

## **PENGARUH DALAMAN KEJAYAAN USAHAWAN BUMIPUTERA DI DAERAH SABAK BERNAM**

**Safura Ahmad Sabri, Nurzakira Afnee Zakaria, Hazlin Falina Rosli, Ahmad Fatin Mohamad Suhaimi & Mohammad Aizham Mohammad Kassim**

Fakulti Pengurusan & Muamalah, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor  
(*safura@kuis.edu.my, nurzakira@kuis.edu.my, hazlinfalina@kuis.edu.my, ahmadfatin@kuis.edu.my & aizham@kuis.edu.my*)

### **ABSTRAK**

Penglibatan kaum bumiputera dalam bidang keusahawanan, terutamanya perusahaan kecil dan sederhana dilihat sebagai satu perkembangan yang positif di Malaysia. Menyedari kepentingan bidang keusahawanan dalam meningkatkan taraf kehidupan dan ekonomi kaum bumiputera, pelbagai program rangsangan serta bantuan kewangan disediakan bagi membantu usahawan bumiputera memulakan atau mengembangkan perniagaan mereka. Antaranya adalah pembiayaan mikro yang bertujuan untuk membela nasib semua golongan rakyat yang memerlukan bantuan agar mereka dapat bersama-sama menyertai arus pembangunan pesat negara. Namun begitu, kejayaan seseorang usahawan tidak hanya bergantung kepada sumber luaran sahaja, malah ia turut dipengaruhi oleh elemen-elemen dalaman. Oleh itu, kajian ini dijalankan bertujuan untuk mengenal pasti pengaruh dalaman yang menyumbang kepada kejayaan usahawan bumiputera di bawah Yayasan TEKUN Nasional di daerah Sabak Bernam, Selangor. Latar belakang keluarga, motivasi, sikap dan kemahiran usahawan merupakan empat elemen pengaruh dalaman yang menjadi fokus dalam kajian ini. Sebanyak 100 set borang soal selidik diedarkan kepada responden yang terdiri daripada usahawan bumiputera yang telah berjaya mendapatkan suntikan modal tahap kedua daripada pihak TEKUN serta mempunyai rekod pembayaran pinjaman yang baik. Data yang diperolehi kemudiannya dianalisis menggunakan skor min. Hasil analisis secara keseluruhannya mendapati bahawa skor min bagi tiga elemen iaitu latar belakang keluarga, sikap dan kemahiran berada di tahap yang tinggi, manakala skor min bagi elemen motivasi berada di tahap yang sederhana. Diharapkan hasil kajian ini dapat membuka minda para usahawan bumiputera, khususnya yang mendapat bantuan kewangan daripada pihak luar agar memberi perhatian kepada elemen-elemen dalaman yang turut mempengaruhi kejayaan perniagaan mereka.

**Kata Kunci:** *Kejayaan, Usahawan, Bumiputera, Pengaruh Dalaman, Skor Min*

### **1. PENGENALAN**

Usahawan adalah seseorang yang berusaha untuk menghasilkan sesuatu yang baru, berbeza dan bernilai yang diterima oleh masyarakat dengan menggunakan segala sumber yang sedia ada dan menanggung risiko kewangan, psikologi dan sosial untuk mendapatkan ganjaran dalam bentuk kewangan dan kepuasan diri (Nor Aishah, 2002). Mereka dilihat sebagai suatu entiti yang memainkan peranan penting dalam memacu pembangunan negara amnya, dan luar bandar khususnya. Kepelbagaian peranan yang dimainkan oleh usahawan memerlukan mereka mempunyai sikap dan rangsangan progresif yang baik. Justeru, usahawan bumiputera

perlu melibatkan diri dalam bidang keusahawanan secara mendalam dan bersikap proaktif sekaligus ini dapat menunjukkan yang mereka berkeupayaan untuk menguruskan sesebuah perusahaan.

Hasil kajian Bokemeir dan Garkovich (1987) menunjukkan bahawa usahawan kecil bukan sahaja penyumbang tetapi penentu kepada peningkatan ekonomi dan kehidupan sosial keluarga. Malah, menurut Norhashim (1994) perniagaan kecil di Malaysia telah meningkatkan jumlah peluang pekerjaan dan pembangunan usahawan. Menyedari akan kepentingan tersebut, pelbagai langkah telah diambil oleh pihak kerajaan bagi mendorong dan menggalakkan kaum Bumiputera supaya melibatkan diri dalam bidang keusahawanan, terutamanya perusahaan kecil dan sederhana (PKS). Hal ini demikian kerana peranan perusahaan kecil dan mikro juga dilihat amat penting bagi pertumbuhan ekonomi sesebuah negara (Norbaiti, 2010). Walaubagaimanapun, menurut Norasmah (2002), peningkatan pendapatan kaum Bumiputera masih belum memuaskan kerana ia masih agak ketinggalan berbanding kaum lain di Malaysia.

Perusahaan Kecil dan Sederhana atau lebih dikenali sebagai PKS merupakan antara item terpenting dalam ekonomi Malaysia. Hal ini dapat dilihat melalui peranan PKS dalam membantu meningkatkan KDNK Malaysia daripada 28.1% pada tahun 2003 kepada 31.9% pada tahun 2010 dan 32% pada tahun 2012 (Rosli et al., 2014). PKS dilihat mampu memberi impak yang besar malah ianya menjadi suatu item terpenting yang perlu dititikberatkan dalam merangka polisi-polisi pembangunan ekonomi di pelbagai negara (Azizi & Syed Mazlan, 2011). Malah berdasarkan pembentangan bajet 2016 oleh Perdana Menteri Malaysia, Dato' Seri Mohd Najib Tun Abdul Razak mengatakan bahawa jangkakan sumbangan oleh PKS kepada KDNK negara adalah sebanyak 41% menjelang 2020. Tambahan lagi, kepentingan PKS dapat dilihat berdasarkan jumlah peratusan yang diwakili, iaitu sebanyak 99.2% daripada jumlah keseluruhan perniagaan di Malaysia serta menyediakan hampir 5.6% peluang pekerjaan keusahawanan kepada bumiputera (Sharina et al., 2013). Oleh yang demikian, galakan kepada kaum bumiputera untuk terlibat dalam sektor ini perlu dijalankan. Walaubagaimanapun, usahawan-usahawan PKS pada awalnya berdepan dengan kesukaran dalam menyediakan modal perniagaan kesan daripada tiadanya sumber pendapatan atau kesulitan mendapatkan pinjaman daripada bank.

Justeru, Malaysia sebagai sebuah negara yang pesat membangun, telah menjalankan pelbagai pelan tindakan dan strategi bagi meningkatkan bilangan usahawan bumiputera yang berjaya dengan matlamat untuk meningkatkan taraf kehidupan dan ekonomi rakyatnya. Bantuan daripada segi kewangan juga turut disediakan untuk membantu usahawan bumiputera tersebut memulakan perniagaan atau mengembangkan perniagaan mereka. Antaranya adalah dengan penubuhan badan seperti Yayasan TEKUN Nasional (YTN) yang diamanahkan untuk membantu peniaga kecil dengan memberikan modal tambahan kepada mereka.

YTN telah menubuhkan Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga atau lebih dikenali sebagai TEKUN. Tujuan penubuhannya adalah untuk mewujudkan masyarakat perdagangan dan perindustrian bumiputera melalui skim peniaga-peniaga kecil bumiputera. Penubuhan TEKUN adalah untuk menawarkan modal tambahan dengan mudah, cepat dan tidak membebankan. Jenis perniagaan yang layak untuk memohon skim ini ialah gerai tetap, gerai bergerak, kedai tetap, perniagaan perkhidmatan, pengangkutan, dan pembuatan. Menurut Pengarah Urusan dan Ketua Pegawai Eksekutif Tekun Nasional, Datuk Baharom Embi, pihak TEKUN mensasarkan untuk melahirkan lebih 300,000 usahawan baru Bumiputera bagi tahun 2016. Menurut beliau lagi, kadar pinjaman tidak berbayar bagi pinjaman Tekun ketika ini di tahap terkawal dengan anggaran jumlah RM400 juta (Nurulhana, 2016). Walaupun kadar pinjaman tidak berbayar tersebut dilihat masih berada di tahap yang terkawal, namun isu tersebut masih perlu diberi perhatian bagi memastikan pusingan modal adalah mencukupi

untuk diberikan kepada pemohon yang lain serta untuk mengelakkan timbulnya sebarang masalah di masa hadapan. Pihak TEKUN juga sebelum ini dilaporkan mengambil inisiatif menyediakan direktori usahawan TEKUN yang berjaya di seluruh negara bagi memotivasikan usahawan baru yang mahu membuat pinjaman (Utusan Online, 2012).

## **2. OBJEKTIF**

Objektif kajian ini adalah untuk menentukan tahap pengaruh dalaman iaitu latar belakang keluarga, motivasi, sikap dan kemahiran yang menyumbang kepada kejayaan usahawan bumiputera di bawah Yayasan TEKUN Nasional di daerah Sabak Bernam, Selangor.

## **3. KEUSAHAWANAN**

Keusahawanan dapat didefinisikan sebagai satu penemuan, penilaian dan eksploitasi peluang, atau dalam erti kata lain, penghasilan produk baru, perkhidmatan atau proses pengeluaran (Shane & Venkataraman, 2000). Ia merangkumi strategi baru, organisasi dan pasaran baru untuk produk dan input yang tidak pernah wujud. Peluang keusahawanan adalah satu peluang ekonomi yang tidak dijangka dan tidak ternilai, di mana ia merujuk kepada suatu keadaan atau situasi dalam perniagaan yang memberi kesempatan kepada seseorang individu untuk mendapatkan sesuatu manfaat. Peluang perniagaan wujud dan boleh dicari jika usahawan peka dan bertindak dengan segera. Namun sekiranya mereka lambat bertindak maka peluang tersebut akan terlepas. Peluang perniagaan bermula apabila wujudnya permintaan terhadap sesuatu barang atau perkhidmatan. Selain itu, peluang keusahawanan juga wujud kerana peniaga-peniaga mempunyai idea-idea yang berbeza dari aspek nilai relatif sumber atau apabila sumber akan bertukar dari input menjadi output (Alvarez & Busenitz, 2001).

Walaupun bagaimanapun bagi seorang usahawan yang kreatif dan inovatif, peluang-peluang perniagaan akan wujud jika kebolehan semulajadi yang ada pada dirinya digunakan dengan sebaik mungkin dan menyiapkan kaedah menyediakan rancangan perniagaan dengan terlebih dahulu. Oleh yang demikian, sebelum sesuatu perniagaan dijalankan, para usahawan perlulah mempunyai perancangan yang strategik serta mampu memberi kesan kejayaan kepada sesebuah perniagaan. Perancangan dan produktiviti merupakan pemangkin kepada pertumbuhan perniagaan kecil. Salah satu sebab utama sesuatu perniagaan gagal adalah kerana kekurangan motivasi dan sikap peniaga (Meers & Robinson, 2007).

Namun begitu, usahawan bumiputera berskala kecil khususnya tidak dapat lari daripada menghadapi persekitaran yang semakin tidak menentu dengan perubahan dalam ekonomi dan teknologi semasa. Tidak seperti usahawan yang sudah mempunyai perniagaan yang besar dan stabil, usahawan kecil dilihat memerlukan 'teknik dan kepakaran' untuk menjadi produktif (Shrader, Mulford & Blackman, 1989). Menurut Arendarski, Mroczkowski dan Sood (1994) usahawan kecil yang terlibat dalam perusahaan mikro mempunyai matlamat yang tersendiri terutamanya untuk meningkatkan pendapatan dan memperbaiki tahap hidup keluarga. Hasil kajian mereka mendapati matlamat usahawan kecil adalah untuk menjadi pemilik bagi perusahaan mereka (71%) dan meningkatkan pendapatan personal (64%).

## **4. KEJAYAAN USAHAWAN**

Sebelum tahun 2000, kejayaan usahawan seringkali dinilai daripada pulangan keuntungan yang diperoleh sahaja. Antaranya menurut Lussier (1995) yang menyatakan bahawa

pengukuran umum bagi kejayaan seorang usahawan dalam perniagaan adalah dengan melihat kepada tahap keuntungan perniagaan yang diperolehi iaitu sama ada ia lebih rendah daripada purata industri atau lebih tinggi daripada purata industri. Namun begitu, sejak akhir-akhir ini, kayu ukur kepada kejayaan seseorang usahawan turut dilihat daripada perspektif lain. Muhamad Asri & Zaimah (2012) menyatakan bahawa prestasi perniagaan usahawan melayu perusahaan kecil dan sederhana (PKS) boleh diukur dengan melihat kepada penambahan modal syarikat, penambahan bilangan pekerja, pendapatan kasar perniagaan ataupun melalui kuantiti pengeluaran produk yang dipasarkan. Penambahan ini mampu meningkatkan lagi kualiti dan kuantiti bagi produk yang dipasarkan sekaligus mampu meningkatkan keuntungan perniagaan. Di sini boleh disimpulkan bahawa peningkatan keuntungan dalam perniagaan bukanlah satu-satunya kayu ukur kepada kejayaan para usahawan, sebaliknya wujudnya aspek-aspek lain yang turut boleh dilihat.

Melihat kepada kajian Rozell et al. (2010), beliau mengaitkan faktor kejayaan dan kegagalan usahawan di Brazil, Chile dan Ecuador dengan beberapa elemen seperti sumber mentah, motivasi pengusaha, pengetahuan industri, teknologi, kemahiran perancangan, kemahiran komunikasi, kemahiran interpersonal dan pengambilan risiko. Kesemua elemen ini dilihat mempengaruhi kejayaan dan kegagalan seseorang usahawan. Manakala merujuk kepada kajian yang dilakukan oleh Radiah et al. (2009) ke atas usahawan di kawasan luar bandar di Malaysia di bawah program ‘One-District-One-Industry’ (ODOI), kajian tersebut hanya menekankan persoalan berjaya atau gagal usahawan berasaskan perkara seperti bantuan latihan, kualiti diri, persekitaran luar, polisi kerajaan, pembekal bahan mentah, sokongan pasaran oleh kerajaan, kesampaian pasaran, jaringan sosial, perkhidmatan dan tenaga kerja. Secara umumnya, kesemua faktor dan elemen ini menjadi perkara utama dalam setiap kajian yang dijalankan oleh penyelidik untuk menentukan kejayaan dan kegagalan seseorang usahawan. Jika diteliti, faktor-faktor yang sering dikaji ini sebenarnya dapat dikategorikan kepada dua kumpulan, iaitu faktor luaran dan faktor dalaman.

Namun begitu, kajian ini dijalankan dengan hanya menumpukan kepada beberapa faktor dalaman yang dilihat dapat memberi pengaruh kepada kejayaan usahawan bumiputera yang telah mendapat sokongan dan bantuan kewangan daripada pihak Yayasan TEKUN Nasional.

#### **4.1 Faktor Latar Belakang Keluarga**

Latar belakang keluarga memainkan peranan yang penting dalam memacu kejayaan seseorang usahawan. Van Auken et al. (2006) mendapati bahawa keluarga yang berlatar belakangkan perniagaan kebiasaannya mendorong ahli keluarga mereka untuk turut terlibat dalam aktiviti keusahawanan. Individu seperti ini sebenarnya telah mendapat pendedahan sejak awal berkenaan hal-hal keusahawanan yang dilihat dan dipelajari daripada ahli keluarga mereka. Ini selari dengan pendapat Muhammad Rafiq (2016) yang menyatakan bahawa ilmu yang diperolehi secara warisan keluarga membolehkan setiap usahawan mempunyai sikap belajar bersungguh-sungguh dalam memajukan diri dengan pengetahuan dan kemahiran yang diperlukan dalam perniagaan. Seperkara yang menarik adalah ibu-bapa sebenarnya merupakan agen penasihat yang lebih kukuh dalam mempengaruhi keputusan anak-anak mereka untuk menjadi usahawan daripada bekerja sendiri (Kirkwood, 2007). Kajian oleh Norashidah Hashim, Norasmah Othman dan Noraishah Buang (2008) mengenai konsep kesediaan keusahawanan turut mendapati bahawa kebanyakan usahawan yang berjaya mempunyai latar belakang keluarga yang masih atau pernah terlibat dalam perniagaan. Hal ini berikutan kerana wujudnya situasi positif yang menjadi faktor penarik kepada aktiviti keusahawanan seperti rangsangan dan sokongan daripada keluarga, mentor, rakan serta ditawarkan sebagai rakan kongsi perniagaan oleh seseorang dan juga pelanggan (Norasmah

& Nor Hafiza, 2012). Ini menunjukkan bahawa sokongan dan dorongan yang tinggi dan sentiasa berterusan mampu mewujudkan minda yang positif dalam kalangan usahawan dan ia secara tidak langsung membantu usahawan untuk berjaya dalam sesebuah perniagaan yang diceburinya.

#### **4.2 Faktor Motivasi**

Motivasi didefinisikan sebagai keinginan yang keras pada diri seseorang yang mendorongnya untuk berusaha atau melakukan sesuatu dengan tujuan untuk mencapai kejayaan (Kamus Dewan Bahasa, 2005). Motivasi juga dilihat memainkan peranan yang besar dalam menentukan tahap kecemerlangan seseorang. Mohammad Hassan (2007) menyebut, tanpa motivasi seseorang itu tidak akan berupaya untuk meneruskan perjuangan dalam apa jua bidang yang diceburi kerana motivasi memberi tenaga terhadap tingkah laku dan membolehkan individu membuat pilihan yang tepat dalam memilih matlamat tertentu. Ini kerana motivasi yang wujud dalam diri seseorang mampu membangkitkan semangat, mempengaruhi dan merangsang sikap seseorang agar bertindak selaras dengan cita-cita yang ada dalam pemikirannya. Ini adalah selari dengan kajian yang dijalankan oleh Zuraini (2000) mengenai faktor yang mempengaruhi kemampuan usahawan bumiputera memajukan perniagaan mereka di Sungai Petani, Kedah. Hasil kajian beliau mendapati bahawa salah satu faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan usahawan bumiputera tersebut adalah motivasi diri usahawan untuk berjaya, disamping faktor-faktor lain seperti pengetahuan yang dimiliki, sikap usahawan itu sendiri, modal dan barangan yang digunakan serta etika perniagaan yang diamalkan. Walaubagaimanapun, motivasi diri seseorang usahawan adalah berbeza-beza. Terdapat segelintir usahawan yang menjadikan cabaran dan pencapaian sebagai motivasi untuk berjaya (Swierczek & Ha, 2003) dan ada juga yang dimotivasikan oleh keinginan yang kuat untuk meningkatkan pendapatan (Benzing et al., 2005).

#### **4.3 Faktor Sikap**

Selain latar belakang keluarga dan motivasi, sikap juga sering dilihat sebagai salah satu faktor dalaman yang mempengaruhi kejayaan usahawan. Sikap merupakan suatu nilai yang dapat membentuk tingkah laku seseorang dalam kehidupan sehariannya. Sikap yang positif akan menatijahkan perilaku yang positif dan begitu juga sebaliknya. Nor Aishah Buang (2002) menyatakan bahawa sikap keusahawanan atau kecenderungan ke arah keusahawanan banyak dipengaruhi oleh nilai-nilai hidup seseorang itu. Nilai-nilai yang positif akan membantu para usahawan untuk terus berniaga dan meluaskan perniagaan mereka. Manakala Mohammad Hassan (2007) mendapati dalam kajiannya bahawa sikap-sikap keusahawanan telah mempengaruhi tindakan keusahawanan dan memainkan peranan penting di dalam apa jua tuntutan keusahawanan yang dilakukan oleh individu tersebut. Oleh itu, sikap-sikap yang terdapat pada seseorang usahawan dilihat banyak mempengaruhi kejayaan dalam perniagaan yang diceburi. Ini kerana sikap seseorang usahawan akan memberi suatu arah matlamat yang jelas serta kecenderungan yang mendalam untuk mereka bertindak progresif terhadap unsur-unsur yang dapat merangsang kejayaan. Misalnya sikap untuk mempelajari sesuatu yang baru dan tidak mudah berpuas hati dengan kejayaan membolehkan seseorang usahawan itu membuat ramalan jangka panjang mengenai amalan, peluang dan ancaman yang wujud dalam organisasi dan perniagaannya, seterusnya mendorong kepada sesebuah kejayaan.

#### **4.4 Faktor Kemahiran**

Kemahiran merujuk kepada kemampuan diri usahawan dalam menjalankan aktiviti perniagaan dengan berkesan. Norasmah (2002) berpendapat bahawa kemahiran wujud hasil daripada pengaruh nilai-nilai hidup, sikap dan desakan dalam diri seseorang untuk melakukan tugas dengan baik bagi penghasilan kerja yang sempurna. Ini adalah bertepatan dengan definisi yang dikeluarkan oleh Kamus Dewan Bahasa (2005), yang mentakrifkan kemahiran sebagai kecekapan dan kepandaian seseorang dalam bidang tertentu. Kemahiran yang terdapat dalam diri seseorang individu tersebut menjadi suatu kelebihan dalam bidang yang diceburinya. Ab. Aziz (2003) menggariskan empat kemahiran yang perlu ada bagi memastikan kejayaan seseorang usahawan iaitu, kemahiran kognitif, kemahiran interpersonal, kemahiran konseptual dan kemahiran komunikasi. Seseorang usahawan haruslah mempunyai kemahiran untuk memindahkan idea kepada realiti, dimana kemahiran ini mampu meyakinkan pihak lain untuk turut sama terlibat dalam aktiviti keusahawanan. Ia secara tidak langsung membantu meyakinkan pembekal supaya memanjangkan tempoh kredit dan meyakinkan pelanggan dengan produk atau perkhidmatan yang diberikan. Justeru, kemahiran menjadi salah satu bahagian utama yang perlu ada pada diri usahawan kerana kemahiran tersebut sangat membantu usahawan untuk terus yakin dan dipercayai oleh pelanggan.

### **5. METODOLOGI KAJIAN**

Data bagi kajian ini dikumpulkan dengan mengedarkan sejumlah 110 set borang soal selidik kepada responden yang terdiri daripada usahawan bumiputera di bawah pembiayaan TEKUN Nasional di daerah Sabak Bernam, Selangor. Walaubagaimanapun, terdapat 10 set borang soal selidik yang tidak boleh digunakan dalam kajian ini memandangkan responden merupakan usahawan baru dan belum layak menerima bantuan pinjaman peringkat kedua dan seterusnya. Justeru, jumlah sebenar responden yang terlibat dalam kajian ini adalah seramai 100 orang.

Borang soal selidik yang diedarkan terdiri daripada 3 bahagian. Bahagian A terdiri daripada beberapa soalan tapisan yang bertujuan untuk melihat sama ada responden merupakan individu yang layak untuk dianalisis atau tidak. Pengkaji telah menetapkan syarat bahawa responden yang dipilih dalam kajian ini mestilah terdiri daripada para usahawan yang telah berjaya mendapatkan suntikan modal tahap kedua daripada pihak TEKUN serta mempunyai rekod pembayaran pinjaman yang baik. Bahagian B terdiri daripada beberapa pecahan kumpulan soalan yang mewakili empat pengaruh dalaman yang mendorong kejayaan usahawan bumiputera iaitu latar belakang keluarga, motivasi, sikap dan kemahiran para usahawan. Sementara itu, bahagian C pula terdiri daripada soalan berkaitan demografi responden. Data yang diperolehi kemudiannya dianalisis menggunakan perisian IBM SPSS Statistics dengan menjalankan Analisis Skor Min bagi menjawab persoalan kajian.

Lazimnya kajian rintis akan dijalankan sebelum sesuatu kajian sebenar dilaksanakan bagi mengetahui tahap kesahan dan kebolehpercayaan borang soal selidik dalam mengukur pembolehubah kajian secara konsisten setiap kali ia digunakan pada masa, tempat dan sampel yang berlainan (Mohd Salleh dan Zaidatun, 2001). Menurut Sekaran (2003), jika nilai Alpha Cronbach yang diperolehi adalah kurang daripada 0.6 dan menghampiri skor 0, maka soal selidik dianggap tidak sah dan kebolehpercayaan terhadap item yang dibina adalah rendah. Sebaliknya jika skor Alpha Cronbach melebihi 0.6 dan menghampiri 1.0, ia boleh dianggap sebagai skor yang tinggi dan item yang terkandung dalam soal selidik adalah boleh dipercayai. Jadual 1 di bawah menunjukkan nilai Alpha Cronbach yang diperolehi bagi setiap

pembolehubah dalam borang soal selidik. Kesemua bahagian mencatatkan nilai Alpha Cronbach yang melebihi 0.6. Oleh itu, soal selidik dianggap baik serta boleh digunakan bagi mendapatkan data sebenar.

**Jadual 1: Statistik Kebolehpercayaan Mengikut Pembolehubah Kajian**

<b>Bahagian (Pengaruh Dalaman)</b>	<b>Alpha Cronbach</b>	<b>Bilangan Item</b>
Latar belakang keluarga	0.812	10
Motivasi	0.811	10
Sikap	0.784	10
Kemahiran	0.803	10

## 6. ANALISIS DATA DAN DAPATAN KAJIAN

Jadual 2 di bawah menunjukkan ciri-ciri demografi responden yang dikaji. Berdasarkan jadual tersebut, majoriti responden adalah terdiri daripada usahawan lelaki (59%), berumur di antara 26-30 tahun (36%), mempunyai tahap pendidikan peringkat SPM (45%), menjalankan perniagaan secara milikan tunggal (55%), menceburi perniagaan jenis gerai bergerak (37%) dan telah menjalankan perniagaan dalam tempoh di antara 1 hingga 3 tahun (60%).

**Jadual 2: Demografi Responden**

<b>Perkara</b>	<b>Kekerapan</b>	<b>Peratus (%)</b>
Jantina	Lelaki	59
	Perempuan	41
Umur	25 tahun ke bawah	21
	26 – 30	36
	31 – 35	27
	36 – 40	16
Tahap pendidikan	SPM	45
	Diploma / setaraf	38
	Ijazah Sarjana Muda	8
	Lain-lain	9
Jenis pemilikan perniagaan	Pemilikan tunggal	55
	Perkongsian	40
	Syarikat Sdn. Bhd.	5
Jenis perniagaan	Gerai tetap	28
	Gerai bergerak	37
	Kedai perniagaan perkhidmatan	20
	Kedai perniagaan pengangkutan	12
	Kedai aktiviti pengeluaran	3
Tempoh perniagaan dijalankan	Kurang 1 tahun	2
	1 – 3 tahun	60
	4 – 6 tahun	31
	7 – 9 tahun	7

## 6.1 Analisis Skor Min

Bagi menjawab objektif kajian, skor min bagi keempat-empat pengaruh dalaman yang dikaji didapatkan. Interpretasi tahap pengaruh dalaman berdasarkan nilai skor min yang diperoleh kemudiannya diterangkan dengan merujuk kepada Jadual 3 di bawah.

**Jadual 3: Penilaian Skor Min**

Skor Min	Interpretasi
1.00 – 2.33	Rendah
2.34 – 3.67	Sederhana
3.68 – 5.00	Tinggi

Sumber: Mohd Majid Konting (1990)

Jadual 4 menunjukkan hasil analisis skor min yang dijalankan terhadap kesemua empat pengaruh dalaman yang dikaji.

**Jadual 4: Analisis Skor Min**

Pengaruh Dalaman	N	Skor Min	Interpretasi
Latar belakang keluarga	100	4.07	Tinggi
Motivasi	100	3.57	Sederhana
Sikap	100	4.12	Tinggi
Kemahiran	100	4.03	Tinggi

Berdasarkan jadual di atas, didapati bahawa skor min tertinggi dicatatkan oleh faktor sikap (4.12), diikuti oleh latar belakang keluarga (4.07) dan kemahiran usahawan (4.03). Ketiga-tiga aspek ini menunjukkan tahap pengaruh dalaman yang tinggi yang menyumbang kepada kejayaan usahawan bumiputera di bawah Yayasan TEKUN Nasional di daerah Sabak Bernam, Selangor.

Dapatan ini adalah sejajar dengan hasil kajian yang dijalankan oleh beberapa orang penyelidik yang lepas. Mohd Hassan (2007) mendapati bahawa sikap-sikap keusahawanan telah mempengaruhi tindakan keusahawanan dan memainkan peranan penting di dalam apa jua tuntutan keusahawanan yang dilakukan oleh individu tersebut. Sikap-sikap yang positif seperti berdikari, cekal, yakin akan keupayaan diri dan sebagainya secara tidak langsung telah mendorong seseorang usahawan untuk mencapai kejayaan dalam perniagaan yang diceburinya. Syed Shah Alam, Mohd Fauzi Mohd Jani dan Nor Asiah Omar (2011) pula menyatakan bahawa sokongan keluarga merupakan antara faktor yang memberi kesan positif serta signifikan kepada kejayaan seseorang usahawan. Hal ini demikian kerana, karektor, personaliti serta gaya pemikiran seseorang adalah dipengaruhi oleh persekitaran tumbesaran individu tersebut dan keluarga merupakan antara kelompok terhampir dengan seseorang individu. Sementara itu, Ab. Aziz (2003) menyatakan bahawa terdapat empat kemahiran yang perlu ada dalam diri seseorang usahawan bagi memastikan kejayaan mereka iaitu kemahiran kognitif, kemahiran interpersonal, kemahiran konseptual dan kemahiran komunikasi. Ini menunjukkan bahawa sokongan daripada orang sekeliling semata-mata tidak memadai, sebaliknya ia perlu didokong oleh kemahiran tertentu bagi mencapai kejayaan.

Sementara itu, skor min bagi aspek motivasi pula berada pada tahap yang sederhana dengan skor 3.57. Walaupun skor min bagi aspek ini hanya berada pada tahap yang sederhana, namun tidak dapat dinafikan bahawa motivasi diri seseorang usahawan untuk berjaya turut mempengaruhi prestasi perniagaan mereka, seperti yang dinyatakan oleh Zuraini (2000) dalam kajiannya.



Skor min bagi setiap item dalam keempat-empat pengaruh dalaman yang dikaji iaitu latar belakang keluarga, motivasi, sikap dan kemahiran kemudiannya turut didapatkan. Jadual 5 hingga Jadual 8 di bawah menunjukkan dapatan yang diperolehi.

**Jadual 5: Min Item Faktor Latar Belakang Keluarga**

No.	Item Soalan	Min
1	Saya berasal dari keluarga yang menjalankan perniagaan.	4.25
2	Saya berasal dari keluarga yang kurang berada.	4.14
3	Saya mewarisi perniagaan keluarga saya.	4.17
4	<b>Saya didedahkan dengan urusan perniagaan sejak kecil lagi.</b>	<b>4.26</b>
5	Saya pernah membantu ibu bapa dalam urusan perniagaan.	4.04
6	Ibu bapa selalu berbincang dengan saya mengenai urusan perniagaan.	4.07
7	Keluarga menggalakkan saya menceburi bidang perniagaan.	4.04
8	Pengalaman menguruskan perniagaan keluarga banyak membantu saya menguruskan perniagaan sendiri.	3.96
9	Saya banyak mengaplikasikan cara perniagaan keluarga saya.	3.90
10	Keluarga berbangga dengan kejayaan perniagaan saya sekarang.	3.90
<b>Skor Min</b>		<b>4.07</b>

**Jadual 6: Min Item Faktor Motivasi**

No.	Item Soalan	Min
1	Saya tidak mahu menjadi peniaga yang biasa sahaja dalam kalangan pengusaha perniagaan.	3.57
2	Saya tidak berpuas hati dengan apa yang ada sekarang dan berkeinginan kejayaan yang lebih cemerlang.	3.00
3	Kejayaan ahli keluarga atau saudara mara dalam bidang keusahawanan dan perniagaan telah mendorong saya untuk mengejar kejayaan seperti mereka,	3.28
4	Saya mahu dipandang sebagai orang yang berjaya oleh masyarakat.	3.55
5	Kelulusan dalam bidang perniagaan mendorong saya menjadi seorang usahawan yang Berjaya.	3.43
6	Saya mempunyai ramai kawan yang berjaya dalam mengurus perniagaan mereka.	3.64
7	Kejayaan orang lain dalam dunia perniagaan mendorong saya untuk terus berjuang memburu kejayaan seperti mereka atau melebihi mereka.	3.21
8	<b>Saya enggan menjawat jawatan yang tinggi walaupun gajinya lumayan kerana saya ingin kejayaan yang lebih besar dan cemerlang dengan usaha diri sendiri.</b>	<b>4.35</b>
9	Golongan miskin selalu ditindas dan dipandang rendah.	4.07
10	Wang mendorong saya untuk terus berjaya dalam perniagaan.	3.63
<b>Skor Min</b>		<b>3.57</b>

**Jadual 7: Min Item Faktor Sikap**

No.	Item Soalan	Min
1	Saya tidak suka bekerja dengan orang lain kerana ini merupakan satu pengalaman untuk menggalakkan saya terus menempa kejayaan.	4.26
2	Saya yakin terhadap keupayaan diri sendiri.	4.16
3	Kecekalan merupakan prinsip hidup saya untuk membina kejayaan dalam bidang keusahawanan.	4.10
4	<b>Kebolehan berfikir panjang adalah penting untuk saya mengembangkan perniagaan.</b>	<b>4.34</b>
5	Saya kreatif kerana suka melakukan sesuatu yang luar biasa daripada orang lain.	4.25
6	Saya berusaha dengan bersungguh-sungguh dalam perniagaan yang saya lakukan sekarang ini.	4.09
7	Saya sanggup mengorbankan lebih banyak masa demi perkembangan perniagaan saya.	4.19
8	Saya sukakan cabaran kerana ia menambah pengalaman saya.	4.13
9	Saya bercita-cita menjadi seorang usahawan yang Berjaya.	4.03
10	Berani mengambil risiko merupakan prinsip menuju kejayaan.	3.69
<b>Skor Min</b>		<b>4.12</b>

**Jadual 8: Min Item Faktor Kemahiran**

No.	Item Soalan	Min
1	Saya mempunyai kemahiran yang berkait rapat dengan perniagaan saya.	3.76
2	Saya mempunyai pengalaman sebelum saya betul-betul memulakan perniagaan sendiri.	3.68
3	Saya berkemahiran dan berpengalaman untuk mengenalpasti peluang di sekitar saya.	4.08
4	Saya setuju bahawa usahawan perlu dilengkapi kemahiran dan pengalaman sebagai langkah permulaan menjadi seorang usahawan.	4.02
5	Kemahiran berserta pengalaman menjadikan saya lebih berani menghadapi risiko dalam perniagaan.	4.01
6	Saya berpendapat bahawa kegagalan orang lain dalam perniagaan adalah disebabkan kekurangan kemahiran dan pengalaman.	4.02
7	Kemahiran dan pengalaman pengurusan dalam dunia perniagaan menjamin kestabilan perniagaan.	4.20
8	Saya boleh mengambil keputusan untuk menyelesaikan sesuatu masalah.	4.15
9	<b>Saya pernah bekerja dengan orang lain untuk mendapatkan pengalaman dan kemahiran sebelum saya memulakan perniagaan sendiri.</b>	<b>4.26</b>
10	Kemahiran merupakan kunci kejayaan.	4.08
<b>Skor Min</b>		<b>4.03</b>

Bagi faktor latar belakang keluarga, item keempat iaitu “*Saya didedahkan dengan urusan perniagaan sejak kecil lagi*” mencatatkan skor min tertinggi dengan nilai 4.26. Bagi faktor motivasi pula, item yang mencatatkan skor min tertinggi dengan nilai 4.35 ialah item kelapan, iaitu “*Saya enggan menjawat jawatan yang tinggi walaupun gajinya lumayan kerana saya ingin kejayaan yang lebih besar dan cemerlang dengan usaha diri sendiri*”. Sementara itu, item keempat dalam faktor sikap, iaitu “*Kebolehan berfikir panjang adalah penting untuk saya mengembangkan perniagaan*” mencatatkan skor min tertinggi dengan

bacaan 4.34. Item kesembilan dalam faktor kemahiran, iaitu “*Saya pernah bekerja dengan orang lain untuk mendapatkan pengalaman dan kemahiran sebelum saya memulakan perniagaan sendiri*” menunjukkan skor min tertinggi dengan nilai 4.26.

## 7. PENUTUP

Usahawan banyak memainkan peranan penting dalam menjana pendapatan di pelbagai sektor. Hal ini menjadikan usahawan sebagai satu kelompok yang menjadi tulang belakang kepada pembangunan ekonomi sesebuah negara. Oleh itu, kajian berkenaan faktor-faktor kejayaan usahawan perlulah dijalankan dari semasa ke semasa kerana ianya dapat membantu pelbagai pihak mengenal pasti serta dapat menyediakan infrastruktur atau perkhidmatan yang bersesuaian untuk membantu para usahawan.

Berdasarkan kajian ini, daripada empat pengaruh dalaman yang dikaji, didapati bahawa skor min bagi tiga elemen iaitu latar belakang keluarga (skor min = 4.07), sikap (skor min = 4.12) dan kemahiran (skor min = 4.03) berada di tahap yang tinggi, manakala skor min bagi elemen motivasi (skor min = 3.57) berada di tahap yang sederhana. Individu usahawan yang mana keluarganya pernah atau masih terlibat dengan bidang perniagaan akan lebih mudah mendapatkan maklumat melalui perkongsian pengalaman serta lebih bersedia dalam menguruskan sesebuah perniagaan. Disamping itu, usahawan yang mempunyai sikap yang positif dilihat mampu berhadapan dengan situasi tidak menentu dalam sesebuah perniagaan serta mampu menangani segala dugaan dan cabaran yang mendatang. Kemahiran yang ada pada individu usahawan juga sangat memainkan peranan penting dalam menggerakkan sesebuah perusahaan. Usahawan yang memiliki pengetahuan tinggi akan lebih mampu bertahan lama malah menyumbang kepada kejayaan perusahaan mereka. Selain itu, walaupun pengaruh motivasi dilihat berada pada tahap yang sederhana, namun tidak dapat dinafikan bahawa usahawan yang mempunyai motivasi diri yang lebih tinggi sebenarnya lebih berpotensi untuk berjaya berbanding dengan usahawan bermotivasi diri yang rendah.

Sehubungan itu, beberapa langkah perlulah diambil dalam membantu usahawan mencapai kejayaan berdasarkan faktor-faktor yang telah dikaji. Pihak Yayasan TEKUN Nasional misalnya, perlu meningkatkan lagi penganjuran program motivasi serta bengkel untuk para usahawan bagi meningkatkan lagi kualiti serta kemahiran sedia ada. Malah apa yang lebih penting, usahawan perlulah sentiasa memberi kerjasama dengan menyertai bengkel-bengkel yang diadakan untuk manfaat mereka sendiri. Dalam pada masa yang sama, usahawan juga perlulah lebih bersikap positif dan proaktif serta mempunyai keinginan yang jitu dalam menguruskan sesebuah perniagaan agar usaha mereka dapat memberi impak kepada ekonomi negara amnya, dan ekonomi sendiri khususnya.

## RUJUKAN

- Ab. Aziz Yusof. (2003). *Prinsip Keusahawanan*. Prentice Hall: Pearson Malaysia Sdn. Bhd.
- Alvarez, Sharon & Lowell Busenitz. (2001). The Entrepreneurship of Resource-Based Theory. *Journal of Management* 27, 755-75.
- Arendarski, Andrzej, Tomasz Mroczkowski & James Sood. (1994). A study of Redevelopment of Private Enterprise in Poland: Conditions and Policies for Country Growth. *Journal of Small Business Management*. 32(3), 40-51.

- Azizi Hj Halipah & Syed Mazlan Syed Mat Dom. (2011). Peranan Kompetensi Peluang dan Struktur Organisasi Terhadap Prestasi PKS di Utara Malaysia. *Academic Journal UiTM Johor. Vol.10*.
- Benzing, C., Chu, H. M. and Szabo, B. (2005). Hungarian and Romanian Entrepreneurs in Romania – Motivation, Problems and Differences. *Journal of Global Business, Vol. 16, pp. 77-87*.
- Bokemeier, J., & Garkovich, L. (1987). Assessing the influence of farm women's self-identity on task allocation and decision making. *Rural Sociology, 52(1), 13-36*.
- Kamus Dewan Edisi Keempat. (2005). Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur.
- Kirkwood, J. (2007). Igniting the entrepreneurial spirit: Is the role parents play gendered? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 13(1): 39-59.
- Lussier, R.N. (1995). A nonfinancial business success versus failure prediction model for young firms. *Journal of Small Business Management, 33(1), 8-20*.
- Meers, Karen A. & Robertson, Colin. (2007). Strategic Planning Practices in Profitable Small Firms in the United States. *The Business Review. Cambridge. Hollywood: Summer, Vol. 7, Issue. 1, p302*.
- Mohd Hassan Mohd. Osman. (2007). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kejayaan Usahawan Kredit Mikro di negeri Johor*. Fakulti Pengurusan dan Pembangunan Sumber Manusia, Universiti Teknologi Malaysia.
- Mohd Majid Konting. (1990). *Kaedah Penyelidikan Pendidikan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Mohd Saleh Abu dan Zaidatun Tasir. (2001). *Pengenalan Analisis Data Berkomputer SPSS 10.0 for Window*. Kuala Lumpur: Venton Publishing.
- Muhamad Asri dan Zaimah. (2012). Transformasi dan Prestasi Perniagaan Usahawan Melayu Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di Johor Bharu. *Prosiding PERKEM VII, JILID 1: 696 – 708*.
- Muhammad Rafiq Abdullah Husmin. (2016). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kejayaan Usahawan Mikro Kredit di Daerah Sabak Bernam, Selangor*. Fakulti Pengurusan dan Muamalah, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor. Projek Sarjana Muda.
- Nor Aishah Buang. (2002). *Asas Keusahawanan*. Fajar Bakti. Polygraphic (M) Sdn. Bhd.
- Norashidah Hashim, Nor Aishah Buang & Norasmah Othman. (2008). Conceptualizing entrepreneurial readiness for Malaysian higher learning institution. *The 2008 International Joint Conference on e-Commerce, e-Administration, e-Society, and e-Education*.

- Norasman Othman. (2002). *Keberkesanan Program Keusahawanan Remaja Di Sekolah Menengah*. Tesis Doktor Falsafah. Serdang. Universiti Putra Malaysia.
- Norasman Othman & Nor Hafiza Othman. (2012). Impact of Globalization on Trends in Entrepreneurship Education in Higher Education Institutions. *International Journal of Trade, Economics and Finance (IJTEF)*.
- Norbaiti Tukiman. (2010). *Cabaran dan Faktor Kejayaan Usahawan Wanita Bumiputera Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Di Negeri Melaka*. Universiti Teknologi MARA.
- Norhashim Nordin. (1994). Towards Strengthening SMIS. The Bank Pembangunan perspective. *1st National Conference for SMIS, Kuala Lumpur*.
- Nurulhana Ismail. (2016). *TEKUN sasaran lahirkan lebih 300,000 usahawan baru Bumiputera pada 2016*. Astro Awani. Diterbitkan pada 4 Januari 2016.  
<http://www.astroawani.com/>
- Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Bin Mohamad & Ab. Azid Hj. Che Ibrahim. (2009). Success factors for small rural entrepreneurs under the One-District-One Industry programme in Malaysia. *Contemporary Management Research*, 5(2), 147-162.
- Rosli Mohd Saad, Abdullah Abd Ghani & Shuhymee Ahmad. (2014). Kesan Sumber Pembiayaan Ekuiti dan Hutang ke atas Prestasi Perniagaan PKS di Malaysia. *Sains Humanika*. 2:1, 151-157.
- Rozell, E.J., Scroggins, W.A., Amorós, J.E., Arteaga, M.E. & Schlemm, M.M. (2010). Entrepreneurship in specific cultural contexts: the role of training and development for entrepreneur-culture fit. *Journal for Global Business Education*, 10, 51-71.
- Scott Shane & S Venkataraman. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research  
Academy of Management. *The Academy of Management Review*; 25(1), 217.
- Sharina Shamsudin, Zaiha Zeeti Mohamad Yusob, Mohd Nizam Mohd Nizat, Rozhan Abu Dardak & Che Rohaini Awang. (2013). Khidmat Nasihat Teknikal MARDI Bantu Pembangunan PKS. *Economic and Technology Management Review*. Vol.8, 153-163.
- Shrader, Charles B., Mulford, Charles L. & Blackburn, Virginia L. (1989) The article Strategic and Operational Planning, Uncertainty, and Performance in Small Firms, by Blackburn. *Journal of Small Business Management*. Vol. 27 Issue 4, 45-60.
- Syed Shah Alam, Mohd Fauzi Mohd Jani & Nor Asiah Omar. (2011). An Empirical study of success factors of women entrepreneurs in southern region In Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*. Vol 3, No 2, May 2011.
- Swierczek, F., Ha, T. T. (2003). Motivation, Entrepreneurship, and Performance of SMEs in Vietnam. *Journal of Enterprise Culture*, Vol. 11, No. 1, pp. 47-68.
- Uma Sekaran. (2003). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. 4<sup>th</sup> edition. John Wiley & Sons.

Utusan Online. (2012). *Lebih 82% usahawan TEKUN bayar balik pinjaman.*  
<http://ww1.utusan.com.my/utusan/Pahang>

Van Auken, H., P. Stephens, et al. (2006). Role model influences on entrepreneurial intentions: A comparison between USA and Mexico. *The International Entrepreneurship and Management Journal* 2(3): 325-336.

Zuraini Zakaria. (2000). *Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kemampuan Usahawan Bumiputera di Kawasan Sungai Petani, Kedah Dalam Memajukan Perniagaan Mereka.* Universiti Teknologi Malaysia. Projek Sarjana Muda.