

PENDORONG MOTIVASI USAHAWAN BUMIPUTERA

Motivation Bumiputera Entrepreneur

Amalina Asmaa Binti Ismail & Hajah Halimah Harun

Fakulti Pendidikan Universiti Kebangsaan Malaysia

amalina_asmaa88@yahoo.com

ABSTRAK

Usahawan memainkan peranan penting dalam meneroka peluang-peluang perniagaan dan memacu ekonomi. Ianya memerlukan iltizam, daya juang yang tinggi, usaha yang gigih serta sanggup menghadapi pelbagai cabaran dalam mencapai kejayaan. Berikutan itu satu kajian telah dilaksanakan yang bertujuan untuk mengenal pasti faktor-faktor motivasi yang membawa kepada kejayaan usahawan bumiputera. Kajian ini melibatkan usahawan Bumiputera seramai 6 orang yang telah dipilih secara rawak daripada kalangan usahawan batik. Sementara soal selidik temubual telah digunakan sebagai instrumen pengumpulan data. Setelah dianalisis, data kajian mendapati bahawa pendorong motivasi yang mendorong kepada memotivasikan Bumiputera adalah faktor pencapaian, keyakinan, lokus kawalan dan berani mengambil risiko. Implikasi kajian ini adalah pendidikan, modal sendiri, mempunyai idea perniagaan dan pengalaman perniagaan keluarga.

Kata kunci: keusahawanan, motivasi usahawan, dan kejayaan usahawan bumiputera.

ABSTRACT

Entrepreneurs play an important role in exploring business opportunities and driving the economy. It requires commitment, high fighting spirit, hard work, and are willing to face the challenges in achieve success. Therefore, an article implemented with the aim to identify motivating that bought to the success of local entrepreneurs. The study involved a total of 6 Bumiputera entrepreneurs who are selected random from batik entrepreneurs in Kelantan. Meanwhile, interview questionnaire was used as data collection instruments. After analysis, the data showed that the motivational that lead to motivation is the achievement of bumiputera factors, conviction, locus of control, and risk taking. The implication of this study is education, equity, have a business idea and experience of family business.

Key words: *Entrepreneurship, entrepreneur motivation, and successful bumiputera entrepreneur.*

PENGENALAN

Salah satu industri yang telah banyak menyumbang kepada peningkatan ekonomi negara ialah industri perniagaan. Ini terbukti dengan beberapa kenyataan pakar seperti Bridges (2008); Carree dan Thurik (2006), keusahawanan merupakan pemangkin kepada perubahan dan perkembangan ekonomi dalam dunia hari ini. Ajzen (1991) dan Abd. Halim et.al,(2012), juga menegaskan bahawa keusahawanan adalah antara perkara penting yang boleh membawa kepada pembangunan ekonomi sesebuah negara. Ini juga ditekankan oleh Zoheir et.al.(2013) apabila mereka menyatakan proses atau aktiviti keusahawanan merupakan pemancu kepada pembangunan ekonomi dunia hari ini kerana keupayaannya mencipta peluang pekerjaan. Justeru kerajaan Malaysia (Malaysia 2006), telah menyediakan pelbagai infrastruktur disamping melancarkan dasar serta program berkaitan keusahawanan untuk memudahkan laluan ke dunia perniagaan. Sehubungan itu, menanam semangat keusahawanan dan mendidik usahawan berpotensi melalui pendidikan dan latihan serta memberi sokongan dalam bentuk kewangan dan bukan kewangan. Untuk memenuhi tuntutan ini, kerajaan telah mengambil inisiatif mewujudkan program-program latihan dan pendidikan serta melaksanakan dasar-dasar yang berkaitan keusahawanan untuk membangunkan masyarakat berbudayakan usahawan dalam kalangan rakyat di negara ini, (Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi,2006).

Dalam usaha mewujudkan sesebuah perniagaan di kalangan usahawan tidak semudah yang dijangka. Malah matlamat usaha kerajaan juga masih lagi tidak dapat dicapai. Ini dibuktikan lagi dengan kenyataan Rabieyah (2006),salah satu faktor utama ketidakcapaian matlamat pembentukan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB) yang turut dikaitkan dengan pengalaman dan pengetahuan kaum melayu yang dikatakan rendah untuk berkecimpung secara efektif dalam bidang perniagaan. Dimana kemampuan usahawan bumiputera dilihat masih terbatas berbanding kaum lain dari segi bilangan perniagaan, (Mohamed Dahlan, 2004). Malah matlamat DEB untuk mencapai sasaran 30% pemilikan bumiputera masih belum tercapai walaupun banyak usaha telah dilaksanakan untuk meningkatkan ekonomi kaum bumiputera, (Suruhanjaya Syarikat Malaysia dan Unit Perancangan Ekonomi, 2006). Disebabkan demikian, kerajaan telah menekankan

pentingnya diadakan satu program secara menyeluruh untuk membentuk usahawan-usahawan baru dan antaranya adalah pendidikan keusahawanan. Program dan latihan pendidikan keusahawanan ini mampu mendorong kemunculan perniagaan baru dan membantu negara dalam menyediakan pekerjaan kepada golongan muda dan tidak berfokus kepada pekerjaan yang ditawarkan oleh kerajaan atau bergantung kepada budaya makan gaji semata-mata, (Norasmah,2002).

Dilihat daripada sudut permasalahan pula, kajian yang dilaksanakan oleh Majlis Perundangan Ekonomi Negara (MAPEN) pada tahun 1991 melaporkan bahawa bantuan serta kemudahan yang disediakan oleh kerajaan mengakibatkan keberngatungan usahawan bumiputera kepada peluang-peluang yang diwujudkan oleh kerajaan, seperti kontrak kerja dan bekalan. Oleh kerana metaliti subsidi ini telah menyebabkan usahawan melayu tidak pandai berdikari, (Rabieyah, 2006). Malah kenyataan daripada Ruslan (2005), kurangnya penglibatan kaum bumiputera dan kegagalan mereka dalam bidang perniagaan pula seringkali dikaitkan dengan kegagalan mereka mengenal serta mengeksploitasi peluang-peluang keusahawanan di sekeliling mereka. Malah kenyataan Ruslan (2005) lagi, bahawa penglibatan kaum bumiputera dalam sektor perniagaan menunjukkan jurang yang sangat ketara berbanding dengan kaum bukan bumiputera.

Hal ini dibuktikan juga dengan kenyataan Chin (2003), dimana kaum utama bukan bumiputera yang terlibat dalam bidang perniagaan didominasi oleh kaum Cina. Mereka juga mempunyai jaringan perniagaan yang mantap dalam merebut peluang dan membentuk pelaburan yang lebih strategik berbanding usahawan bumiputera, (Malaysia, 2004b). Menurut kenyataan Hashim (2008), usahawan muslim perlu belajar daripada usahawan Cina dimana mereka berdikari dalam menjalankan perniagaan dan hasilnya mereka memiliki semangat juang yang tinggi sehingga mampu bertahan dan kembali berkembang selepas krisis ekonomi. Di sebalik perniagaan yang mereka jalankan, terdapat juga dalam kalangan mereka ini yang mampu bertahan dan telah mencapai kejayaan selaras dengan matlamat dasar pembangunan negara dalam meningkatkan jumlah usahawan bumiputera. Oleh sebab itu, golongan bumiputera perlu mengambil inisiatif untuk melakukan perubahan dan transformasi yang drastik dari semua aspek khususnya dari segi pemikiran dan mentaliti untuk menceburi bidang keusahawanan bagi meningkatkan kekuatan dan kemantapan ekonomi untuk bersaing secara sihat dengan bangsa lain dan tidak akan terus ketinggalan dalam perjalanan negara menuju negara berpendapatan tinggi.

Motivasi Keusahawanan

Perkataan motivasi adalah berasal daripada motif dimana dikenalpasti sebagai perkataan aktif daripada kemahuan, idaman atau kemahuan dan kesan kemahuan daripada perubahan sikap dimana menjadi matlamat orientasi. Ia merujuk kepada paksaan sama ada di dalam atau luaran kepada seseorang itu membangkitkan semangat dan ketabahan untuk mengikut arah pasti daripada tindakan, Daft dan Marcic (2004)

Motivasi keusahawanan membawa seorang usahawan untuk mengekalkan semangat keusahawanan dalam setiap tindakan mereka. Ia juga adalah pemacu seorang usahawan untuk mengekalkan semangat keusahawanan di semua tindakan. Ia juga adalah satu perangsang bagi membangkitkan minat dan mengekalkan dorongan individu ke arah mencapai sesuatu matlamat, Tengku Sarina (2006),

Kesimpulannya, definisi motivasi adalah berbeza-beza. Namun, secara umumnya motivasi sering ditakrif sebagai sesuatu yang ada pada diri seseorang yang dapat mendorong, mengaktifkan, menggerakkan dan mengarahkan perilaku seseorang. Motivasi yang ada dalam diri manusia terdorong oleh kerana adanya: (a) keinginan untuk hidup, (b) keinginan untuk memiliki sesuatu, (c) keinginan akan kekuasaan dan (d) keinginan akan ada pengakuan.

KAJIAN LITERATUR

Dorongan untuk menjadi usahawan timbul daripada pelbagai faktor. Dorongan motivasi ini berbeza daripada seorang usahawan kepada usahawan lain, (Dunkelberg et al.2013). Salah satu kajian yang telah dijalankan iaitu perbezaan antara usahawan melayu dan cina serta faktor-faktor yang mempengaruhi pembangunan usahawan di kalangan mereka oleh Md Mohar dan rakan-rakan (2000). Dapatan kajian juga menunjukkan bahawa usahawan yang berjaya dari bangsa cina dan juga bangsa melayu telah memberikan markah (penilaian) yang tinggi berkenaan aspek psikologi seperti pencapaian dan kecenderungan mengambil risiko.

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan pendorong kepada usahawan bumiputera terlibat dalam dunia keusahawanan ini. Diantaranya adalah lokus kawalan. Kajian oleh Buerah Tunggak,(2007) berkaitan usahawan muslim, pengaruh faktor-faktor demografi terhadap budaya niaga usahawan bumiputera muslim. Kajian beliau mendapati kesukaran hidup yang dilalui oleh seseorang boleh mendorong keazaman yang tinggi dan

kesungguhan dalam setiap usaha yang dilakukan dan akhirnya membentuk sikap keusahawanan dan berjaya dalam bidang perniagaan yang diceburi. Faktor yang kedua ialah berani mengambil risiko. Kajian yang dilakukan oleh (Gurol dan Atsan, 2006a), dimana yang membezakan usahawan dan peniaga dalam aktiviti perniagaan ialah usahawan berani mengambil sesuatu risiko ke atas keuntungan dan kerugian. Faktor ketiga pula ialah keyakinan. Kenyataan oleh Gurol dan Atsan (2006b), usahawan biasanya digambarkan sebagai mempunyai keyakinan diri kerana mereka mencari dan menyelesaikan tugas-tugas mencabar dan ia tidak mungkin berjaya melakukan sekiranya mempunyai keyakinan yang rendah. Manakala faktor keempat ialah pencapaian. Menurut Stewart dan Roth (2007), bahawa pencapaian level tinggi motivasi adalah konsisten dengan permintaan daripada peranan usahawan, dimana muncul peningkatan menarik pencapaian motivasi individu kerana potensi untuk lebih diperolehi daripada kepuasan pencapaian dalam persekitaran, konteks dimana menyediakan cabaran, autonomi dan fleksibel untuk kesedaran pencapaian.

Hasil kajian ini diharap dapat membantu mengenalpasti cara-cara untuk membantu usahawan yang ingin melibatkan diri dalam bidang keusahawanan. Kajian ini juga diharap dapat membantu meningkatkan tahap motivasi dan memberi panduan kepada golongan usahawan bumiputera untuk mencapai kejayaan yang lebih tinggi dalam perniagaan dan akhirnya kajian ini juga diharap dapat dijadikan bahan rujukan umum mengenai faktor-faktor motivasi usahawan dalam perniagaan kepada pertumbuhan ekonomi negara.

PERSOALAN DAN OBJEKTIF KAJIAN

Menjadi seorang usahawan bukan sesuatu yang mudah. Mereka perlu menilai diri mereka sama ada sesuai atau tidak dengan pekerjaan tersebut. Pada masa sekarang ramai usahawan yang terlibat dalam bidang perniagaan tetapi bukan semua yang berjaya. Daripada permasalahan tersebut, beberapa faktor yang mendorong kepada motivasi usahawan perlu dikaji. Hal ini kerana faktor pendorong motivasi ini boleh menjadi ukuran sebenar kepada kejayaan usahawan bumiputera yang ingin menceburi bidang perniagaan.

METODOLOGI KAJIAN

Instrumen Kajian

Kajian ini dijalankan untuk meneliti dengan lebih dekat lagi pendorong kepada usahawan melibatkan diri dalam bidang keusahawanan. Bagi menjawab tujuan dan masalah kajian, reka bentuk kajian ini telah dibina menggunakan kaedah kajian kualitatif. Instrumen kajian yang digunakan berbentuk temu bual, pemerhatian dan analisis dokumen. Nurulhuda dan Ramlee (2009), melalui kaedah temu bual, pengkaji dapat meneroka pandangan individu secara mendalam serta subjek kajian bebas mengeluarkan pandangan. Corak ini telah dijadikan sebagai panduan untuk menyusun dan menganalisis data. Othman (2007) maklumat biasanya dikumpul melalui proses yang dipanggil *Participant observation* yang biasanya menggunakan teknik pemerhatian, temu bual (sama ada secara formal atau tidak formal), analisis dokumen, penelitian sejarah hidup dan penulisan diari. Ketiga-tiga kaedah pengukuran ini adalah sebagai kaedah triangulasi data kualitatif tersebut. Tujuan kaedah triangulasi digunakan untuk mendapatkan pandangan yang lebih holistik berhubung sesuatu fenomena yang kompleks, (Cohen et al. 2007).

Langkah-langkah protokol temubual adalah:

1. pengkaji erjumpa dengan peserta yang bagi mendapatkan persetujuan dan seterusnya mengesahkan tarikh, masa dan tempat yang sesuai untuk ditemu bual .
2. memberikan surat secara formal bagi menerangkan tujuan kajian secara lebih jelas.
3. Soalan-soalan temubual yang dikemukakan .
4. pengkaji mendengar semula rakaman temu bual dan membuat transkrip ke atas semua data yang ditemu bual dari satu perkataan ke satu perkataan.

Untuk tujuan tersebut, sampel kajian yang dipilih terdiri daripada 6 orang usahawan batik di Kelantan.

KAJIAN RINTIS

Kajian dibuat dengan memilih 6 orang responden yang terdiri daripada usahawan Batik di Kelantan. Tujuan kajian rintis bukannya hendak memungut data semata-mata tetapi hendak belajar tentang proses kajian, jadual temubual, teknik pemerhatian dan diri pengkaji itu sendiri, (Glesne dan Peshkin, 1992). Chua (2006), kebaikan melaksanakan kajian rintis ialah data yang dikumpulkan mungkin memberi amaran kepada pengkaji bahawa kajian sebenar yang akan dilakukan akan bermasalah, garis kasar cadangan kurang mantap atau instrumen kajian yang digunaka kurang sesuai. Pengkaji mendapat kerjasama dengan 6 orang usahawan yang menepati ciri

sampel kajian yang dipilih. Dengan kerjasama yang diberikan, pengkaji mendapati pengalaman keadaan sebenar mengenai prosedur kajian dan seterusnya memberi peluang untuk pengkaji memperbaiki kelemahan dari semua aspek.

Kajian kes yang digunakan dalam kajian ini ialah kes instrisik. Othman (2007), kajian kes instrisik dijalankan dengan bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang sesuatu kes tertentu. Melalui kajian kes instrisik ini, pengkaji ingin memahami lebih mendalam tentang pendorong utama yang memotivasikan usahawan dalam menceburi bidang perniagaan dan masalah-masalah yang dihadapi usahawan menceburi dan semasa menjalankan perniagaan.

ANALISI TEMA

Analisis temu bual dengan responden mendapati beberapa faktor seperti pencapaian, lokus kawalan, mengambil risiko dan keyakinan merupakan faktor penting yang mempengaruhi keputusan untuk menceburi diri dalam bidang perniagaan seterusnya membantu dalam memupuk sikap keusahawanan. Faktor-faktor tersebut akan diuraikan lebih lanjut dalam bahagian seterusnya.

PERBINCANGAN

Lokus Kawalan

Sungguhpun berasal dari keluarga berniaga merupakan faktor penting membentuk minat berniaga sejak dari kecil, namun ada usahawan bumiputera bukan berasal daripada keluarga berniaga. Dapatan secara temu bual ini mendapati lima daripada enam orang usahawan berasal daripada keluarga dimana ibu bapa mereka adalah peniaga manakala seorang lagi tidak dimana hanya melakukan kerja kampung. Kesukaran hidup yang dilalui oleh seseorang boleh mendorong keazaman yang tinggi dan kesungguhan dalam setiap usaha yang dilakukan akhirnya membentuk sikap keusahawanan dan berjaya dalam bidang perniagaan yang diceburi. Mereka mempercayai bahawa mereka sebenarnya yang mengawal apa yang berlaku kepada diri mereka, bukannya daripada nasib, peluang atau takdir. Responden sendiri yang menentukan jatuh bangun perniagaan mereka sama ada gagal atau berjaya. Ini kerana berdasarkan kepada maklumat temu bual dan pemerhatian yang diperolehi, didapati peserta kajian bersetuju dengan subtema dimana corak hidup atau status hidup yang mendorong peserta menceburi bidang perniagaan. Responden keempat, mengakui beliau bukan berasal dari keluarga niaga tetapi mengikuti suami dalam menyara pendapatan mereka.

Saya berniaga mengikuti suami, sara pendapatan kami. Hidup susah masa tu kan nak bersaing dengan peniaga lain batik ni...Dari situlah daripada paksaan hidup kepada minat dalam berniaga ni lah... sambil bekerja juga saya boleh urus keluarga saya.. jadi tak ada masalah dengan bos lah...kita tak ada sangkut paut dengan orang kan...
(UM4)

Pengakuan yang dibuat oleh responden menunjukkan bahawa kesukaran hidup yang dilalui seseorang mendorong kepada usaha yang bersungguh-sungguh untuk mencapai kejayaan dalam sesuatu bidang peniagaan yang diceburi. Dapatan kajian ini melengkapkan kenyataan Norita Deraman, Nizamuddin, Oemar Hamdan (2005), keseluruhannya usahawan mempunyai ciri lokus kawalan dalaman yang tinggi.

Berani Mengambil Risiko

Selain itu, sikap usahawan sendiri dalam mengambil risiko dalam perniagaan mereka juga boleh memberi impak dalam perniagaan yang mereka ceburi. Kesemua responden berpendapat walaupun risiko merupakan masalah dalam perniagaan mereka, tetapi mereka melihat risiko yang berlaku sebagai pembuka peluang kepada perniagaan mereka. Sikap positif terhadap risiko akan membolehkan seseorang usahawan itu berjaya dan dapat bertahan lama di dalam perniagaannya.

"mungkin... itu adalah salah satu daripada sebablah...kalau kita tak cuba amik risiko..contohnya dari segi produk baru...orang lain tak pakai macam tu.. tapi kita buat.. tapi kadang-kadang akan cetus satu trend atau fenomena ..apa salahnya..."
(UM1)

Pengakuan responden di atas menunjukkan bahawa berani dalam mengambil risiko merupakan salah satu faktor penting dalam motivasi dan seterusnya membentuk kejayaan dalam perniagaan yang diceburi. Sepertimana yang ditegaskan oleh Cunningham dan Lischeron (1991), mengambil risiko merupakan antara ciri utama yang perlu bagi seorang usahawan.

Keyakinan Diri

Disamping itu faktor keyakinan memberi impak atau kesan kepada perniagaan yang diceburi oleh usahawan sendiri. Setiap responden yakin terhadap perniagaan mereka. Mereka mempercayai perniagaan yang diceburi mereka memberi keuntungan dan mendapat sambutan kerana perniagaan yang batik merupakan perniagaan yang diwarisi turun temurun. Dapatan ini disokong oleh Hasnah Ali, Norhafizah Abdul Razak dan Sanep Ahmad (2010), keyakinan kepada diri sendiri merupakan faktor yang signifikan dalam mempengaruhi kejayaan mereka. Bagaimanapun berbeza dengan kenyataan McCarthy (2003). Norashidah et al.(2008), dimana apabila usahawan terlalu yakin, maka kerja yang dilaksanakan tidak dibuat dengan berhati-hati dan sekiranya terlalu yakin, ditakuti akan membawa kepada kegagalan dalam perniagaan yang dijalankan.

Bagaimanapun dapatan menunjukkan perbezaan dimana seorang daripada 6 orang responden menyatakan kurang yakin dengan perniagaan yang dijalankan walaupun merupakan seorang usahawan yang berjaya. Responden pertama kurang yakin dengan perniagaan yang dijalankan kerana mempunyai perasaan takut jikalau produk yang dijual tidak mendapat sambutan yang dijangkakan dan menandatangani kerugian kepada perniagaan yang dijalankan. Kajian yang dijalankan oleh McLarty (2005), mengenai keusahawanan antara graduan di East Anglia mendapati keyakinan diri merupakan sesuatu yang semulajadi dalam diri usahawan. Punca usahawan kurang yakin adalah disebabkan persaingan luar antara usahawan lain. Bagaimanapun kekurangan ini diatasi dengan mempertingkatkan lagi kualiti dan perkhidmatan produk yang dijalankan.

“Semestinya risau dan takutlah...sebab kita berniaga sendiri.jadi kalau untung banyak...banyak lah..kalau xde untung, balik modal je ke...semua itu kita kena pikirlah... asal xrugi sudah...” (UM1)

Pencapaian

Selain daripada itu juga, elemen pencapaian menjadi salah satu faktor utama dalam motivasi usahawan menceburi bidang perniagaan. Penglibatan dalam perniagaan dimana ingin mencapai kemahuan atau keinginan yang mereka ingin memiliki suatu ketika dulu. Usahawan biasanya digambarkan mempunyai keyakinan diri kerana mereka mencari dan menyelesaikan tugas-tugas mencabar dan ia tidak mungkin bahawa mereka boleh melakukan ini dengan jayanya jika mereka mempunyai sifat keyakinan yang rendah, (Gurol dan Atsan,2006). Responden pertama menyatakan pencapaian penting dalam hidup beliau

“Ya... bagi saya..saya tak boleh... kalau saya bebas involve kerja macam ni...saya bebas atur jadual kerja sendiri”.. (UM1)

KEJAYAAN USAHAWAN

Pengalaman Pengurusan

Pengalaman daripada pembelajaran pengurusan membantu usahawan lebih berdaya tahan dan sistematik dalam pengurusan mereka. Daripada permulaan perniagaan yang tidak mempunyai pengetahuan tentang perniagaan ini kepada pengurusan yang lebih sistematik. Usahawan belajar daripada orang yang lebih berpengalaman dalam menambah ilmu pengetahuan mereka dalam perniagaan yang dijalankan. Mereka memperbaiki diri bagi memantapkan lagi pengetahuan dalam mengurus perniagaan yang diceburi. Responden pertama membuktikan diri beliau dengan pengetahuan daripada pendidikan ijazah yang dimiliki dan pengalaman daripada perniagaan keluarga beliau.

“Kalau pengetahuan dari segi produk, saya memang daripada art design.. so saya taulah menghasilkan design..kalau dari management saya belajar dari segi pengalaman la...kita tanya dari orang pengalamanlah”... (UM1)

Seorang lagi usahawan yang dikaji mengakui bahawa menghadapi masalah dalam permulaan perniagaan yang diceburi. Bagaimanapun daripada pembelajaran pengalaman pengurusan perniagaan dapat dijalankan dengan sistematik.

“kalau mula tak pandai susun perniagaan.. sekarang lebih sistematik la” (UM2)

Penyimpanan Rekod dan Pengawalan Perniagaan.

Penyimpanan rekod dan pengawalan perniagaan merupakan perkara penting dalam mengukur kejayaan perniagaan seseorang. Ini membolehkan pelaksanaan operasi perniagaan dengan lebih cekap dan berkesan. Kepentingan penyimpanan rekod dan pengawalan ini dapat memastikan kestabilan perniagaan dan seterusnya usahawan dapat mengenalpasti masalah dalam pengawalan perniagaan yang mereka hadapi. Pengetahuan dalam pengurusan rekod ini perlu dimiliki oleh setiap usahawan bagi mengelak masalah akan datang. Responden

pertama kurang mempunyai pengetahuan dalam bidang rekod pengawalan tetapi telah mengambil langkah dengan mengambil pekerja untuk merekod setiap urus niaga mereka.

Saya ada personal incharge bahagian akaunlah...jadi dia yang buat semualah.. (UM1)

Seorang lagi usahawan menyatakan beliau belajar daripada mengikuti kursus yang dianjurkan oleh pihak Mara. Merasakan kepentingan pengawalan rekod ini menyebabkan usahawan mengambil keputusan dengan menghadiri kursus yang dijalankan oleh kerajaan kepada usahawan niaga.

“ ada..belajar daripada kursus”.. (UM2)

Pengakuan yang dibuat oleh responden menunjukkan bahawa setiap usahawan yang ingin berjaya berusaha dalam memajukan perniagaan mereka. Usahawan yang berjaya juga ialah mereka yang sanggup berdikari dan berjaya menguruskan kewangan sendiri tanpa mengharapkan bantuan daripada mana-mana pihak. Hisrich et al.,(2000), Timmons dan Spinelli (2000) ;Usahawan Sukses (2002) dan Rosdi (2002), menyatakan ini akan menjadikan mereka dapat memerdekakan diri dan emosi agar dapat mengharungi cabaran yang sedia ada di dalam perniagaan yang mereka ceburi.

Bilangan Pekerja

Seterusnya ialah bilangan pekerja menjadi pengukuran kejayaan usahawan dalam perniagaan mereka. Pekerja bertindak sebagai pembantu usahawan dalam menguruskan perjalanan perniagaan. Pekerja ini memainkan peranan penting kerana dapat melancarkan perniagaan yang diusahakan oleh usahawan sendiri. Tanpa bantuan daripada pekerja, usahawan menghadapi masalah dalam pengurusan dari segi menghasilkan bilangan jualan dalam perniagaan. Responden pertama mengaku bahawa mengurangkan jumlah pekerja beliau kerana keadaan ekonomi yang berlaku.

“berkurang..sebab keadaan ekonomi sekarang..kalau kita tengok dari segi sekarang kerajaan meletak harga gaji pekerja RM900 minima... jadi saya kena fikir panjang lah untuk benda itu...” (UM1)

Pengakuan yang dibuat oleh responden pertama menunjukkan bahawa tindakan yang perlu diambil bagi mengawal masalah perniagaan mereka. Tindakan yang diambil oleh responden pertama adalah dengan strategi pengambilan pekerja yang mahir dan berkebolehan dalam hal perniagaan batik.

Keuntungan dan Kerugian.

Disamping itu, keuntungan dan kerugian dalam perniagaan menunjukkan prestasi perniagaan tersebut. Setiap produk yang dihasilkan atau dikeluarkan mempunyai risiko keuntungan dan kerugian. Malahan mereka mempunyai cara tersendiri dalam menangani masalah tersebut. Responden pertama menyatakan beliau melihat produk yang dihasilkan memberi keuntungan kepada beliau atau tidak. Jika tidak, produk yang dihasilkan akan diubahsuai semula bagi mengelak kerugian dalam perniagaan.

“Biasanya saya tengok produk yang saya letak kat situ, sebulan tak bergerak, jadi saya fikir kenapa bergitu.. mungkin disebabkan design, fashion..ataupun sainya... begitulah caranya.” (UM1)

Seorang lagi usahawan menyatakan cara mengelak kerugian produk yang dihasilkan dengan R&D.Dengan cara yang dilakukan, mereka dapat mengatasi masalah kerugian dan sebaliknya mendapat keuntungan dalam pembuatan produk yang diperkenalkan.

“hmmm... R&D.” (UM2)

Produk

Selain daripada itu, pengukuran kejayaan usahawan berdasarkan produk yang diperolehi atau digunakan. Setiap usahawan memperoleh bahan mentah dalam menghasilkan produk mereka daripada dalam dan juga luar negara. Hasilan memperoleh bahan mentah yang berkualiti daripada pembekal membantu responden usahawan menyediakan produk yang berkualiti kepada pengguna dan mengurangkan risiko kerosakkan akibat bahan mentah yang diperolehi. Responden pertama menyatakan dia lebih kepada pengambilan luar dengan membeli secara pukal dan sekiranya melihat kepada stok barang berkurangan atau lambat dalam penghantaran, beliau mengambil langkah dengan mengambil bahan mentah daripada pemborong yang boleh dipercayai.

Kadang-kadang kita ambil daripada sinilah... (UM11)

Seorang lagi usahawan menggunakan cara tersendiri dengan mengambil daripada pengeluar atau pembekal utama yang lain.

Cara atasi ambil daripada pengeluar lain..

(UM2)

Pengakuan yang dibuat oleh responden menunjukkan usahawan bijak dalam mengambil tindakan bagi menghasilkan kualiti dan kepuasan pengguna mereka.

Pemasaran

Selain daripada itu juga, pemasaran amat penting dijalankan bagi menjayakan perniagaan yang dijalankan. Pemasaran merupakan elemen penting bagi mempromosikan produk dan perkhidamatan yang dilakukan. Sekiranya pemasaran tidak dibuat, pengguna tidak dapat mengetahui produk yang dihasilkan dan seterusnya boleh memberi masalah kepada usahawan dalam melambatkan proses penjualan produk mereka. Responden pertama menjalankan pemasaran secara besar-besaran bagi mengaut keuntungan yang lebih serta memperkenalkan produk mereka kepada pengguna.

Semua kita dah buat..kecuali radio dan televisyen.. radio.. jarang-jarang sahaja.. kecuali kalau untuk hari raya... macam bulan 2 ni kita akan adakan sales besar-besaran... dari situ kita akan buat promosi dari segi flyers, banner, banting dan radio..”

(UM1)

Seorang lagi usahawan menggunakan pemasaran sendiri bagi melakukan produk yang dihasilkan.

Melalui agen..promosi karnival eksport... banner.

(UM2)

Pengakuan responden, di atas menunjukkan bahawa pemasaran merupakan aset penting yang boleh menyumbang kepada kejayaan seseorang usahawan. Oleh itu, pemasaran yang betul perlu dilakukan dalam menjayakan operasi perniagaan mereka. Ini dibuktikan dengan kenyataan Zaidatol et al(1997), menyatakan terdapat banyak syarikat yang muflis kerana pemiliknya tidak mempunyai pengetahuan yang cukup dalam menangani pasaran yang sentiasa berubah.

IMPLIKASI KAJIAN

Melalui implikasi yang dapat dibuat daripada kajian mendapati perkara utama dalam memulakan perniagaan seperti mempunyai idea perniagaan, menentukan bidang perniagaan yang ingin diceburi, menyediakan modal dan pengurusan pada peringkat awal penubuhan sesebuah organisasi perniagaan merupakan peringkat yang paling kritikal. Kejayaan usahawan dalam perniagaan dapat dilihat daripada kebanyakan usahawan yang berjaya melepasi tempoh kritikal ini.

Oleh itu, badan-badan yang bertanggungjawab seperti MARA, SMIDEC dan jabatan lain perlu menyedari dengan memberi bantuan kepada bumiputera dengan menyediakan model program keusahawanan yang dapat membantu seseorang kepada usahawan yang berkaliber.

Selain itu, pendidikan keusahawanan perlu dititik beratkan dari awal. Pendidikan ini bagi melahirkan masyarakat bumiputera yang mempunyai budaya dan pemikiran untuk menjadi usahawan selepas meninggalkan alam pendidikan. Melalui memperkenalkan komponen pembudayaan keusahawanan dapat melihat penglibatan dan minat seseorang dengan bidang keusahawanan. Dengan perkenalan ini dapat memotivasikan masyarakat untuk menceburkan diri dalam kegiatan keushawanan. Norasmah (2002), sesorang usahawan boleh dilahirkan melalui didikan dan latihan dan bukan hanya bergantung kepada bakat serta sifat semula jadi yang ada dalam diri individu.

Dalam kajian ini didapati kebanyakan usahawan menggunakan modal sendiri semasa membuka perniagaan. Ini kerana kebanyakan mereka tidak dapat memenuhi syarat perjanjian pinjaman yang ditentukan oleh pihak bank dan badan-badan agensi lain kerana baru menubuhkan perniagaan.Oleh itu, diharap agar pihak-pihak atau badan-badan agensi yang terlibat agar memberi kemudahan kepada para usahawan seperti kelonggaran syarat-syarat pinjaman yang sedia ada bagi mengelakk daripada masalah yang dihadapi oleh para usahawan terkini.

KESIMPULAN

Berdasarkan perbincangan di atas berkaitan dengan faktor-faktor motivasi usahawan dan kejayaan usahawan bumiputera jelas menunjukkan hubungan yang signifikan. Oleh yang demikian, suatu langkah yang berkesan perlu dilakukan bagi mengubah paradigma dan cara berfikir usahawan Bumiputera khususnya. Demi mencapai kejayaan, para usahawan perlu cekal dalam menghadapi sebarang masalah yang berlaku termasuklah sanggup berdepan dengan kekangan-kekangan dalam menjalankan perniagaan dan menganggapnya sebagai satu cabaran dan perlu berusaha memikirkan bagaimana cara untuk menyelesaikannya. Oleh itu, bagi mengatasi perniagaan

usahawan, mereka memerlukan perancangan dan pelaksanaan strategi tertentu untuk mendapatkan kelebihan daripada pesaing-pesaing yang luar. Persaingan yang sihat membolehkan peningkatan kepada kejayaan usahawan. Usahawan sendiri perlu membimbing diri bagi memotivasikan diri dalam mencapai objektif utama untuk menceburi bidang perniagaan yang ingin mereka jalankan.

RUJUKAN

- Abdul Halim, Yahya, Mohd Foad, Mohamad Sukeri dan Yaakob Daud. (2012). Kajian Impak Program Pembangunan Keusahawanan Kolej Komuniti. Pusat Pengurusan Penyelidikan dan Inovasi, Universiti Utara Malaysia.
- Ajzen, I.(1991). Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Buerah Tunggak (2007) Budaya Niaga Usahawan Bumiputera dan Implikasinya Terhadap Pendidikan dan Pembangunan Keusahawanan Muslim, Tesis Ph.D, Fakulti Pendidikan, Universiti Teknologi Malaysia.
- Bridges, C.M. (2008). *Entrepreneurship Education and Economic Development: Preparing for the Workforce for the Twenty-First Century Economy*. Tesis Sarjana Perancangan Bandar dan Wilayah, Graduate School of Clemson University
- Carree, M. And Thurik, A.R. (2006) *Entrepreneurship and Economic Growth*. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar
- Chin Yee Whah. (2003). *Budaya dan Keusahawanan Cina di Malaysia*. Bangi: Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Chua Yan Piaw. (2006). *Kaedah Penyelidikan*. Malaysia: McGraw Hill .Daft, R.L dan D.Marcic. (2004). *Understanding Management* (4th ed). Mason: Thompson
- Dunkelberg, W., Moore, C., Scott, J and Stull, W. (2013). "Do Entrepreneurial Goals Matter? Resource Allocation in New Owner-Managed Firms". *Journal of Business Venturing*, Vol.28, pp.225-240.
- Hashim, M.A. (2008). "Kesan Minda Gajah Sarkas", Institut Perguruan Islam, Selangor dari laman web www.ipislam.edumy/index.php/artikel/red/290/kesan-mida-gajah-sarkas.
- Hisrich, R.D., Peters, M.P. Shephard, D. A. S. (2005). *Entrepreneurship*. Ed. ke-6. New York: McGraw Hill/Irwin.
- Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi. (2006). *Laporan Tahunan 2006*. MECD: Kuala Lumpur . Malaysia . (2004b). *Laporan Ekonomi 2004/2005*. Kementerian Kewangan Malaysia. Kuala Lumpur: Percetakan Nasional Malaysia Berhad.
- Malaysia. (2006). *Rancangan Malaysia Kesembilan 2006-2010* Putrajaya: Jabatan Perdana Menteri
- Malaysia. Mohamed Dahlan Ibrahim. (2004). *Mengapa Islam Menggagalkan Keusahawanan?* Adnan Alias dan Mohamed
- Dahlan Ibrahim (pnyt), *Keusahawanan Islam*, hlmn.55-82. Petaling Jaya: Prentice Hall.
- Norasmah Othman. (2002). *Keberkesanan Program Usahawan Muda di Sekolah Menengah*. Tesis PhD. Universiti Putra Malaysia
- Othman Lebar. (2007). *Penyelidikan Kualitatif: Pengenalan Kepada Teori dan Method*. Tanjung Malim: Universiti Pendidikan Sultan Idris .
- Rabieyah Mat. (2006). *Struktur Guna Tenaga Melayu*. Dlm. Z.A Ahmen (pnyt). *Tinjauan Ekonomi Melayu: Isu, Cabaran, Prospek*, hlm.18-36. Kuala Lumpur. Yayasan Kajian dan Strategi Melayu.
- Rosdi. (2002). *Faktor-faktor Kegagalan Usahawan Melayu*, Majlis Amanah Rakyat Johor Bahru .
- Roslan Hussin. (2002) *Kecenderungan Keusahawanan di Kalangan Pelajar-pelajar Sek. Men. Agama Rakyat di Negeri Perak*. Kertas Projek Sarjana Pendidikan. Universiti Kebangsaan Malaysia
- Ruslan Mohamad. (2005). *Tahap Keupayaan Mengenal Peluang Perniagaan dari Perspektif Individu dan Persekitaran*. Kertas Kerja Projek. University Kebangsaan Malaysia. Bangi.
- Suruhanjaya Syarikat Malaysia dan Unit Perancangan Ekonomi, Jabatan Perdana Menteri (2006).
- Tengku Sarina Aini Tengku Kasim. (2006). *Motivasi Pelajar Melalui Pendekatan Psikologi Dalam Kaedah Pengajaran Menuju Pembangunan Holistik*", dalam *Prosiding Seminar Kebangsaan Pengajian Umum Skudai*: Penerbitan Universiti Teknologi Malaysia. h.300.
- Timmons, J.A., Spinelli, S. (2000). *New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st Century*, McGrawHill, Irwin, Boston .
- Usahawan Sukses. (2002). *Datuk Maznah Unggul Terajui Perniagaan*, Pusataka Wira Sdn. Bhd
- Zaidatol Akmaliah Lope Phee dan Habibah. (1997). *Keusahawanan dan Motivasi Diri*. Serdang: Penerbit Universiti Putra Malaysia .
- Zoheir Ezziane, Elias Mazzawi dan Benoi Leleux, (2013). *Entrepreneurship in Family Business: Emerging Storyline 2*. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, vol.4.no.3, pg.164-167.