata yang tercurah sebelum mereka menempa kejayaan. Mereka menjadi ikon dalam dunia perniagaan dan lambang kepada sebuah kejayaan dan kegigihan. Mereka berani bertindak dan akhirnya berjaya.

Mereka tidak pernah waswas dengan apa yang dilakukan dan sanggup mengambil risiko terhadap sebarang keputusan yang diambil. Mereka adalah orang biasa bukannya *superman* yang mempunyai kuasa luar biasa ataupun ahli sihir yang memiliki keajaiban. Para tokoh niaga itu menjadi bukti bahawa setiap impian dan harapan boleh menjadi kenyataan jika diusahakan dengan betul. Mereka mempunyai tekad yang kuat dan sanggup merangkak dari bawah sebelum dapat memanjat ke atas. Mereka tidak memperjudikan perniagaan, tetapi menganggapnya sebagai permainan yang memerlukan kemahiran dan peperangan yang menuntut perancangan serta strategi yang berkesan. Golongan peniaga yang berjaya sentiasa bersikap serius. Di sebalik itu, ada humor dan nilai kemanusiaannya. Mereka sentiasa berwaspada tetapi ada kalanya bersuka-suka. Suka duka menjadi asam garam yang perlu dilalui oleh setiap mereka yang bergelar peniaga dan usahawan.

Dalam perniagaan, ada masa timbul dan ada masanya tenggelam. Untung rugi adalah perkara lumrah. Apabila

### Tip

*Dalam perniagaan, ada masa timbul dan ada masanya tenggelam. Apabila tenggelam, kena timbul semula, apabila jatuh perlu bangun dengan kekuatan yang baru.*



tenggelam, kena timbul semula dan jatuh perlu bangun dengan kekuatan yang baru. Peniaga yang berjaya adalah golongan yang sudah diuji. Mereka lulus segala ujian. Justeru, bagi golongan itu, kalah menang ataupun hidup mati dalam berniaga tidak lagi memberikan apa-apa impak kepada mereka. Mereka tahu bagaimana hendak berniaga dan memahami segala selok-belok niaga. Tidak susah untuk mereka mencari makan dalam bidang ini kerana ia sudah menjadi sebahagian daripada darah daging dan budaya hidup mereka. Mereka hidup untuk berniaga dan berniaga untuk hidup.

Antara golongan peniaga Cina yang cukup dikenali dewasa ini yang mempunyai latar belakang pengalaman yang disebutkan itu adalah Tan Sri Robert Kuok Hock Nien yang masih dapat mempertahankan kedudukannya sebagai individu paling kaya di Asia Tenggara dengan kekayaan yang bernilai RM19.98 bilion. Beliau juga dikenali sebagai raja gula dan merupakan tokoh korporat yang cukup terkenal di rantau ini. Kunci kepada kejayaan beliau adalah keberanian mencuba semua bidang perniagaan dan mengambil risiko. Beliau berasal daripada keluarga yang berniaga. Bapanya, Kuok Keng Kang, merupakan imigran yang datang dari wilayah Fujian, China. Semasa berada di Tanah Melayu, beliau menubuhkan Tong Seng & Company yang terbabit dalam perniagaan beras, gula dan tepung di Johor. Daripada sebuah perniagaan keluarga, Robert Kuok mengembangkannya menjadi syarikat multinasional yang memiliki aset bernilai puluhan bilion di seluruh dunia.

Mengekori rapat di belakang Robert Kuok adalah Tan Sri Lim Goh Tong dengan nilai kekayaan sebanyak RM10.18 bilion dan meletakkannya sebagai orang ketujuh terkaya di Asia Tenggara. Beliau merupakan pengasas dan pengerusi Genting Bhd. yang mempunyai pekerja seramai 14 000 orang.



# Rahsia Bisnes Orang *Cina*

Buku menarik untuk  
mereka yang berminat  
menyingkap rahsia  
bisnes Cina

Selama ini kita dihidangkan dengan kisah-kisah kejayaan masyarakat Cina dalam bisnes. Tetapi kita jarang didedahkan dengan rahsia kejayaan mereka.

**Rahsia Bisnes Orang Cina** mendedahkan realiti, pantang larang, petua dan salah tanggapan masyarakat pada golongan ini. Orang Cina pandai berniaga bukan kerana mereka lahir sebagai bangsa Cina. Tetapi cara hidup yang dipraktikkan menjadikan mereka berjaya. Bagaimana?

Bersama-sama kita membongkar rahsia kejayaan bisnes mereka melalui buku ini. Banyak teknik dan rahsia mereka dapat dipraktikkan supaya kita berjaya dalam bisnes.

**Ann Wan Seng** lahir dalam keluarga Cina yang berniaga dan turut memiliki perniagaan sendiri. Beliau kini adalah Setiausaha Agung Kehormat, Persatuan Cina Muslim Malaysia (MACMA) dan juga kolumnis *Dewan Ekonomi*. Beliau juga banyak menulis artikel berkaitan bisnes dan ekonomi untuk terbitan majalah dan akhbar tempatan.



Diterbitkan oleh:  
**PTS PROFESSIONAL**  
Publishing Sdn. Bhd. (678274-0)

MOTIVASI BISNES

ISBN 983-3376-92-4



9 789833 376926

Sem. Malaysia RM18.90  
Sabah/Sarawak RM21.90

www.pts.com.my