

MENILAI KECENDERUNGAN DAN USAHA PERKEMBANGAN SYARIKAT BUMIPUTERA BERPRESTASI TINGGI

Zuraidah Zainol,¹ Juliana Osman,² Thuraiya Zakaria³ & Norsamsinar Samsudin⁴

¹⁻⁴ Universiti Pendidikan Sultan Idris, 35900 Tanjung Malim, Perak

Email: zuraidah@fpe.upsi.edu.my

Abstrak

Kajian ini dijalankan bagi mengenal pasti kecenderungan dan usaha-usaha yang dilakukan oleh usahawan-usahawan Bumiputera berprestasi tinggi untuk memperkembangkan perniagaan. Data kajian dikumpul daripada sampel yang terdiri daripada 250 usahawan bumiputera berprestasi tinggi. Data ini dianalisis menggunakan analisis deskriptif. Dapatan kajian menunjukkan usahawan bumiputera berprestasi tinggi mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk merancang usaha bagi memperkembangkan perniagaan. Kebanyakan usaha perkembangan perniagaan ditumpukan untuk menambah produk atau perkhidmatan baru, menaiktaraf sistem komputer, menambah ruang operasi, meneroka pasaran baru dan memastikan operasi semasa dilakukan dengan berbantuan komputer. Meskipun dapatan kajian memberikan panduan berguna kepada usahawan Bumiputera yang masih baru dalam bidang perniagaan berhubung usaha-usaha yang sesuai dilaksanakan bagi mengembangkan perniagaan dalam konteks persekitaran di Malaysia, dapatan kajian ini masih dibatasi oleh beberapa faktor dan memerlukan replikasi dan penambahbaikan dalam kajian lain pada masa akan datang.

Katakunci : usahawan, bumiputera, Malaysia

Abstract

This study was undertaken to identify the inclination and efforts made by high performing Bumiputera entrepreneurs to expand their businesses. Data were collected from a sample of 250 high performing Bumiputera entrepreneurs. Data were analyzed using descriptive analysis. The results showed that high performing Bumiputera entrepreneurs have a high tendency to plan for business expansion efforts. Most business development efforts focused on adding new products or services, upgrading computer systems, add space operations, explore new markets and ensure current operations carried out with the aid of a computer. Although the study provides a useful guidance to Bumiputera entrepreneurs who are new to the business in respect of the efforts undertaken to expand businesses in the context of the business environment in Malaysia, the findings are still limited by several factors and require replication and improvements in other studies in the future.

Keyword : entrepreneur, Bumiputera, Malaysia

PENGENALAN

Perniagaan dan keusahawanan merupakan aktiviti ekonomi terpenting bagi menjana pendapatan dan kekayaan sesebuah negara (Ministry of Finance, 2015). Berbanding perniagaan atau syarikat besar, pemahaman yang menyeluruh tentang pertumbuhan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) adalah lebih penting dan kritikal. Ini adalah kerana kadar pertumbuhan PKS adalah lebih cepat berbanding firma besar (Cressy & Storey, 1996) dan menjadi pemangkin utama ke arah kepesatan dan kestabilan ekonomi sesebuah negara (Gupta, Guha, & Krishnaswami, 2013; Timmons & Stephen Spinelli, 2009). Berdasarkan laporan ekonomi 2014/2015, PKS merupakan majoriti perniagaan dalam ekonomi Malaysia, iaitu sebanyak 97.3 peratus, dan menyokong pertumbuhan ekonomi dengan sumbangan kepada KDNK negara sekitar 33.1 peratus. Sehubungan itu, pelbagai usaha telah dilaksanakan bagi memperhebat aktiviti keusahawanan dan perniagaan dalam kalangan Bumiputera bermula dengan penggubalan Dasar Ekonomi Baru dan diikuti dengan Dasar Pembangunan Nasional, Dasar Penswastaaan dan Wawasan 2020 (Razak, 2013). Terkini, kerajaan telah melancarkan Model Baru Ekonomi yang bertujuan untuk memperkasa ekonomi Bumiputera dan seterusnya meningkatkan penglibatan masyarakat Bumiputera dalam aktiviti keusahawanan (Razak, 2013).

Selain itu, pelbagai inisiatif juga telah diluluskan termasuk program bina upaya usahawan Bumiputera dalam sektor Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) dengan menyasarkan kepada tujuh aspek utama, iaitu pemasaran dan promosi, latihan dan pembangunan sumber manusia, khidmat nasihat, pembangunan usahawan, pembangunan teknologi dan produk dan, kesedaran serta jangkauan (*outreach*) (Ministry of Finance, 2015; Razak, 2013; SME Corp. Malaysia, 2014). Salah satu daripada program bina upaya usahawan Bumiputera ialah pendidikan bakal usahawan di pelbagai peringkat bermula daripada peringkat paling rendah, iaitu melalui usaha Kementerian Pelajaran menerapkan teknologi dan kemahiran keusahawanan asas dalam pembelajaran Kemahiran Hidup sehinggalah ke peringkat tertinggi melalui penawaran pelbagai kursus berteraskan keusahawanan di universiti, politeknik dan kolej komuniti di seluruh negara. Program bimbingan dan latihan keusahawanan juga dilaksanakan melalui penubuhan Institut Keusahawanan Negara (INSKEN) yang berperanan untuk mempertingkatkan dan memperkukuh kepakaran usahawan tempatan yang berpotensi melalui pelaksanaan pelbagai program penggalakan budaya keusahawanan seperti Program Usahawan Muda, Program Keusahawanan Siswazah, Program Latihan Pengenalan dan Program Latihan Peningkatan di samping menyediakan bantuan dan perkhidmatan sokongan, mewujudkan peluang perniagaan dan membangunkan kompetensi usahawan.

Sokongan lain kerajaan dalam membina upaya usahawan Bumiputera dalam sektor PKS adalah dalam bentuk penawaran pelbagai jenis khidmat nasihat pakar yang melibatkan usaha bersepadu daripada pelbagai Kementerian dan agensi kerajaan (Ministry of Finance, 2015; Razak, 2013; SME Corp. Malaysia, 2014). Antaranya:

- Amanah Ikhtiar Malaysia, TEKUN Nasional, Majlis Amanah Rakyat (MARA) dan Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) yang menyediakan dana pembiayaan kepada usahawan Bumiputera dalam sektor PKS,
- Bank Negara Malaysia (BNM) yang menawarkan khidmat nasihat komprehensif berkaitan kewangan melalui Laman Informasi Nasihat dan Khidmat (LINK),

- Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) yang menyediakan khidmat nasihat teknikal berhubung dengan piawaian dan pensijilan,
- Kementerian Kemajuan Luar bandar dan Wilayah (KKLW) yang menumpukan pada usaha melengkapkan usahawan mikro luar bandar,
- Kementerian Perusahaan Perladangan dan Komoditi (MPIC) yang memberikan akses kepada khidmat nasihat teknikal dan amalan terbaik untuk perniagaan yang terbabit dalam perkayuan, minyak sawit, getah, koko, lada hitam dan tembakau,
- Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (MOA) yang menyediakan khidmat nasihat dan perundingan teknologi dalam berbagai-bagai jenis bidang pertanian, dan
- Kementerian Perdagangan Dalam Negeri, Koperasi dan Kepenggunaan (KPDNKK) menyediakan perkhidmatan kepada usahawan Bumiputera merentas semua sektor.

Terkini, Dana Pendidikan MARA diwujudkan bagi membiayai aktiviti latihan dan pendidikan keusahawanan dalam kalangan Bumiputera, Skim Permulaan Entrepreneur Baru Bumiputera (SUPERB) diperkenalkan bagi membantu usahawan baru dalam bidang-bidang yang berpotensi besar, dan Majlis Ekonomi Bumiputera (MEB), yang dianggotai oleh Perdana Menteri, Timbalannya serta beberapa menteri terlibat, ditubuhkan bagi menggantikan Majlis Tindakan Agenda Bumiputera sebagai satu strategi memperkasa komuniti *entrepreneur* Bumiputera. Selain itu, program syarikat bumiputera berprestasi tinggi (Teras) juga dilancarkan bagi mengenal pasti syarikat bumiputera yang berpotensi tinggi dan membantu syarikat untuk mencapai peningkatan perniagaan melalui penyediaan Dana Teras sebanyak 1.64 bilion dan 930 juta lagi dibawah skim jaminan modal kerja oleh Prokhas (Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU), 2015).

Hasil pelaksanaan program transformasi ekonomi yang terancang, Malaysia telah mencatatkan pertumbuhan ekonomi yang semakin kukuh, iaitu dengan perkembangan sekitar 5.1 dan 5.6 peratus masing-masing pada tahun 2011 dan 2012, dan sekitar 6.3 peratus pada separuh pertama 2014 (Ministry of Finance, 2015). Selaras dengan pertumbuhan ini, taraf sosioekonomi Bumiputera juga telah meningkat daripada purata pendapatan bulanan isi rumah sebanyak RM172 pada tahun 1970an kepada RM4457 pada tahun 2012, iaitu dengan peningkatan sekitar 2500 peratus dalam jangka masa 42 tahun (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2013; Razak, 2013). Selain itu, kadar kemiskinan Bumiputera juga menunjukkan penurunan, manakala pemilikan ekuiti syarikat korporat Bumiputera telah meningkat (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2013; Razak, 2013). Secara jelas, indikator-indikator ini telah menunjukkan bahawa usaha pembangunan sosioekonomi masyarakat Bumiputera telah menunjukkan sedikit kejayaan, namun belum mencapai tahap yang memuaskan (Zuki, 2013).

Namun begitu, jika dibandingkan dengan kaum lain di Malaysia, terutamanya kaum Cina, pembangunan sosioekonomi kaum Bumiputera masih jauh ketinggalan (Zuki, 2013). Pada tahun 2012, kaum Cina mencatatkan purata pendapatan bulanan yang lebih tinggi berbanding kaum Bumiputera, iaitu dengan kadar 1.43 kali ganda. Penglibatan masyarakat Bumiputera dalam aktiviti keusahawanan juga dikatakan masih tidak signifikan dengan pemilikan ekuiti sebanyak 10 peratus sahaja. Tambahan lagi, majoriti perusahaan milikan Bumiputera hanya sekadar berada pada tahap usahawan mikro atau kecil sahaja, yang mana keuntungan yang terhasil daripadanya tidak banyak memberi impak dalam mengubah taraf ekonomi Bumiputera (Razak, 2013; Zuki, 2013).

Di sebalik semua bantuan dan sokongan yang ditawarkan oleh kerajaan dan agensi-agensinya, pada asasnya, terpulanglah kepada inisiatif dan keberanian usahawan Bumiputera itu sendiri untuk menggunakan peluang dan seterusnya meningkatkan sumbangan mereka kepada perkembangan ekonomi negara. Sekiranya tiada inisiatif diambil oleh usahawan Bumiputera itu sendiri untuk memperkembangkan perniagaan mereka, maka usaha kerajaan untuk memastikan usahawan Bumiputera membangun sehingga ke tahap potensi maksimumnya akan tampak sia-sia. Memandangkan pemantauan keberkesanan terhadap usaha pembinaan kapasiti dan keupayaan usahawan Bumiputera berupaya membuat anjakan besar dalam memastikan kejayaan untuk memperkasa ekonomi Bumiputera, adalah penting untuk satu kajian dijalankan bagi meninjau sejauh mana usahawan Bumiputera dalam sektor PKS mempunyai daya tahan dan daya saing untuk menghadapi cabaran ekonomi global. Secara khususnya, bagi meningkatkan lagi sumbangan dan seterusnya mengukuhkan peranan PKS, adalah penting untuk dijalankan kajian bagi mengenalpasti kecenderungan dan usaha usahawan PKS, terutamanya usahawan Bumiputera, untuk mengembangkan perniagaan. Di samping itu, kajian juga perlu dijalankan untuk merangka satu model kejayaan usahawan bumiputera dengan menggunakan acuan usahawan bumiputera yang berjaya untuk dijadikan panduan kepada usahawan bumiputera baru untuk melakar kejayaan yang sama.

Mengekal dan mengembangkan sesebuah perniagaan adalah lebih sukar daripada memulakannya. Justeru, bagi menilai kejayaan sesebuah perniagaan, pengekalan dan perkembangan sesebuah perniagaan perlu dititikberatkan. Namun, berdasarkan pengkajian terhadap kajian-kajian lepas, kebanyakannya lebih mengarah kepada usaha menggalakkan pembentukan sesebuah perniagaan berbanding pengekalan sesebuah perniagaan (De Silva, 2010; Mappigau, Ir, & Maupa, 2012). Terlalu sedikit kajian yang cuba menangani isu bagaimana untuk usahawan mengekalkan dan memperkembangkan perniagaan mereka (Wiklund, Patzelt, & Shepherd, 2009).

Beberapa kajian yang mengkaji faktor penentu kepada pengekalan dan perkembangan sesebuah perniagaan memberi penekanan kepada pertumbuhan lampau, iaitu dengan menggunakan faktor keuntungan, bilangan pekerja dan tahun beroperasi sebagai kayu ukurnya (Wiklund, et al., 2009). Namun kini, perhatian semakin diberikan kepada kecenderungan dan usaha perkembangan perniagaan usahawan sebagai indikator utama dalam kajian-kajian bagi menentukan kejayaan sesebuah perniagaan. Berbanding pertumbuhan lampau, kecenderungan dan usaha perkembangan perniagaan berupaya memberi gambaran yang lebih tepat berhubung penerusan dan dinamik perniagaan (Kozan, Oksoy, & Ozsoy, 2012). Namun begitu, dalam kajian-kajian tersebut, konteks kajian lebih tertumpu kepada usaha perkembangan usahawan di negara-negara maju, berbanding negara-negara sedang membangun. Memandangkan, aktiviti ekonomi di negara membangun menjadi stimulus utama kepada pertumbuhan ekonomi dunia dan peri pentingnya untuk membangunkan pengetahuan keusahawanan global (Kozan, et al., 2012), pengkajian terhadap usaha perkembangan perniagaan oleh usahawan di negara-negara membangun adalah dituntut.

Berbanding negara-negara lain, pemahaman terhadap isu pembangunan usahawan di Malaysia menjadi semakin penting ekoran pertimbangan yang Malaysia adalah satu daripada negara yang paling pantas membangun di rantau Asia Tenggara (Ming & Siong, 2014). Apa yang lebih penting lagi adalah kenyataan oleh Zainol dan Ayadurai (2011) bahawa model keusahawanan barat tidak sesuai untuk pembangunan keusahawanan bumiputera di Malaysia, yang merupakan komuniti Islam dan masih diasingkan berdasarkan kelas dan status. Bumiputera turut menjadi

subjek penting untuk dikaji memandangkan kaum Bumiputera adalah populasi majoriti di Malaysia dengan peratusan 67.6 berdasarkan unjuran 2012, namun penglibatan mereka dalam aktiviti keusahawanan adalah tidak signifikan (Razak, 2013; Zuki, 2013). Maka, adalah kritikal untuk menjalankan satu kajian baru yang mengkaji usaha perkembangan perniagaan dalam kalangan usahawan bumiputera di Malaysia dengan menjadikan usahawan bumiputera yang berjaya sebagai model ikutan atau acuannya. Sehubungan itu, kajian ini dijalankan bagi mengukur tahap kecenderungan usahawan bumiputera berprestasi tinggi untuk merancang usaha bagi memperkembangkan perniagaan dan mengenal pasti jenis usaha yang cuba dilaksanakan oleh usahawan bumiputera untuk memperkembangkan perniagaan.

USAHA PERKEMBANGAN PERNIAGAAN DALAM SEKTOR PKS

Secara umumnya, pertumbuhan atau perkembangan didefinisikan sebagai perubahan saiz bagi satu tempoh masa (Dobbs & Hamilton, 2007). Pertumbuhan atau perkembangan perniagaan pula dirujuk sebagai kesediaan usahawan untuk meningkatkan bilangan pekerja dan jualan dalam tempoh lima tahun akan datang (Mappigau, et al., 2012). Pertumbuhan perniagaan sering dikaitkan dengan prestasi tinggi, peluang memperoleh ganjaran kewangan dan pulangan atas pelaburan, dan survival perniagaan dan menjadi pengukur kepada kelangsungan keusahawanan (Bustamam, 2010; Kozan, et al., 2012; David Pistrui, 2001; Welsch, Liao, Pistrui, Oksöy, & Huang, 2003).

Pemahaman yang menyeluruh tentang pertumbuhan PKS merupakan komponen penting dan kritikal dalam kajian keusahawanan. Ini adalah kerana kadar pertumbuhan PKS adalah lebih cepat berbanding firma besar (Cressy & Storey, 1996) dan menjadi pemangkin utama ke arah kepesatan dan kestabilan ekonomi sesebuah negara (Gupta, et al., 2013; Timmons & Stephen Spinelli, 2009).

Pertumbuhan PKS boleh diukur menggunakan pelbagai pendekatan (Delmar, Davidsson, & Gartner, 2003). Berdasarkan kajian-kajian lepas, usaha perkembangan perniagaan sering kali diukur menggunakan pertumbuhan lampau seperti keuntungan, bilangan pekerja dan tahun beroperasi (Wiklund, et al., 2009). Dapatan kajian oleh Delmar, et al. (2003) menunjukkan bahawa kebanyakan penyelidik yang menjalankan kajian terhadap pertumbuhan PKS cenderung untuk memilih peningkatan jualan, bilangan pekerja dan kombinasi kedua-duanya sebagai indikator yang mengukur pertumbuhan atau perkembangan perniagaan. Namun begitu, penyelidik dalam kajian-kajian terkini beranggapan bahawa penggunaan pertumbuhan lampau tidak berupaya untuk memberikan gambaran sebenar terhadap usaha perkembangan sesebuah perniagaan (Kozan, et al., 2012; Welsch, et al., 2003). Pistrui (1999) berpendapat bahawa pengukur yang memfokuskan kepada masa lalu hanya akan menghasilkan keputusan yang kurang tepat bagi menggambarkan kecenderungan usahawan untuk mengembangkan perniagaan. Menurutnya lagi, prestasi jualan, keuntungan, peningkatan bilangan pekerja dan nisbah kewangan sebenarnya gagal untuk mendedahkan gambaran sebenar perkembangan sesebuah perniagaan.

Selain itu, Freel dan Robson (2004) menegaskan yang faktor-faktor tersebut sebenarnya hanya berjaya menjelaskan apa yang terlibat dalam pertumbuhan sesebuah PKS, dan bukannya faktor-faktor yang menyumbang kepada pertumbuhan PKS. Ekoran itu, kebanyakan penyelidik terkini menyarankan agar kajian tentang pertumbuhan perniagaan mengambil kira kecenderungan dan usaha usahawan untuk memperkembangkan perniagaan sebagai indikator kepada pertumbuhan

perniagaan kerana ianya lebih bertepatan untuk menggambarkan dinamik perkembangan perniagaan (Kozan, et al., 2012; David Pistrui, 2001). Dengan meninjau dan menilai kecenderungan usahawan untuk menyediakan rancangan masa depan perniagaannya, kajian akan dapat memahami bagaimana usahawan memformulasikan pertumbuhan perniagaannya (Pistrui, 1999). Tambahan pula, kecenderungan keusahawanan adalah lebih realistik dalam menjelaskan pertumbuhan PKS dalam sektor yang berbeza-beza (Kozan, et al., 2012).

Meskipun sering dikaji sebagai faktor unidimensi (David Pistrui, 2001; Welsch, et al., 2003), kecenderungan dan usaha memperkembangkan perniagaan sebenarnya boleh dikelaskan kepada dua komponen utama, iaitu pertumbuhan sumber perolehan (*resource acquisition growth*) dan pertumbuhan pengembangan pasaran (*market expansion growth*) (Kozan, et al., 2012; Welsch, et al., 2003). Contoh usaha perkembangan di bawah komponen pertumbuhan sumber perolehan ialah menaiktaraf peralatan dan fasiliti, memberikan latihan kepada pekerja dan mendapatkan khidmat nasihat pakar; manakala bagi usaha perkembangan di bawah komponen pertumbuhan perkembangan pasaran termasuk menambah produk atau perkhidmatan baru, menjual kepada pasaran baru dan mengembangkan aktiviti promosi. Bagi mencapai pertumbuhan yang mapan, usahawan perlu merancang dan melaksanakan kedua-dua jenis pertumbuhan (Kozan, et al., 2012). Sehubungan itu, bagi kajian ini kecenderungan dan usaha usahawan untuk memperkembangkan perniagaan didefinisikan sebagai kecenderungan dan usaha usahawan untuk merancang dan melaksanakan perkembangan perniagaan yang merangkumi usaha mempertingkatkan sumber perolehan dan meluaskan pasaran (Kozan, et al., 2012; David Pistrui, 2001).

Meskipun usaha memperkembangkan sesebuah perniagaan dikatakan lebih penting berbanding usaha menapakkan perniagaan, masih terlalu sedikit kajian yang dijalankan bagi menjawab persoalan berhubung bagaimana untuk usahawan mengekalkan dan memperkembangkan perniagaan mereka (De Silva, 2010; Mappigau, et al., 2012; Wiklund, et al., 2009).

Dalam beberapa kajian yang mengkaji pengekal dan perkembangan sesebuah perniagaan, pertumbuhan lampau perniagaan termasuk keuntungan, bilangan pekerja dan tahun beroperasi sering dijadikan sebagai indikator pertumbuhan (Wiklund, et al., 2009). Namun kini, perhatian semakin diberikan kepada kecenderungan dan usaha perkembangan perniagaan usahawan sebagai indikator utama dalam kajian-kajian bagi menentukan kejayaan sesebuah perniagaan (David Pistrui, 2001; Welsch, et al., 2003). Berbanding pertumbuhan lampau, kecenderungan dan usaha perkembangan perniagaan didakwa sebagai berupaya memberi gambaran yang lebih tepat berhubung penerusan dan dinamik perniagaan (Kozan, et al., 2012). Namun begitu, dalam kajian-kajian tersebut, konteks kajian lebih tertumpu kepada usaha perkembangan usahawan di negara-negara maju, berbanding negara-negara sedang membangun. Memandangkan, aktiviti ekonomi di negara membangun menjadi stimulus utama kepada pertumbuhan ekonomi dunia dan peri pentingnya untuk membangunkan pengetahuan keusahawanan global (Kozan, et al., 2012), pengkajian terhadap usaha perkembangan perniagaan oleh usahawan di negara-negara membangun adalah dituntut.

Berbanding negara-negara lain, pemahaman terhadap isu pembangunan usahawan di Malaysia menjadi semakin penting ekoran pertimbangan yang Malaysia adalah satu daripada negara yang paling pantas membangun di rantau Asia Tenggara (Ming & Siong, 2014). Apa yang lebih penting lagi adalah kenyataan oleh Zainol dan Ayadurai (2011) bahawa model keusahawanan

barat tidak sesuai untuk pembangunan keusahawanan bumiputera di Malaysia, yang merupakan komuniti Islam dan masih diasingkan berdasarkan kelas dan status. Bumiputera turut menjadi subjek penting untuk dikaji memandangkan kaum Bumiputera adalah populasi majoriti di Malaysia dengan peratusan 67.6 berdasarkan unjuran 2012, namun penglibatan mereka dalam aktiviti keusahawanan adalah tidak signifikan (Razak, 2013; Zuki, 2013).

KAEDAH PENYELIDIKAN

Kajian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Direktori usahawan program Teras, yang diselenggarakan oleh Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU), Jabatan Perdana Menteri digunakan sebagai rangka pensampelan (sampling frame) bagi kajian ini. Pemilihan usahawan Bumiputera yang berdaftar dengan program Teras penting kerana mereka telah dikategorikan sebagai syarikat Bumiputera berprestasi tinggi yang secara langsung berkeupayaan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai rentetan perjalanan keusahawanan dalam kalangan usahawan Bumiputera di Malaysia. Seramai 250 orang usahawan bumiputera yang berdaftar dengan program Teras dipilih sebagai sampel. Jumlah ini ditentukan dengan mengambil kira amalan kajian lepas, keupayaan sampel untuk mewakili atau menggambarkan populasi dan juga *rule of thumb* bagi penggunaan teknik analisis data, iaitu Structural Equation Modeling. Pemilihan sampel bagi kajian ini dibuat menggunakan teknik persampelan berkelompok. Unit analisis kajian ini ialah pemilik perniagaan kerana kajian ini menilai faktor peribadi usahawan dan kecenderungan mereka untuk mengembangkan perniagaan.

Kajian ini dijalankan di Selangor dan Wilayah Persekutuan Kuala Lumpur kerana kedua-dua negeri tersebut mencatatkan bilangan usahawan Bumiputera yang paling ramai berdaftar dengan program Teras.

Jadual 1 Statistik Usahawan Teras Mengikut Negeri

Bil	Negeri	Bilangan Usahawan Bumiputera Berdaftar
1.	Selangor	207
2.	Wilayah Persekutuan KL	106
3.	Johor	56
4.	Sarawak	53
5.	Sabah	35
6.	Terengganu	26
7.	Kedah	23
8.	Pahang	23
9.	Negeri Sembilan	14
10.	Pulau Pinang	13
11.	Melaka	11

12. Perak	10
13. Kelantan	9
14. Perlis	2
Jumlah	588

Sumber: <http://www.teraju.gov.my/inisiatif/syarikat-bumiputera-berprestasi-tinggi/direktori/>

Kajian ini berbentuk tinjauan ke atas sampel dengan menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen untuk memperoleh data. Borang soal selidik ini dibahagikan kepada dua bahagian utama, iaitu A dan B. Bahagian A merangkumi soalan-soalan berkenaan dengan maklumat peribadi usahawan seperti jantina, umur dan tahap pengajian tertinggi, manakala Bahagian B merangkumi 17 soalan bagi mengukur kecenderungan dan usaha memperkembangkan perniagaan yang dirancang dan dilaksana oleh usahawan yang diadaptasi daripada *Entrepreneurial Profile Questionnaire* (EPQ) yang dibangunkan oleh Pistrui, Liao dan Welsch pada tahun 1998 (David Pistrui, 2001; D Pistrui, Welsch, & Liao, 1999). Bagi menjawab soalan-soalan di bahagian ini, responden diminta untuk menilai sejauh mana mereka bersetuju dengan kenyataan mengenai usaha perkembangan perniagaan berdasarkan skala Likert yang diberikan nilai 1 sebagai sangat tidak bersetuju sehingga nilai 7 sebagai sangat bersetuju.

Pengumpulan data dibuat menggunakan borang soal selidik tadbir sendiri. Borang-borang soal selidik ini diedarkan kepada usahawan terpilih menggunakan khidmat enumerator. Seramai 25 orang enumerator dilibatkan dalam kajian ini. Memandangkan adalah penting untuk melindungi kepentingan responden, kajian ini mengambil beberapa langkah untuk memastikan tingkah laku etika dipraktikkan dalam menjalankan penyelidikan ini. Pertama, penyelidik mengguna pakai prinsip penyertaan secara sukarela, iaitu responden diminta untuk melengkapkan soal selidik secara sukarela. Mereka juga turut dimaklumkan bahawa mereka mempunyai hak untuk tidak mengambil bahagian dalam kaji selidik dan boleh menamatkan penyertaan mereka pada bila-bila masa tanpa sebarang kesan yang boleh menjejaskan perniagaan mereka (Bhattacharjee, 2012; Saunders, Lewis, & Thornhill, 2009; Sekaran & Bougie, 2009). Kedua, berdasarkan prinsip anonimiti dan kerahsiaan, tiada pengenalan diri yang diperlukan pada borang soal selidik, dan responden telah memberi jaminan bahawa semua maklumat yang diberikan akan dianggap rahsia dan diselenggara dengan ketat untuk semata-mata digunakan bagi tujuan penyelidikan (Bhattacharjee, 2012; Saunders, et al., 2009; Sekaran & Bougie, 2009). Ketiga, responden disediakan beberapa maklumat mengenai penyelidikan, terutamanya status penyelidik dan peranan, serta tujuan penyelidikan, untuk menghilangkan kegusaran yang mungkin menghalang responden untuk mengambil bahagian dalam kaji selidik (Bhattacharjee, 2012; Greener, 2008).

Statistik deskriptif digunakan bagi memerihail maklumat latar belakang responden. Analisis yang digunakan adalah Frequencies, iaitu bagi memperoleh kekerapan dan peratusan bagi setiap data responden. Selain itu, statistik deskriptif menggunakan arahan deskriptif juga dijalankan bagi mendapatkan min dan sisihan piawai bagi setiap pemboleh ubah yang dikaji. Analisis ini dijalankan bagi memenuhi objektif dua objektif kajian, iaitu mengukur tahap kecenderungan usahawan bumiputera untuk merancang usaha bagi memperkembangkan perniagaan, dan mengenal pasti

jenis usaha yang cuba dilaksanakan oleh usahawan bumiputera untuk memperkembangkan perniagaan.

DAPATAN KAJIAN

Profil Responden dan Perniagaan

Sebanyak 250 borang soal selidik telah diedarkan oleh enumerator kepada responden yang dipilih menggunakan kaedah persampelan berkelompok. Daripada 250 borang soal selidik yang diedar, hanya 134 borang soal selidik berupaya dikutip semula, iaitu bersamaan dengan kadar respons 53.6 peratus. Walau bagaimanapun, 8 maklum balas yang diterima telah diabaikan kerana sama ada lebih daripada 10 peratus soalan telah tidak dijawab atau jawapan yang sama diberikan untuk semua soalan (Hair et al. 2010). Oleh itu, hanya 126 respon responden yang sah digunakan untuk analisis, iaitu mewakili kadar respon sebanyak 50.4 peratus.

Daripada keseluruhan responden, majoriti terdiri daripada usahawan lelaki, iaitu seramai 117 orang (92.86%), manakala bilangan usahawan wanita hanya seramai sembilan orang sahaja (7.14%). Daripada segi umur, purata umur responden ialah 48.26 tahun, di mana kebanyakan responden berada dalam lingkungan 50-59 tahun, iaitu seramai 56 orang (44.4%), diikuti oleh responden yang berumur 40-49 tahun seramai 38 orang (30.2%) dan selebihnya berumur 30-39 tahun seramai 20 orang (15.9%) dan lebih daripada 60 tahun seramai 12 orang (9.52%). Taburan responden mengikut tahap pendidikan tertinggi pula menunjukkan majoriti usahawan mempunyai pendidikan ijazah sarjana muda, iaitu seramai 74 orang atau sekitar 58.7 peratus, manakala selebihnya mempunyai pendidikan taraf PhD/Sarjana (41.3%). Selain itu, kebanyakan usahawan mempunyai perniagaan dalam sektor perniagaan, iaitu seramai 46 orang (36.5%), diikuti oleh sektor teknologi maklumat yang mencatatkan seramai 38 orang usahawan (30.2%) dan perkilangan seramai 20 orang (15.9%).

Keputusan Analisis

Dalam analisis ini, semua skala bagi mengukur konstruk yang dikaji dinilai konsistensinya. Secara umumnya, skala konstruk dengan nilai alpha Cronbach yang lebih besar daripada nilai cadangan 0.7 adalah dianggap mempunyai kebolehpercayaan yang sesuai atau mencukupi (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010). Dapatan analisis kebolehpercayaan ke atas faktor usaha perkembangan perniagaan menunjukkan nilai Cronbach 0.920. Maka, dapatlah disimpulkan bahawa skala yang digunakan bagi mengukur konstruk yang dikaji mempunyai konsistensi atau kebolehpercayaan yang mencukupi.

Jadual di bawah memaparkan nilai min dan sisihan piawai bagi usaha memperkembangkan perniagaan. Min bagi setiap item berada dalam julat 4.69 hingga 6.23, dan nilai min keseluruhan adalah 5.53 dengan sisihan piawai 1.357. Maka, tahap kecenderungan dan usaha usahawan bumiputera berprestasi tinggi untuk memperkembangkan perniagaan mereka adalah tinggi. Justeru, bagi menjelaskan objektif kajian yang pertama, dapatan kajian menunjukkan bahawa usahawan bumiputera berprestasi tinggi mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk merancang usaha bagi memperkembangkan perniagaan.

Bagi menjelaskan objektif kajian yang kedua, iaitu untuk mengenal pasti jenis usaha yang cuba dilaksanakan oleh usahawan bumiputera berprestasi tinggi untuk memperkembangkan perniagaan, perbandingan min dijalankan bagi semua 17 item. Berdasarkan dapatan yang ditunjukkan dalam Jadual 4.1, usahawan bumiputera berprestasi tinggi cenderung untuk memperkembangkan perniagaan mereka dengan menambah produk atau perkhidmatan baru (min=6.23, sisihan piawai=1.301). Ini diikuti dengan usaha menaiktaraf sistem komputer (min=5.85, sisihan piawai=0.899) dan menambah ruang operasi (min=5.85, sisihan piawai=1.573). Selain itu, usahawan turut merancang dan menggerakkan usaha dengan meneroka pasaran baru (min=5.77, sisihan piawai=1.008) dan memastikan operasi semasa dilakukan dengan berbantuan komputer (min=5.77, sisihan piawai=1.013).

Jadual 2 Min dan Sisihan Piawai bagi Usaha Perkembangan Perniagaan

Item	Min	Sisihan Piawai
<i>A1. Menambah produk atau perkhidmatan baru.</i>	6.23	1.301
<i>A7. Menaik taraf sistem komputer.</i>	5.85	0.899
<i>A3. Menambah ruang operasi.</i>	5.85	1.573
<i>A2. Menjual kepada pasaran baru.</i>	5.77	1.008
<i>A6. Pengkomputeran operasi semasa.</i>	5.77	1.013
<i>A13. Mereka bentuk semula kaedah operasi.</i>	5.77	1.015
<i>A9. Memperluaskan kemudahan semasa.</i>	5.77	1.092
<i>A17. Memperluaskan skop aktiviti operasi.</i>	5.77	1.166
<i>A16. Menyelidik pasaran baru.</i>	5.77	1.481
<i>A4. Mengembangkan saluran pengedaran.</i>	5.54	1.330
<i>A5. Memperolehi peralatan baru.</i>	5.46	1.050
<i>A10. Menambah pekerja khusus.</i>	5.46	1.266
<i>A14. Mendapatkan pembiayaan tambahan.</i>	5.23	1.641
<i>A8. Mengganti peralatan sedia ada.</i>	5.15	1.463
<i>A12. Menawarkan latihan luar tapak kepada pekerja.</i>	5.15	1.676
<i>A15. Mendapatkan nasihat profesional.</i>	4.77	1.536
<i>A11. Mereka bentuk semula susun atur.</i>	4.69	1.548
Total	5.53	1.357

PERBINCANGAN, IMPLIKASI DAN LIMITASI

Kajian ini dijalankan bagi menilai tahap kecenderungan usahawan bumiputera berprestasi tinggi untuk merancang usaha bagi memperkembangkan perniagaan, dan jenis usaha yang cuba dilaksanakan oleh usahawan bumiputera berprestasi tinggi untuk memperkembangkan perniagaan. Analisis ke atas data yang dikumpul daripada 126 usahawan bumiputera berprestasi tinggi dijalankan dengan menggunakan analisis perbandingan min.

Dapatan kajian menunjukkan bahawa secara keseluruhannya, usaha bumiputera berprestasi tinggi mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk merancang dan melaksanakan usaha memperkembangkan perniagaan mereka. Memandangkan responden merupakan usahawan berprestasi tinggi, iaitu usahawan bumiputera yang perniagaannya mempunyai potensi yang tinggi untuk berkembang maju melangkaui pasaran tempatan dalam tempoh lima hingga sepuluh tahun akan datang (Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU), 2015), maka keputusan ini adalah dijangkakan. Justeru, usahawan bumiputera berprestasi tinggi berupaya menjadi model ikutan terbaik kepada para usahawan bumiputera dalam sektor PKS dalam usaha untuk memperkembangkan perniagaan.

Kajian ini menyenaraikan sebanyak 17 usaha perkembangan perniagaan sebagaimana yang dicadangkan oleh model Barat (David Pistrui, 2001; D Pistrui, et al., 1999). Berdasarkan senarai tersebut, usahawan bumiputera berprestasi tinggi lebih cenderung untuk memperkembangkan perniagaan mereka dengan menambah produk atau perkhidmatan baru, menaiktaraf sistem komputer, menambah ruang operasi, meneroka pasaran baru dan memastikan operasi semasa dilakukan dengan berbantuan komputer. Berdasarkan dapatan ini, usahawan bumiputera berprestasi tinggi merancang dan melaksanakan usaha perkembangan berteraskan kepada pertumbuhan sumber perolehan (*resource acquisition growth*) dan pertumbuhan pengembangan pasaran (*market expansion growth*) (Kozan, et al., 2012; David Pistrui, 2001; Welsch, et al., 2003). Namun, dapatan kajian jelas menunjukkan bahawa usahawan bumiputera berprestasi tinggi lebih cenderung untuk mensasarkan kepada usaha perkembangan yang berteraskan pertumbuhan pengembangan pasaran, terutamanya dengan menambah produk atau perkhidmatan baru. Ini bertepatan dengan pendekatan pemasaran yang mencadangkan agar usaha perkembangan perniagaan perlu disasarkan kepada pengubahsuaian produk, iaitu menggunakan strategi lanjutan produk, penyesuaian produk dan ciptaan produk baru (Kotler & Keller, 2016).

Bagi memastikan usahawan Bumiputera dalam sektor Perusahaan Kecil Dan Sederhana (PKS) berupaya untuk memberi sumbangan kepada pertumbuhan ekonomi negara, setiap usahawan Bumiputera adalah dituntut untuk merancang dan berusaha untuk memperkembangkan perniagaan mereka. Berdasarkan konteks, senario dan cabaran persekitaran lokal (Malaysia), usahawan Bumiputera boleh mencontohi pendekatan perkembangan usahawan bumiputera berprestasi tinggi, iaitu dengan mensasarkan kepada usaha perkembangan yang berteraskan pertumbuhan pengembangan pasaran (*market expansion growth*), dan diikuti dengan pertumbuhan sumber perolehan (*resource acquisition growth*). Secara spesifiknya, usaha perkembangan lebih difokuskan kepada usaha menambah produk atau perkhidmatan baru, menaiktaraf sistem komputer, menambah ruang operasi, meneroka pasaran baru dan memastikan operasi semasa dilakukan dengan berbantuan komputer.

Dapatan kajian ini mempunyai implikasi penting kepada usahawan dan pihak-pihak yang berkepentingan untuk membangunkan usahawan yang berdaya maju dan berdaya saing. Melalui pendedahan terhadap rancangan perkembangan usahawan bumiputera berprestasi tinggi, usahawan Bumiputera berupaya mengetahui prioriti satu-satu bentuk usaha perkembangan. Justeru, mereka berupaya membuat perancangan perkembangan yang lebih tepat dan bersesuaian dengan landskap operasi perniagaan. Melalui usaha perkembangan yang terancang dan tepat, secara tidak langsung, usahawan bumiputera berupaya memberikan sumbangan ketara kepada KDNK negara dan membuat anjakan dalam status perniagaan dan bukannya hanya berada di takuk sedia ada. Bagi agensi-agensi kerajaan dan swasta, dapatan kajian ini berupaya membantu untuk mengenal pasti

usahawan dan perniagaan yang berpotensi tinggi untuk berkembang maju. Dengan itu, bantuan daripada segi kewangan dan bukan kewangan dapat disalurkan kepada perniagaan yang tepat, pada masa yang sesuai dengan kadar yang menepati keperluan. Berdasarkan dapatan kajian ini, agensi-agensi juga beroleh manfaat melalui perancangan program-program pembangunan PKS yang lebih berkesan. Selain itu, dapatan kajian ini turut memberikan maklumat berguna kepada pihak-pihak berkepentingan lain terutamanya institusi pengajian tinggi. Sebagai contoh, modul pengajaran dan latihan dapat dirangka secara berkesan dalam usaha membangunkan potensi usahawan Bumiputera agar dapat berkembang maju melangkaui pasaran tempatan.

Walaupun kajian ini menyumbang kepada pemahaman terhadap usaha memperkembangkan perniagaan dalam kalangan usahawan bumiputera di Malaysia, seperti dalam mana-mana penyelidikan yang lain, dapatan kajian ini adalah terhad dan terbatas oleh beberapa faktor. Dalam usaha untuk memperbaiki rangka kerja yang dicadangkan, adalah dicadangkan agar batasan-batasan yang digariskan dalam kajian ini ditangani dalam penyelidikan lain pada masa akan datang. Kajian ini melibatkan sampel yang terdiri daripada 126 usahawan bumiputera berprestasi tinggi di dua buah negeri (Selangor dan Kuala Lumpur) di Malaysia. Maka, dengan menggunakan sampel yang agak kecil, kesahihan dan generalisasi dapatan kajian ini adalah terhad kepada populasi yang dikaji sahaja. Bagi mengesahkan kesahihan model dan meluaskan generalisasi, replikasi kajian ini adalah sangat diperlukan, iaitu dengan melibatkan saiz sampel yang lebih besar.

PENGHARGAAN

Sokongan kewangan dari Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI) melalui Geran Penyelidikan amatlah dihargai.

RUJUKAN

- Bhattacharjee, A. (2012). *Social Science Research: Principles, Methods, And Practices* (2nd edition ed.). Zurich, Switzerland: Creative Commons Attribution.
- Bustamam, U. S. A. (2010). Entrepreneurial Growth Process of Malay Entrepreneurs-A Malaysian. *International Journal of Business and Social Science*, 1(3).
- Cressy, R., & Storey, D. J. (1996). Small Business Risk: A Firm Bank Perspectives *Working paper no. 39*. Coventry: Warwick SME Centre. University of Warwick.
- De Silva, R. L. (2010). Business Start-up and Growth Motives of Entrepreneurs: A case in Bradford, United Kingdom. *Manchester Business School Working Paper, 597*. Retrieved from <http://www.mbs.ac.uk/research/workingpapers/>
- Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the high-growth firm. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 189-216.

- Dobbs, M., & Hamilton, R. T. (2007). Small business growth: recent evidence and new directions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(5), 296-322. doi: doi:10.1108/13552550710780885
- Freel, M. S., & Robson, P. J. (2004). Small firm innovation, growth and performance evidence from Scotland and Northern England. *International Small Business Journal*, 22(6), 561-575.
- Greener, S. (2008). Business Research Methods Retrieved from www.bookboon.com
- Gupta, P. D., Guha, S., & Krishnaswami, S. S. (2013). Firm growth and its determinants. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2(1), 1-14.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis: A global perspective* (7th edition ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education Inc.
- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2013). Pendapatan isi rumah meningkat, kadar kemiskinan berkurangan. Retrieved from http://www.statistics.gov.my/portal/index.php?view=article&catid=129%3Aonline-publications&id=2230%3Anewsletter-2013-bphpp&tmpl=component&print=1&layout=default&page=&option=com_content&lang=bn
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Framework for Marketing Management* (6th ed.). Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Kozan, M. K., Oksoy, D., & Ozsoy, O. (2012). Owner sacrifice and small business growth. *Journal of World Business*, 47(3), 409-419.
- Mappigau, P., Ir, S., & Maupa, H. (2012). Entrepreneurial intention and small business growth: An empirical study of small food processing enterprises in South Sulawesi, Indonesia. *International Journal of Business and Social Research*, 2(4), 237-248.
- Ming, W. Y. T., & Siong, C. C. (2014). Towards strengthening the development of women entrepreneurship in Malaysia. *Gender in Management: An International Journal*, 29(7), 432-453.
- Ministry of Finance. (2015). Laporan ekonomi 2014/2015. Putrajaya: Kementerian Kewangan Malaysia.
- Pistrui, D. (2001). *Growth intentions and expansion plans of new entrepreneurs in transforming economies: An investigation into family dynamics, entrepreneurship and enterprise development*. PhD in Business Administration, Universitat Autònoma de Barcelona, Spain, Bellaterra.
- Pistrui, D., Welsch, H. P., & Liao, J. (1999). *A Factor-Analytic Framework for Operationalizing Expansion Plans*. Paper presented at the Annual Conference of the US Association for Small Business and Entrepreneurship, Clearwater, Florida.
- Razak, N. (2013, 14 September). Teks ucapan PM Majlis Pemerkasaan Ekonomi Bumiputera, *Berita Harian*. Retrieved from

<http://www2.bharian.com.my/bharian/articles/TeksucapanPMMajlisPemeriksaanEkonomiBumiputera/Article>

- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students* (5th edition ed.). Essex: Pearson Education Limited.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2009). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach* (5th edition ed.). West Sussex, UK: John Wiley & Sons Ltd.
- SME Corp. Malaysia. (2014). Program pembangunan PKS pada tahun 2014.
- Timmons, J. A., & Stephen Spinelli, J. (2009). *New Venture Creation: entrepreneurship for the 21st century* (8th ed. ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Unit Peneraju Agenda Bumiputera (TERAJU). (2015). Program Syarikat Bumiputera Berprestasi Tinggi (Teras). Retrieved from <http://www.teraju.gov.my/teras/>
- Welsch, H., Liao, J., Pistrui, D., Oksöy, D., & Huang, W. (2003). *Entrepreneurial Commitment, Sacrifice, Motivations And Growth Aspirations Of Chinese Entrepreneurs*. Paper presented at the The U.S.Association for Small Business and Entrepreneurship Conference, Hilton Head, SC.
- Wiklund, J., Patzelt, H., & Shepherd, D. (2009). Building an integrative model of small business growth. *Small Business Economics*, 32(4), 351-374. doi: 10.1007/s11187-007-9084-8
- Zainol, F. A., & Ayadurai, S. (2011). Entrepreneurial Orientation and Firm Performance: The Role of Personality Traits in Malay Family Firms in Malaysia. *International Journal of Business and Social Science*, 2(1), 59-71.
- Zuki, N. Z. M. (2013). Cabaran dan halangan membangunkan usahawan Bumiputera berjaya. Retrieved from <http://azlanyusof.blogspot.com/2013/03/cabaran-dan-halangan-membangunkan.html>