

Hubung Jalin antara Firma Besar dan Kesannya ke atas Perkembangan Industri Kecil di Bandar

MOHA ASRI HJ. ABDULLAH

ABSTRACT

This paper examines the structure of inter-firm linkages between small and large firms and its effects on the performance on urban small firms. Based on an empirical study of 51 small textile and clothing firms in Kuala Lumpur and Petaling Jaya, the discussion focuses on three types of inter-firm linkages in terms of outputs produced by the sampled firms, i.e.: the main buyers of small firms' finished-products: a specific contractual arrangement for outputs sold: and the linkages in the form of sub-contracted work. These findings show that nearly two-third of the value of manufactured products are sold to large firms. It is also revealed that the more the value of products from small firms are sold directly to large firms, the higher is the performance and success of such firms. About 48.3 percent of the total value of products are sold to large firms through specific contractual-arrangement, while 20.8 percent are sold through sub-contracted work. The effects of these two types of inter-firm linkages show a positive one, where small firms having both linkages are found to be more successful. The study concludes that not only are the linkages complex and multifarians but also important for the development of small firms.

ABSTRAK

Rencana ini meneliti bentuk hubung jalin antara firma dan kesannya ke atas kejayaan dan perkembangan industri kecil di bandar. Berdasarkan satu kajian empiris ke atas 51 buah pertubuhan pengilang kecil di Kuala Lumpur dan Petaling Jaya, perbincangan tertumpu kepada tiga bentuk hubung jalin utama dari segi penjualan barangan yang dihasilkan oleh pengilang kecil, iaitu: pembeli utama barangan siap keluaran pengilang kecil; ikatan kontrak khas dalam penjualan produk; dan hubung jalin utama berbentuk sub-kontrak. Penemuan menunjukkan hampir dua pertiga daripada jumlah nilai produk yang dikilangkan dijual kepada firma besar. Didapati juga semakin banyak nilai barangan dijual kepada firma besar, semakin berjaya dan tinggi prestasi sesebuah pengilang kecil. Dalam pada itu, terdapat sejumlah 48.3 peratus dari nilai barangan yang dikeluarkan

oleh pengilang kecil dijual kepada firma besar melalui ikatan kontrak khas, sementara 20.8 peratus dijual melalui ikatan sub-kontrak. Analisis ke atas kesan kedua-dua bentuk hubung jalin juga adalah positif, iaitu pengilang yang mempunyai hujung jalin tersebut didapati lebih berdaya dan mempunyai prestasi yang lebih tinggi. Kajian seterusnya menyimpulkan bahawa bukan sahaja hubung jalin antara firma kecil dan besar kompleks dan pelbagai, tetapi hubung jalin tersebut juga penting kepada pembangunan dan kejayaan industri kecil.

PENDAHULUAN

Definisi industri kecil adalah pelbagai dan sehingga kini tidak ada satu takrif yang dapat diterima umum (Lim 1986; Salleh 1991). Sebahagian besar definisi itu dibuat mengikut keperluan pihak berkuasa tempatan, penggubal dasar atau sarjana bagi tujuan program bantuan, penyelidikan, pemerhatian dan perancangan. Kajian baru mendefinisikan industri kecil sebagai yang mempunyai jumlah tenaga pekerja sepenuh masa tidak melebihi 50 orang.

Perbincangan dan penyelidikan mengenai industri kecil, telah banyak didedahkan kepada pengetahuan umum. Rata-rata industri kecil merupakan lebih 70 peratus daripada kilang-kilang yang terdapat di Malaysia pada 1990. Industri ini juga memberi sumbangan yang penting dari segi jumlah nilai modal, harta tetap dan peluang pekerjaan kepada penduduk tempatan. Peranan dan sumbangan industri kecil diringkaskan kepada beberapa aspek: membuka lebih banyak peluang pekerjaan, mengagihkan semula pendapatan, mempertingkatkan perpindahan teknologi, mengimbangi pembangunan wilayah, mengurangkan keperluan import negara serta menjimatkan tukaran wang asing dan mempertingkatkan lagi penyertaan usahawan tempatan dalam pembangunan ekonomi negara.

Kesedaran yang tinggi mengenai peranan dan pentingnya industri kecil dalam pembangunan ekonomi negara, bagaimanapun, tidak disertai dengan perbincangan dan penyelidikan empiris mengenai hubung jalin antara firma kecil dengan firma besar dan bentuk hubung jalin tersebut serta manfaat dan kesan positif yang dapat dinikmati oleh industri kecil. Pertumbuhan ekonomi yang pesat memerlukan pelbagai aktiviti dan barangan komponen yang tidak mungkin mampu dikeluarkan oleh sesebuah firma. Dalam hubungan ini, pemerhatian menunjukkan bahawa hubung jalin antara firma kecil dengan firma besar dalam memenuhi keperluan pertumbuhan dan pembangunan ekonomi menjadi semakin ketara.

KEPENTINGAN HUBUNG JALIN DENGAN FIRMA BESAR

Mutakhir ini hubung jalin antara pengilang kecil dengan firma besar mula menarik perhatian ahli akademik, penggubal dasar dan agensi tempatan serta antarabangsa. Pentingnya hubung jalin dan pergantungan perniagaan antara industri pelbagai saiz dalam pembangunan ekonomi telah dilaporkan oleh beberapa pihak, termasuk ILO (1986), UNIDO (1986; 1993), ADB (1990) dan beberapa sarjana luar (Misalnya, Moser 1984; Hill 1985; Schmitz 1990; Harrison & Kelley 1993). Pengkaji di atas percaya bahawa pelbagai bentuk hubung jalin dengan firma besar boleh membantu membangunkan industri kecil dalam beberapa aspek. Hubungan yang sesuai dapat menjamin penerusan, perkembangan dan kejayaan operasi industri kecil. Malahan hentuk hubung jalin tertentu dapat mengurangkan beban modal yang ditanggung oleh pengilang kecil. Seterusnya pengurangan kos pengeluaran dan kecekapan industri kecil dalam penggunaan modal dan buruh juga adalah antara faedah penting yang dapat diperolehi (Watanabe 1975) melalui hubung jalin dengan firma besar. Kemahiran dan latihan yang berfaedah kepada tenaga kerja juga adalah antara kepentingan yang perlu ditekankan.

Di kalangan sarjana, timbul kesedaran bahawa pembangunan ekonomi yang pesat (seperti Malaysia) menyebabkan perlunya pelbagai komponen dan produk yang sebelumnya diimport. Dalam hal ini, kewujudan dan keupayaan rangkaian bekalan adalah penting. Tanggungjawab ini boleh diserahkan kepada industri kecil. Selanjutnya hubung jalin antara industri juga berguna dari segi perpindahan teknologi terutamanya kepada industri kecil dan pengusaha tempatan (Hill 1985). Pengamatan awal menunjukkan bahawa hubung jalin dengan firma besar juga boleh menjadi salah satu program sokongan dan bantuan kerajaan kepada industri kecil di beberapa negara. Diperhatikan juga bahawa banyak firma Malaysia hari ini ialah firma-pemasangan yang ditubuhkan sama ada secara usahasama dengan modal dan syarikat asing ataupun pengilang yang diberikan lesen oleh firma asing (ADB 1990). Justeru itu, peranan perpindahan teknologi dan keperluan untuk meningkatkan perpindahan kemahiran melalui hubung jalin tersebut amatlah tinggi.

Wujudnya pelbagai bentuk hubung jalin antara industri yang berlainan saiz di negara lain (Evcimen, Kaytar dan Cinar 1991; Morriss dan Lowder 1992; UNIDO 1993) telah mendorong pengkaji untuk memeriksa aspek ini. Di samping itu, pertumbuhan pesat ekonomi Malaysia sejak tahun-tahun 1970-an telah membuka ruang yang luas kepada pertumbuhan sektor perkilangan. Pada 1970, sumbangan sektor ini kepada KNDK ialah 13.4% sahaja, tetap meningkat kepada 20.5% pada 1980 dan seterusnya kepada 26.9% pada 1990. Sementara itu,

produk sektor perkilangan turut meningkat, iaitu sebanyak 13.4% pada 1987, 17.6% pada 1988, 14.2% pada 1989, 15.7% pada 1990 dan masing-masing 13.9% dan 10.5% pada 1991 dan 1992 (Ishak 1995:4). Pertumbuhan sektor pembuatan di negara ini juga telah menghasilkan perkembangan dua industri utama, iaitu 1) elektronik dan elektrik 2) tekstil dan pakaian. Sumbangan penting industri tekstil dan pakaian kepada sektor pembuatan dapat dilihat dari segi jumlah tenaga pekerja dan nilai eksport. Dalam tempoh 1978-1988, nilai eksport industri ini meningkat enam kali ganda, iaitu daripada RM414 juta kepada RM3.4 ribu juta. Angka ini mewakili 11.8% daripada nilai keseluruhan eksport barangan Malaysia dalam sektor pembuatan. Dalam tempoh yang sama, bilangan pekerja bertambah hampir dua kali ganda, iaitu daripada 49,000 kepada 78,000, mewakili kira-kira 7.5% daripada jumlah pekerjaan dalam sektor tersebut (NPC 1991:1-6). Justeru itu, perkembangan pesat ekonomi negara dan pertumbuhan mendadak sektor pembuatan meningkatkan kesedaran tentang perlunya satu kajian terhadap kemungkinan wujudnya hubungan jalin antara kilang pelbagai saiz dalam industri tekstil dan pakaian.

Maka satu kajian dijalankan di kalangan industri kecil tekstil dan pakaian di Kuala Lumpur dan Petaling Jaya dari Julai hingga Disember 1991. Kajian ini melibatkan 51 buah kilang kecil, dan perhatian ditumpukan kepada bentuk hubungan jalin dari segi penjualan produk. Pengamatan terhadap kajian yang serupa di Brazil (Schmitz 1982), Bangladesh (Chowdhury 1982), India (Harris 1982), Costa Rica (Basok 1989), Turki (Evcimen, Kaytar & Cinar 1991) dan Mexico (Morriss dan Lowder 1992) secara umumnya menunjukkan wujudnya tiga bentuk hubungan jalin utama, iaitu firma/syarikat besar sebagai pembeli utama produk yang dikeluarkan oleh pengilang kecil; pengaturan kontrak khas dalam penjualan produk kepada firma/syarikat besar dan hubungan berbentuk sub-kontrak.

PENJUALAN PRODUK SECARA LANGSUNG

Hubung jalin dari segi penjualan produk yang dihasilkan oleh pengilang kecil diukur berdasarkan nilai peratus produk yang dijual (kepada firma besar) dengan jumlah nilai keseluruhan produk yang dijual oleh pengilang kecil. Dalam Jadual 1, didapati lebih setengah pengilang kecil yang diselidiki menjual lebih 75% daripada jumlah produk mereka kepada firma besar. Dengan purata nilai jualan ke firma besar berjumlah 72.3%, jelaslah bahawa firma besar merupakan pasaran utama bagi pengilang kecil tekstil dan pakaian di Kuala Lumpur dan Petaling Jaya. Pelanggan lain pengilang kecil ialah peniaga kecil, peruncit, pemborong

JADUAL 1. Taburan pengilang kecil mengikut peratusan nilai produk yang dijual kepada firma besar

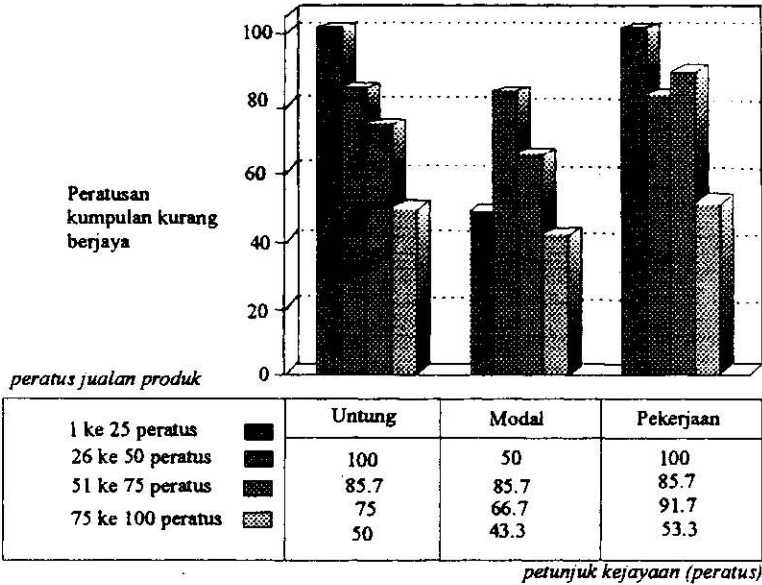
Peratusan barangan yang dijual	Peratus
Tiada	—
1 – 25	3.9
26 – 50	13.7
51 – 75	23.5
76 – 100	58.8
Jumlah (51)	100

kecil dan individu tetapi kumpulan ini membentuk pasaran yang kecil. Begitu juga, tidak terdapat satu pun pengilang yang menjual produk mereka ke sektor awam. Penemuan ini mungkin berkait dengan taraf pemilikan industri kecil dalam kajian ini. Didapati sejumlah 72.5% daripada industri kecil adalah milik orang perseorangan, sementara 21.6% lagi hak milik perkongsian keluarga. Terdapat hanya 5.9% industri kecil yang berdaftar sebagai syarikat sendirian berhad.

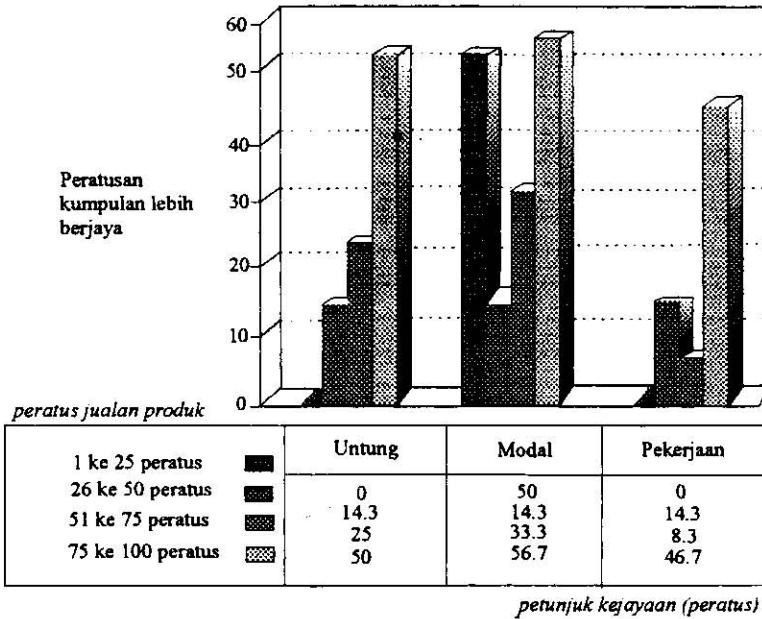
Didapati juga bahawa pengilang kecil ini menjadi pembekal utama kepada firma antarabangsa yang beroperasi di Malaysia. Antaranya ialah Orlando, Lee, Padini dan beberapa pasar raya. Kajian ini juga mendapati bahawa pengilang kecil ini menumpukan pasaran mereka di dalam negara dan ini menyokong andaian yang dibuat oleh beberapa sarjana, seperti Lim (1986) dan Salleh (1991).

Kesan bentuk hubung jalin penjualan produk kepada firma besar ke atas kejayaan pengilang kecil jika dibandingkan dengan prestasi pengilang yang tidak menjualnya kepada firma besar dapat dilihat dalam Rajah 1 dan 2.

Kajian ini menilai kejayaan sesebuah pengilang dengan menggunakan tiga petunjuk, iaitu: perubahan/pertambahan keuntungan, perubahan/pertambahan modal berbayar dan perubahan/pertambahan keuntungan, perubahan/pertambahan modal berbayar dan perubahan/pertambahan jumlah pekerja sepenuh masa. Petunjuk ini diukur dengan menggunakan indeks tahunan (tahun pertama bersamaan dengan 100) berdasarkan tempoh masa lima tahun dari 1986 hingga 1990. Setelah pemerhatian mengenai kaedah pengiraan kejayaan industri kecil di negara membangun yang lain dibuat (Moha Asri A. 1993), kejayaan pengilang dibahagikan kepada dua, iaitu kumpulan yang lebih berjaya dan kumpulan yang kurang berjaya berasaskan kaedah pengiraan indeks.



RAJAH 1. Peratusan produk yang dijual kepada firma besar dan pengilang yang kurang berjaya



RAJAH 2. Peratusan produk yang dijual kepada firma besar dan pengilang yang lebih berjaya

Pengilang kecil yang menjual antara satu hingga 25% produk mereka kepada firma besar tidak mewakili dalam petunjuk kumpulan keuntungan yang lebih tinggi berbanding 14.3% dan 25% daripada pengilang kecil yang menjual kepada firma besar, iaitu masing-masing 26 hingga 50% dan 51 hingga 75%. Kesan positif dapat diperhatikan di mana iaitu 50% dari pengilang kecil yang menjual lebih 75% produk mereka kepada firma besar, berada dalam kumpulan lebih berjaya. Trend yang agak sama dapat diperhatikan dalam petunjuk modal pekerjaan.

Analisis *Pearson Correlation Coefficient* menunjukkan peringkat hubungan jalin adalah amat penting kerana lebih 95% kemungkinan untuk menurun ke kategori kurang berjaya tidak berlaku dalam setiap peratus kenaikan nilai produk yang dijual kepada firma besar. Oleh itu, jumlah nilai produk yang dijual kepada firma besar memainkan peranan yang penting dalam menentukan kejayaan industri kecil tekstil dan pakaian di Kuala Lumpur dan Petaling Jaya.

Penemuan ini memberi beberapa gambaran utama. Pertama, ada kemungkinan pengilang kecil yang menjual lebih banyak produk kepada firma besar mempunyai pendapatan dan aliran modal yang lebih stabil dan konsisten. Hal ini membolehkan mereka meneruskan dan mengembangkannya operasi, memandangkan kuantiti produk yang dijual kepada firma besar adalah dalam jumlah yang banyak berbanding produk yang dijual kepada peniaga kecil dan individu. Melalui manfaat ini, lebih banyak masa dan tenaga dapat ditumpukan kepada unit operasi lain seperti pengeluaran, dan pentadbiran. Ini dapat pula menambahkan mutu dan kuantiti produk yang dikeluarkan. Perkara ini berbeza dengan mereka yang menjual kepada peniaga kecil dan individu yang memerlukan banyak masa melayan pembeli mereka. Kategori yang lebih berjaya yang didapati di kalangan pengilang kecil juga berkemungkinan terdiri daripada mereka yang menjual produk mereka dengan harga yang lebih tinggi atau mungkin dengan harga yang separas dengan pengilang kecil lain tetapi ditimbalbalik dengan penjualan kuantiti yang banyak.

HUBUNG JALIN DALAM BENTUK PENGATURAN KONTRAK KHAS UNTUK PRODUK

Didapati sebahagian daripada pengilang kecil yang menjual produk mereka kepada firma besar adalah melalui pengaturan atau pembentukan kontrak khas. Dalam konteks kajian ini, kontrak khas ialah pengaturan komersial untuk menjual produk yang dihasilkan oleh pengilang kecil. Urusan penjualan cara ini tidak berlaku di pasaran terbuka. Pengaturan kontrak khas ini biasanya melibatkan satu perjanjian antara pengilang kecil dengan sebuah firma dan perjanjian

JADUAL 2. Taburan pengilang kecil mengikut nilai produk yang dijual melalui pengaturan kontrak khas

Peratusan nilai produk yang dijual	Peratus
Tiada	7.8
1 – 25	23.5
26 – 50	7.8
51 – 75	45.1
76 – 100	15.7
Jumlah (51)	100

itu meliputi pertimbangan jumlah produk, harga, kemudahan kredit dan masa. Di bawah pengaturan kontrak khas ini, produk yang dikeluarkan oleh pengilang kecil perlu memenuhi syarat yang ditetapkan oleh firma besar. Nilai produk yang dijual melalui pembentukan kontrak khas kepada firma besar berbanding peratusan keseluruhan jumlah nilai produk yang dijual digunakan sebagai asas dalam kaedah kajian.

Jadual 2 menunjukkan bahawa 92 peratus daripada pengilang kecil mempunyai pengaturan kontrak khas dengan firma besar. Kumpulan terbesar pengilang, iaitu 45.1% yang menjual melalui pengaturan kontrak khas, terdapat dalam kategori 51-75% daripada jumlah nilai produk. Purata nilai produk yang dijual melalui pertalian kontrak khas ini ialah 48.3%.

Purata tempoh operasi kilang kecil yang dikaji ialah 10.2 tahun. Dalam hubungan ini, umur mungkin menentukan pengaturan dan pembentukan kontrak khas dengan syarikat besar. Data yang dikumpul menunjukkan bahawa lebih 90% industri kecil berumur lebih tujuh tahun sebelum organisasi itu boleh membuktikan kemampuan dan keupayaan masing-masing dalam mengeluarkan kuantiti dan kualiti produk kepada pihak syarikat besar. Didapati sekurang-kurangnya lapan buah kilang kecil yang menjual produk kepada syarikat besar melalui kontrak khas (76 - 100% daripada nilai keseluruhan produk yang dihasilkan) terdiri daripada industri kecil yang telah beroperasi sekurang-kurangnya 16 tahun.

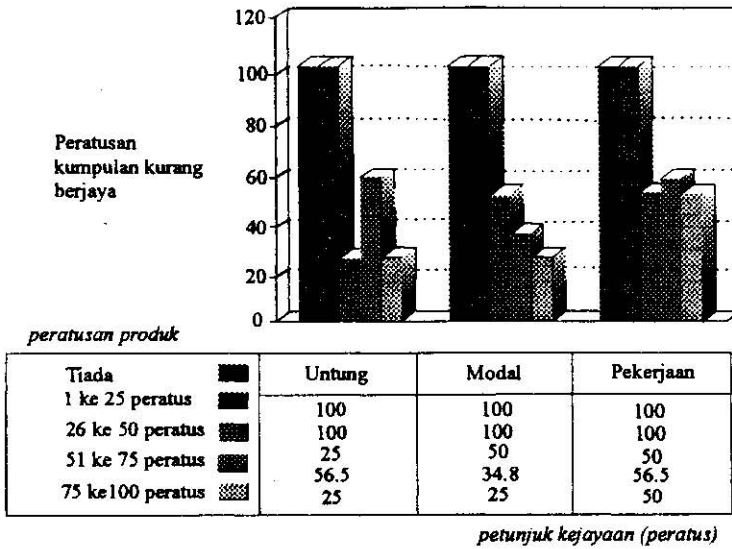
Penemuan ini jelas menunjukkan pengilang-pengilang kecil mempunyai hubungan jalin kontrak khas dengan firma besar dalam penjualan produk mereka. Jumlah produk yang dijual melalui cara ini juga tinggi dan penting. Ini bukan sahaja menggambarkan yang pengilang kecil tekstil dan pakaian bergantung kepada firma besar untuk pasaran mereka tetapi juga pergantungan firma besar kepada pengilang kecil

sebagai sumber bekalan barangan siap. Beberapa pengilang kecil mengeluarkan kemeja-T, pakaian joving, 'cardigan', 'pull-over', seluar panjang, seluar pendek, seluar dalam, stokin dan sebagainya kepada firma besar seperti Orlando, Padini, Puma, dan Lee.

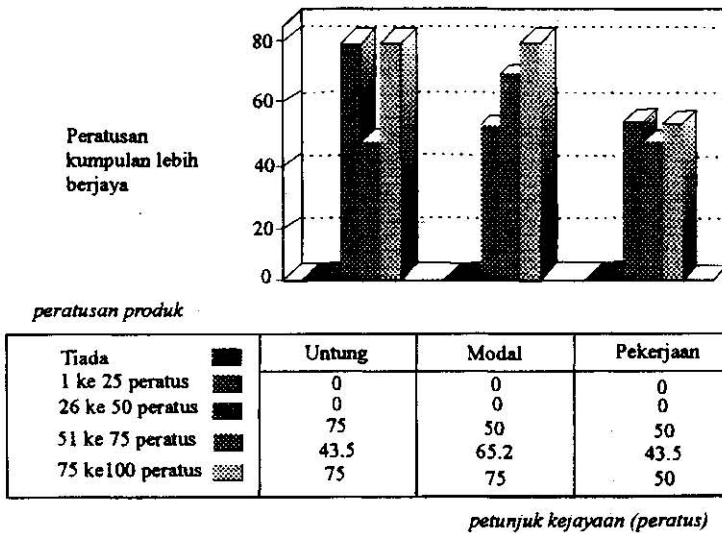
Beberapa alasan dikemukakan oleh pengilang kecil mengapa mereka mengadakan pengaturan kontrak khas dengan firma besar. Pertama, jaminan penerusan pendapatan dan keuntungan bagi produk yang dikilangkan. Kemudahan kredit yang ditawarkan oleh firma besar juga cukup menarik dan membolehkan pengilang kecil mengeluarkan produk yang diperlukan. Dengan kemudahan kredit yang ditawarkan, pengilang kecil dapat menyelesaikan masalah kekurangan modal yang dialami dan dapat menyalurkan modal yang sedia ada untuk tujuan lain. Mereka juga dapat menjimatkan masa dan menumpukan perhatian terhadap kegiatan operasi pengeluaran, pengurusan dan pentadbiran, serta dapat mengurangkan kegiatan mempromosikan barangan mereka kepada pelanggan lain. Dalam hubungan ini, mereka dapat mengurangkan tenaga kerja dalam bidang pemasaran. Ada juga di kalangan mereka memberitahu yang mereka merasakan lebih senang mengendalikan perniagaan dengan rakan kontrak mereka.

Rajah 3 dan 4 menunjukkan hubung jalin antara pengilang yang mempunyai pengaturan kontrak khas dengan firma besar dan kejayaan yang dicapai. Didapati pengilang kecil yang tidak mempunyai kontrak khas terkeluar daripada senarai kategori lebih berdaya untuk ketiga-tiga petunjuk. Trend yang sama jua dapat diperhatikan terhadap mereka yang mempunyai kontrak khas yang menjual kurang daripada 26% jumlah nilai produk mereka kepada firma besar. Sebaliknya, 75% daripada pengilang kecil yang mempunyai pengaturan khas tergolong ke dalam kategori lebih berjaya berdasarkan petunjuk tersebut Walaupun terdapat sedikit turun naik, namun gejala ini sangat kecil. Pengujian statistik menunjukkan terdapatnya hubungan yang amat kukuh dan positif dan ini membayangkan lebih banyak yang dijual melalui pengaturan kontrak, maka lebih tinggilah kesan positif dan kejayaan yang boleh dicapai oleh pengilang kecil.

Beberapa kemungkinan dapat ditonjolkan berhubung kesan positif yang dinikmati oleh mereka yang mempunyai pengaturan kontrak khas dengan firma besar. Pertama, jaminan pasaran untuk produk yang dikilangkan adalah antara yang terpenting kerana jaminan ini bukan sahaja dapat meneruskan operasi mereka tetapi juga dapat memastikan keuntungan dan pendapatan. Kedua, kemudahan kredit yang disediakan oleh firma besar amatlah berfaedah kerana masalah kekurangan modal dapat diatasi. Dalam hal ini, modal yang sedia ada dapat disalurkan untuk tujuan seperti perolehan bahan mentah dan bayaran gaji pekerja tanpa perlu menunggu produk yang dihasilkan dijual terlebih dahulu.



RAJAH 3. Peratusan kontrak untuk produk dan pengilang kurang berjaya



RAJAH 4. Peratusan kontrak untuk produk dan pengilang lebih berjaya

SUB-KONTRAK

Hubung jalin sub-kontrak selalunya melibatkan pengilang kecil mengeluarkan produk khusus untuk keperluan sesebuah firma besar. Hubung jalin ini bukan sahaja memastikan bahawa produk yang dikeluarkan oleh pengilang kecil memenuhi syarat sesebuah firma besar tetapi juga bekalan bahan mentah dan kemudahan kredit lain disediakan oleh firma tersebut. Dalam usaha untuk mengurangkan kos pengeluaran, firma besar memberi kemudahan yang membolehkan pengilang kecil menghasilkan barangan mengikut keperluan dan syarat yang ditentukan. Ciri utama dalam strategi ini ialah pemisahan operasi pengeluaran oleh firma besar yang dasarnya melibatkan perpindahan dan pengembangan unit pengeluaran di bawah pengurusan dan penjagaan pengilang kecil. Amalan ini dikenali sebagai 'sub-contracted works' (Hill 1985).

Pengendalian sub-kontrak diukur berdasarkan nilai peratusan kontrak yang dikeluarkan (melalui sub-kontrak) untuk firma besar berbanding jumlah nilai keseluruhan keluaran yang dijual oleh sesebuah pengilang kecil yang dikaji. Jadual 3 menunjukkan sebanyak 56.9% dari pengilang kecil tidak terlibat dalam pengendalian sub-kontrak. Sementara itu, 2% dari pengilang kecil bergantung kepada sub-kontrak untuk lebih 75% daripada jumlah nilai produk. Nilai purata produk yang dikeluarkan oleh pengilang kecil dalam bentuk pengendalian sub-kontrak ini ialah 20.8%.

Penemuan menunjukkan bahawa pengsub-kontrakan dipraktikkan oleh pengilang kecil tekstil dan pakaian di Kuala Lumpur dan Petaling Jaya. Di samping mempunyai kontrak khas, sebuah kilang kecil yang dikaji ialah subsidiari firma besar yang mengeluarkan pakaian wanita.

JADUAL 3. Taburan pengilang kecil mengikut jumlah nilai produk yang di sub-kontrak

Peratus jumlah nilai barangan yang dijual	Peratus
Tiada	56.9
1 - 25	9.8
26 - 50	7.8
51 - 75	23.5
76 - 100	
Jumlah (51)	100

Pengilang kecil memberikan beberapa alasan mengapa mereka melibatkan hubung jalin sub-kontrak dengan syarikat besar. Pertama-nya ialah ikatan ini menjadi salah satu cara membantu mereka mengembangkan perniagaan mereka. Dengan mengadakan pertalian sub-kontrak dengan firma besar, lebih banyak produk dapat dihasilkan dan jumlah jualan dapat dilakukan. Sebahagian pengilang mengatakan bahawa pengurusan perniagaan mereka lebih senang memandangkan mereka tidak perlu mengeluarkan modal untuk bahan mentah dan tidak perlu memasarkan sendiri barangan mereka. Selain mendapatkan kemudahan kredit, mereka juga tidak perlu menghantar produk yang dikeluarkan. Akhirnya, mereka menikmati kos pengeluaran yang rendah, jaminan pasaran dan pulangan yang tinggi.

Rajah 5 dan 6 menunjukkan bahawa semakin bertambah nilai produk yang dikeluarkan melalui sub-kontrak, semakin berjaya lah sesebuah kilang kecil itu. Sebagai contoh, dalam petunjuk keuntungan, lebih kurang 50% kilang kecil yang mengilangkan 51% hingga 75% peratus jumlah nilai produk adalah tersenarai dalam kategori lebih berjaya berbanding hanya 31% peratus daripada mereka yang tidak ada pertalian sub-kontrak dengan firma besar. Hubungan ini dapat digambarkan dengan jelas dalam penganalisan '*correlation coefficient*', di mana 95% berkecenderungan disenaraikan ke dalam kategori lebih berdaya bagi setiap peratus jumlah nilai produk yang dikeluarkan melalui sub-kontrak dengan firma besar.

KESIMPULAN

Terdapat tiga bentuk hubung jalin utama dari segi pemasaran produk yang dihasilkan oleh industri kecil, iaitu hubung jalin melalui penjualan terus produk, pembentukan kontrak khas dan hubung jalin sub-kontrak. Pemerhatian ke atas bentuk hubung jalin tersebut menunjukkan bahawa bukan sahaja wujudnya hubungan yang pelbagai dan kompleks tetapi juga wujudnya pengaruh yang amat penting kepada pertumbuhan, penerusan, pembangunan dan kejayaan industri kecil tekstil dan pakaian di Kuala Lumpur dan Petaling Jaya. Alasan yang dikemukakan oleh pengilang kecil tentang pentingnya hubungan dengan firma besar jelas sekali membayangkan kesan yang positif ke atas mereka.

Kajian ini memberi implikasi besar kepada dasar, pertumbuhan dan perkembangan industri negara. Secara umumnya, hubung jalin dalam pelbagai bentuk dengan firma besar menampakkan kesan yang penting dalam perkembangan dan pertumbuhan industri kecil di Malaysia. Di samping mengurangkan beban kos, beban modal dan beban latihan kepada pekerja kilang kecil, hubung jalin yang terbentuk juga dapat

mempercepatkan lagi proses pemindahan teknologi kepada pengilang tempatan. Penemuan ini ternyata mempunyai implikasi besar dalam sebarang usaha bagi mewujudkan satu skim pertukaran sub-kontrak khusus dalam industri tekstil dan pakaian. Skim ini boleh bertindak sebagai penghubung antara syarikat besar atau pembeli dengan pengilang kecil yang berupaya menjual produk yang berkaitan. Skim ini boleh menyediakan maklumat penting mengenai keperluan pembeli dan kemampuan serta kebolehan penjual mengeluarkan produk yang dilengkapi dengan sistem maklumat berkomputer. Dalam pada itu, sebarang usaha dan insentif ke arah meningkatkan lagi kerjasama antara industri pelbagai saiz perlulah mendapat pandangan dan penglibatan semua pihak, terutamanya Persatuan Pengilang-Pengilang Tekstil Malaysia (MTMA), Pertubuhan Pengilang-Pengilang Malaysia (FMM) dan para pengusaha industri kecil. Dalam hubungan ini, unjuran yang dibuat dalam Pelan Induk Perindustrian (1985-1995) berkaitan dengan industri tekstil dan pakaian amat bersesuaian dengan penemuan kajian ini.

Dalam usaha meningkatkan hubung jalin antara firma kecil dengan firma besar bagi merancang pertumbuhan dan kejayaan industri kecil, program sokongan dan dasar bantuan kerajaan perlulah menumpukan dan menggalakkan kerjasama yang lebih erat dan padu bukan sahaja dalam industri tekstil dan pakaian, tetapi semua sektor industri kecil. Malah dasar sokongan dan bantuan perlu diselaraskan bagi mewujudkan hubung jalin antara sektor industri dengan sektor ekonomi lain. Misalnya, industri elektronik dan industri komputer, kereta dan sebagainya. Pelbagai langkah boleh diberi pertimbangan, antara lain, kemudahan kredit, latihan pengurusan dan pemasaran, bantuan teknikal dan khidmat nasihat serta penyediaan infrastruktur yang baik kepada industri yang terlibat. Bantuan dan program sokongan tersebut akan lebih bermakna dan berjaya jika usaha itu diikuti dengan beberapa insentif yang menarik seperti, insentif pelaburan dan modal, pengecualian dan pelepasan cukai dan tarif, dan insentif untuk barangan import dan eksport kepada industri yang terbabit. Saranan awal tersebut memerlukan penelitian yang mendalam dari segi beberapa peringkat, individu dan industri tertentu.

RUJUKAN

- Asian Development Bank. 1990. *Malaysia: A Study on small and medium enterprises With special reference technology development*. Staff working paper.
- Basok, T. 1989. *How useful is the petty commodity production approach? Explaining the survival and success of small Salvadorean urban enterprises*

- in Costa Rica: *Labour, Capital and Society* 22(1).
- Chowdhury, N. 1982. A study of weaving cotton in Bangladesh: The relative advantage and disadvantage of handloom weaving and factory production. Thesis D. Phil, University of Cambridge.
- Evcimen, G. Kaytar, M. & Cinar, M. 1991, Subcontracting, growth and capital accumulation in small-scale firms in the textile industry in Turkey. *The Journal of Development Studies* 28 (1).
- Harris, J. 1982. Character of an urban-economy – small-scale production and labor market in Coimbatore: *Economic and Political Weekly* 17 (23).
- Harrison, B. dan Kelley, M.R. 1993. Outsourcing and the search for flexibility. *Work, Employment and Society* 7 (2): 213-235.
- Hill, H. 1985. Sub-contracting, technological diffusion and the development of small enterprise in Philippine manufacturing. *The Journal of Developing Areas* 19.
- ILO. 1986. The promotion of small and medium-sized enterprises, International Labour Conference, Geneva: ILO.
- Ishak Shaari & A. Halim, 1995. Globalized economy: Implications for equity in Malaysia. International Conference on Globalisation: Local Challenges and Responses, Pulau Pinang, USM, 19-21 Jan.
- Lim, C.P. 1986. *Small industry in Malaysia*. Kuala Lumpur: Berita Publishing.
- Malaysia Industrial Development Authority (MIDA). 1985. Industrial Plan 1985 – 1995. Kuala Lumpur: Jab. Cetakan Kerajaan.
- Moha Asri, A. 1995. Globalised economy and policy support nprogrammes for SSMIS in Malaysia. International Conference on Globalisation: Local challenges and Responses. Pulau Pinang, USM, 19-21 Jan.
- Moha Asri A. 1993. Government policy support, interfirm links and the success of urban smal in developing countries: A case study of small textile and clothing firm in Kuala Lumpur, Malaysia Tesis Ph. D, Development Planning Unit, UCL, University of London: London.
- Morriss, S. & Lowder, S. 1991. Flexible specialisation: The application of theory in a poor-country context: Leon, Mexico. *International Journal of Urban and Regional Research* 16 (2).
- Moser, C.N. 1984. *A survey of empirical studies in industrial and manufacturing activities in the informal sector in the developing countries*. London: Development Planning Unit, (University of London).
- National Productivity Centre (NPC). 1991. *Productivity Measurement and Improvement in the Textile and Wearing Appared*. Petaling Jaya: NPC.
- Salleh, M. 1991. The role of small and medium-scale industries in Malaysia's industrial development: Problems and Prospects. Paper presented at the 3rd Southeast Asia Round Table on Economic Development, Kuala Lumpur, 23-24 Sept.
- Schmitz, H. 1990. Small firms and flexible specialisation in developing countries. *Labour and Society* 15 (3).
- UNIDO. 1986. *Policies and strategies for small-scale industry development in Asia and the Pacific Region*. UNIDO.
- UNIDO. 1993. Changing techno-economic nent in the textile and clothing industry Implication for the role of women in Asian Developing Countries. Final draft of a study by HRD Unit, REG Vienna: UNIDO.

Watanabe, K. 1975. Subcontracting, industrialisation and employment creation.
International Labour Review 104 (I).

Pusat Pendidikan Jarak Jauh
Universiti Sains Malaysia
11800 Minden
Pulau Pinang

