UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

KEJAYAAN PERNIAGAAN KHADIJAH BINT KHUWAYLID: ANALISIS TERHADAP USAHAWAN WANITA KREDIT MIKRO DI AMANAH IKHTIAR MALAYSIA (AIM)

FATIMAH SALWA BINTI ABD. HADI

TESIS INI DIKEMUKAKAN UNTUK MEMENUHI KEPERLUAN BAGI IJAZAH DOKTOR FALSAFAH

JABATAN SYARIAH DAN EKONOMI
AKADEMI PENGAJIAN ISLAM
UNIVERSITI MALAYA
KUALA LUMPUR

2013

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

ABSTRAK

Program Pembiayaan kredit mikro merupakan alat berkesan signifikan dan diiktiraf Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu untuk membasmi kemiskinan. Program ini menawarkan akses modal kepada usahawan berserta perkhidmatan tambahan lain yang diperlukan untuk pembangunan usahawan. Di Malaysia, program ini ditawarkan oleh banyak pihak termasuk Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) selaku institusi perintis sejak tahun 1987. Institusi ini didapati telah berjaya merealisasikan objektif penubuhan berdasarkan statistik usahawan yang dilahirkan dengan sebilangan daripadanya bergelar jutawan. Berdasarkan pencapaian ini, maka objektif kajian ini adalah untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan tersebut. Memandangkan pembiayaan AIM cenderung kepada usahawan wanita, maka faktor-faktor yang dikaji adalah berorientasikan faktor kejayaan perniagaan Khadijah Bint Khuwaylid. Bagi mencapai objektif ini, seramai 415 orang usahawan wanita Muslim yang mendapat pembiayaan daripada AIM dipilih sebagai responden kajian. Kaedah borang soal selidik digunakan bagi mendapatkan data analisis hubungan kejayaan usahawan ini dengan faktor kejayaan perniagaan Khadijah. Dalam kajian ini, sebanyak 13 faktor kejayaan yang dikategorikan kepada faktor dalaman dan luaran diregresi terhadap dua pemboleh ubah kajian iaitu prestasi kewangan dan bukan kewangan. Hasil analisis kajian, terdapat 7 faktor yang menunjukkan hubungan positif dan signifikan yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan kredit mikro. Faktor-faktor tersebut adalah amalan pengurusan, penglibatan keluarga, pengalaman lepas, pendidikan, penglibatan kerajaan, sumber modal dan usia perusahaan. Berdasarkan kategori faktor pula, kajian mendapati kedua-dua pemboleh ubah bersandar dipengaruhi oleh faktor luar berbanding dalaman iaitu sumber modal dan penglibatan kerajaan. Bagi faktor dalaman pula, usia perusahaan ditentukan sebagai faktor penting kepada prestasi kewangan manakala penglibatan keluarga bagi prestasi bukan kewangan. Selain daripada itu, kajian ini turut menunjukkan bahawa status usahawan mempengaruhi kedua-dua pemboleh ubah kajian. Hasil ujian-*t* mendapati bahawa status usahawan yang bersuami mempunyai prestasi yang lebih baik daripada ibu tunggal. Berdasarkan dapatan kajian, beberapa cadangan turut diketengahkan berserta batasan kajian yang mengandungi prospek penyelidikan yang boleh dijalankan pada masa akan datang.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

ABSTRACT

Microcredit financing program is a significant effective tool of poverty eradication that is highly recognized by the United Nations. This program offers access to capital and other services needed for entrepreneurial development. In Malaysia, several organizations such as AIM that is recognized as pioneer institution since 1987 are offering microcredit financing service. This institution has been found of achieving its objective of establishment based on the statistical number of successful entrepreneurs they have produced. Indeed, some of the entrepreneurs they produced have risen to reach the status of millionaire. Based on this upshot, the objective of this study is to analyze the factors that affect the success of their entrepreneurs. Since almost all participant of AIM are women, this study therefore explores the factors based on the business success factor of Khadijah Bint Khuwaylid. Survey method is used to obtain the data upon which analysis toward the relationship of the entrepreneurs' success and the business success factor based on Khadijah model. This study comprises 13 success factors that are categorized into internal and external factors and the regression analysis is conducted on two variables namely financial and non-financial performance. The result of the study revealed 7 factors that have positive and significant relationship to the financial and non-financial performance of micro credit entrepreneurs. These factors include the management practices, family involvement, experience, education, government involvement, source of capital and size of enterprise. Based on the categorical factor, it is found that, the two dependent variables are more influenced by external rather than internal factor specifically the capital resources and government involvement. Regarding the internal factor, the enterprise age is recognized as an important factor for financial performance and family involvement for non-financial performance. Besides that, the study also indicated that the status of entrepreneurs is affected by both variables. According to the *t*-test result, the married entrepreneurs have better performance compared to the single mother. Based on the findings, some recommendations are proposed with the limitations of this study that suggest possible prospect for future research.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

ISI KANDUNGAN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

MUKA SURAT

PENGAKUAN ii

ABSTRAK iii

ABSTRACT iv

PENGHARGAAN v

ISI KANDUNGAN vi

SENARAI RAJAH xiii

SENARAI JADUAL xiv

BAB 1: PENGENALAN

1.1 Latar Belakang Kajian 1

1.2 Pernyataan Masalah Kajian 9

1.3 Persoalan Kajian 12

1.4 Objektif Kajian 13

1.5 Skop Kajian 14

1.6 Kepentingan Dan Sumbangan Kajian 17

1.7 Penyusunan Tesis 19

BAB 2: KHADIJAH BINT KHUWAYLID DAN KONSEP KAJIAN

2.1 Pendahuluan 22

2.2 Khadijah Binti Khuwaylid 22

2.2.1 Biografi 22

2.2.2 Keperibadian Khadijah Binti Khuwaylid 24

2.2.3 Perkahwinan Khadijah dengan Nabi Muhammad 26

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

	2.2.4 Perniagaan Khadijah	34
	2.2.5 Kedatangan Islam	39
	2.2.6 Keadaan Mekah dan masyarakat Arab pada zaman Khadijah	41
2.3	Usahawan Dan Keusahawanan	58
	2.3.1 Definisi Usahawan dan Keusahawanan	58
	2.3.2 Jenis Usahawan	65
	2.3.3 Kepentingan Usahawan Dan Keusahawanan	66
	2.3.4 Perkembangan Keusahawanan Di Malaysia	68
2.4	Perusahaan Mikro, Kecil Dan Sederhana (PMKS)	71
	2.4.1 Definisi Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana	72
	2.4.2 Jenis Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana	75
	2.4.3 Kepentingan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana	77
	2.4.4 Perkembangan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana Di Malaysia	79
	2.4.5 Masalah Dalam Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana	83
2.5	Pembiayaan Kredit Mikro	85
	2.5.1 Definisi Pembiayaan Kredit Mikro	86
	2.5.2 Kepentingan Pembiayaan Kredit Mikro	88
	2.5.3 Perkembangan Pembiayaan Kredit Mikro	90
2.6	Pelaksanaan Pembiayaan Kredit Mikro Di Amanah Ikhtiar Malaysia	95
	2.6.1 Pengenalan	95
	2.6.2 Sejarah Amanah Ikhtiar Malaysia	96
	2.6.3 Produk dan Perkhidmatan Amanah Ikhtiar Malaysia	99
	2.6.4 Struktur Penyeliaan Dan Pemantauan	107
	2.6.5 Jangkauan dan Pengupayaan Sahabat AIM	109

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

2.7 Kesimpulan 113

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

BAB 3: SOROTAN KAJIAN LEPAS

3.1 Pendahuluan 115

3.2 Prestasi 115

3.2.1 Definisi dan Kepentingan Prestasi 115

3.2.2 Pengukuran Prestasi 116

3.2.3 Hubungan di Antara Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan 123

3.2.4 Kejayaan Perniagaan Khadijah: Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan 123

3.3 Faktor Kejayaan Perniagaan Khadijah Bint Khuwaylid 129

3.3.1 Ciri-ciri Pemilik 130

3.3.2 Amalan Pengurusan Perusahaan 137

3.3.3 Pengalaman Lepas 146

3.3.4 Budaya Masyarakat Sekitar 150

3.3.5 Penglibatan dan Sokongan Pemerintah 153

3.3.6 Penglibatan dan Sokongan Keluarga 159

3.3.7 Sumber Modal 160

3.3.8 Sumber Manusia 165

3.3.9 Amalan Nilai-nilai Agama 169

3.3.10 Saiz Perusahaan 177

3.3.11 Usia Perusahaan 179

3.3.12 Penubuhan Perusahaan 181

3.3.13 Pendidikan 182

3.4 Faktor Kejayaan Khadijah: Kajian Pada Masa Kini 187

3.4.1 Ciri-ciri Pemilik 187

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

3.4.2 Amalan Pengurusan 195
3.4.3 Pengalaman Lepas 201
3.4.4 Budaya Masyarakat Sekitar 204
3.4.5 Penglibatan Kerajaan 209
3.4.6 Penglibatan Keluarga 216
3.4.7 Sumber Modal: Pembiayaan Kredit Mikro 222
3.4.8 Sumber Manusia 228
3.4.9 Amalan Nilai-nilai Agama 232
3.4.10 Saiz Perusahaan 241
3.4.11 Usia Perusahaan 246
3.4.12 Penubuhan Perusahaan 250
3.4.13 Pendidikan 251
3.5 Faktor Dalaman dan Luaran 255
3.6 Khadijah Binti Khuwaylid dan Usahawan Amanah Ikhtiar Malaysia: Persamaan dan Perbezaan 257
3.7 Usahawan Ibu Tunggal 261
3.8 Rumusan 262

BAB 4: METODOLOGI KAJIAN

4.1 Pendahuluan 263
4.2 Kerangka kajian 263
4.2.1 Prestasi Kewangan 264
4.2.2 Prestasi bukan kewangan 265
4.2.3 Ciri-ciri Pemilik 266
4.2.4 Amalan Pengurusan Perusahaan 267
4.2.5 Pengalaman Lepas 268

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

4.2.6 Budaya Masyarakat Sekitar 269
4.2.7 Penglibatan Kerajaan 270
4.2.8 Penglibatan Keluarga 271
4.2.9 Sumber Modal: Program Kredit Mikro 272
4.2.10 Sumber Manusia 273
4.2.11 Amalan Nilai-nilai Agama 275
4.2.12 Saiz Perusahaan 276
4.2.13 Usia Perusahaan 278
4.2.14 Penubuhan Perusahaan 278
4.2.15 Pendidikan 279
4.3 Kaedah Penyelidikan Kuantitatif 280
4.4 Populasi, Sampel dan Prosedur Persampelan 282
4.4.1 Populasi Kajian 282
4.4.2 Sampel dan Prosedur Persampelan 288
4.5 Tempoh Kajian 293
4.6 Kadar Respons dan '*Non-Respons Bias*' 293
4.7 Instrumen 294
4.7.1 Prosedur Pembinaan Instrumen 295
4.7.2Instrumen: Borang Soal Selidik 296
4.8 Kajian Rintis 299
4.9 Kesahan dan Kebolehpercayaan 302
4.9.1 Kesahan 302
4.9.2 Kebolehpercayaan 306
4.10 Prosedur Pengumpulan Data Kuantitatif 309
4.11 Prosedur Penganalisisan Data 312
4.11.1 Pengekodan dan Pembersihan Data 312

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

4.11.2 Analisis Data Kuantitatif 313

4.12 Kesimpulan 327

BAB 5 DAPATAN KAJIAN

5.1 Pendahuluan 328

5.2 Analisis Deskriptif 329

5.2.1 Profil Responden 329

5.2.2 Maklumat Perusahaan Responden 334

5.2.3 Maklumat Pembiayaan Kredit Mikro 341

5.2.4 Pemboleh ubah 347

5.3 Analisis Inferensi 373

5.3.1 Transformasi Data (Analisis Faktor) 373

5.3.2 Hubungan di antara Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan 377

5.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Prestasi Kewangan Dan Bukan Kewangan 380

5.3.4 Perbandingan di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal 397

5.4 Kesimpulan 407

BAB 6: PERBINCANGAN, RUMUSAN DAN CADANGAN

6.1 Pendahuluan 409

6.2 Perbincangan Dapatan Kajian 409

6.2.1 Kejayaan Perniagaan Khadijah: Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan 409

6.2.2 Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan Usahawan AIM 411

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

6.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kejayaan 413

6.2.4 Faktor Dalaman dan Luaran 432

6.2.5 Prestasi Usahawan yang Bersuami dan Ibu Tunggal 433

6.3 Rumusan 436

6.4 Cadangan dan Implikasi Kajian 439

6.4.1 Usahawan 439

6.4.2 Ibu Tunggal 442

6.4.3 Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) 443

6.4.4 Pihak Kerajaan 446

6.4.5 Penyelidik 447

6.5 Kesimpulan 448

BIBLIOGRAFI 449

LAMPIRAN 471

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

SENARAI RAJAH

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

MUKA SURAT

Rajah 2.1. Sumbangan PMKS Kepada KDNK Mengikut Aktiviti Ekonomi Utama 82

Rajah 4.1. Kerangka Penyelidikan 264

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

SENARAI JADUAL

MUKA SURAT

Jadual 1.1. Maklumat Umum dan Pembiayaan Amanah Ikhtiar Malaysia 6

Jadual 2.1. Ringkasan Biografi Khadijah Bint Khuwaylid 24

Jadual 2.2. Definisi PMKS Berdasarkan Bilangan Pekerja 74

Jadual 2.3. Definisi PMKS Berdasarkan Jumlah Jualan Tahunan 75

Jadual 2.4. Jumlah PMKS Mengikut Negeri dan Saiz 79

Jadual 2.5. Jumlah PMKS Berdasarkan Sektor dan Saiz 81

Jadual 2.6. Ringkasan Definisi Kredit Mikro 88

Jadual 2.7. Perkembangan Pelaksanaan Program Pembiayaan Kredit mikro (1997- 2010) 91

Jadual 2.8. Perbandingan Kawasan Penerima Kredit Mikro (2010) 92

Jadual 2.9. Ringkasan Sejarah Penubuhan Amanah Ikhtiar Malaysia 99

Jadual 2.10. Perbezaan dan Persamaan Skim Pembiayaan di Amanah Ikhtiar Malaysia 100

Jadual 2.11. Skim Pembiayaan Ikhtiar (SPI) 103

Jadual 2.12. Program Kewangan Mikro Bandar (PKMB) 104

Jadual 2.13. Ringkasan Aliran Proses Penyeliaan dan Komunikasi Operasi AIM 108

Jadual 2.14. Aliran Penyeliaan Operasi di Peringkat Cawangan 108

Jadual 2.15 Agenda Mesyuarat Pusat Setiap Minggu 111

Jadual 3.1. Pusat-pusat Perdagangan Arab Masa Jahiliah 158

Jadual 3.2. Senarai Faktor Kejayaan Perniagaan Khadijah 186

Jadual 3.3. Perbezaan di antara Khadijah dan Usahawan AIM 260

Jadual 4.1. Penentuan Saiz Sampel 290

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 4.2. Struktur Soal Selidik 299

Jadual 4.3. Nilai Koefisien Alpha Dalam Kajian Rintis dan Sebenar 309

Jadual 4.4. Penentuan Tahap Pemboleh Ubah Berdasarkan Petunjuk Skor Min 314

Jadual 4.5. Ringkasan Saiz Pekali dan Kekuatan Korelasi 320

Jadual 5.1. Profil Responden 330

Jadual 5.2. Maklumat Perusahaan Responden 335

Jadual 5.3. Sambungan 336

Jadual 5.4. Maklumat Pembiayaan Kredit Mikro 342

Jadual 5.5. Sambungan 343

Jadual 5.6. Statistik Deskriptif Ciri-ciri Pemilik 348

Jadual 5.7 . Statistik Deskriptif Budaya Masyarakat Sekitar 349

Jadual 5.8. Statistik Deskriptif Amalan Pengurusan 352

Jadual 5.9. Statistik Deskriptif Amalan Nilai-nilai Agama 354

Jadual 5.10. Statistik Deskriptif Kualiti Pekerja 356

Jadual 5.11. Statistik Deskriptif Sumber Modal 357

Jadual 5.12. Statistik Deskriptif Jumlah Kemudahan, Bantuan dan Sokongan Pihak Kerajaan (2010-2012) 358

Jadual 5.13. Statistik Deskriptif Bentuk Kemudahan, Bantuan dan Sokongan yang Diberikan oleh Pihak Kerajaan (2010-2012) 360

Jadual 5.14. Statistik Deskriptif Jumlah dan Bentuk Penglibatan Keluarga Dalam Perusahaan 362

Jadual 5.15. Statistik Deskriptif Pengalaman Lepas 364

Jadual 5.16. Statistik Deskriptif Saiz Perusahaan 366

Jadual 5.17. Statistik Deskriptif Usia Perusahaan 368

Jadual 5.18. Statistik Deskriptif Penubuhan Perusahaan 369

Jadual 5.19. Statistik Deskriptif Prestasi Kewangan 371

Jadual 5.20. Statistik Deskriptif Prestasi Bukan Kewangan 372

Jadual 5.21. Nilai Koefisien Alpha dan Keiser-Meyer-Olkin Sebelum dan Selepas Teknik Pengurangan Data 376

Jadual 5.22. Hasil ujian Korelasi Pearson di Antara Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan 379

Jadual 5.23. Nilai *Tolerance* dan *VIF* Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan 382

Jadual 5.24. Ringkasan Ujian Regresi Pelbagai 384

Jadual 5.25. Ringkasan nilai min dan 5% *Trimmed Min* bagi usahawan yang bersuami dan ibu tunggal 399

Jadual 5.26. Hasil Ujian-*t* untuk Dua Kumpulan Sampel yang Tidak Bersandar Terhadap Prestasi Kewangan 400

Jadual 5.27. Statistik Kumpulan: Responden bersuami dan ibu tunggal 401

Jadual 5.28. Hasil Ujian-*t* untuk Dua Kumpulan Sampel yang Tidak Bersandar Terhadap Prestasi Bukan Kewangan 401

Jadual 5.29. Perbandingan di Antara Usahawan Bersuami dan Ibu Tunggal Terhadap Setiap Item Bagi Prestasi Bukan Kewangan 403

Jadual 5.30. Perbandingan Pelaksanaan Program Pembiayaan Kredit Mikro 405

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

BAB 1

PENGENALAN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

1.1 Latar Belakang Kajian

Seiring dengan perkembangan dan pencapaian yang memberangsangkan, pembiayaan kredit mikro tidak lagi menjadi suatu perkara yang asing. Sejak di asaskan oleh Muhamad Yunus pada tahun 1976 di Bangladesh, modus operandinya telah diadaptasi oleh kebanyakan negara-negara membangun dan diubahsuai mengikut kesesuaian di negara masing-masing.[1] Objektif utama pelaksanaan pembiayaan seumpama itu adalah untuk mengurang atau mengawal kadar kemiskinan yang berlaku.

Secara umumnya, pembiayaan kredit mikro merujuk kepada pembiayaan modal kewangan dengan jumlah yang kecil dan disertakan dengan beberapa syarat yang tertentu. Pada masa kini, pembiayaan tersebut menjadi alternatif bagi golongan miskin untuk memperoleh modal kerana menghadapi banyak kekangan untuk mendapatkannya daripada pihak bank. Fenomena tersebut berlaku kerana didorong oleh sebab-sebab tertentu seperti ketidakupayaan mereka untuk menunjukkan kebolehan membayar balik pinjaman, ketidakmampuan menyediakan cagaran, projek yang dijalankan masih di peringkat permulaan, proses pendokumentasian yang rumit dan sebagainya.[2]

Selain menjadi alternatif kepada golongan miskin bagi mendapatkan modal, pembiayaan kredit mikro turut berfungsi untuk memberi peluang kepada golongan tersebut untuk menjana pendapatan. Melalui pembiayaan kredit mikro yang diperoleh, mereka

[1] A. Park dan C. Ren "Microfinance with Chinese Characteristics," *World Development* 29, no. 1, (2001), 39-62.
[2] S. Rahman, R. B. Rafiq, dan M. A. Momen, "Impact of Microfinance Programs on Higher Income Borrowers: Evidence from Bangladesh," *International Business & Economics Research Journal* 8, no. 2 (2009), 1-12.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

dapat menggunakannya sama ada untuk memulakan atau mengembangkan perusahaan sedia ada dan seterusnya memperoleh pendapatan yang lebih baik.

Di antara bidang perusahaan yang diceburi termasuklah perniagaan, pertanian, perkhidmatan dan sebagainya. Dari sudut pelaksanaan, selain Bank *Grameen* di Bangladesh, terdapat beberapa pengendali kredit mikro di negara-negara membangun lain yang turut berjaya mengendalikan pembiayaan kredit mikro termasuklah Bank Rakyat Indonesia di Indonesia, Amanah Ikhtiar Malaysia di Malaysia, *Center for Agriculture and Development* (CARD) di Filipina, *Foundation for International Community Assistance* (FINCA) di Amerika Latin dan sebagainya.[3]

Berdasarkan laporan yang dikeluarkan oleh pengendali-pengendali kredit mikro dan juga kajian-kajian yang dijalankan seperti Norma,[4] Van Stel dan Storey,[5] Norma,[6] Park dan Ren,[7] Copestake *et al.*,[8] Woller dan Woodworth,[9] Colman,[10] Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia,[11] Mohamed Zaini *et al.*,[12] Khandker, Samad dan Khan[13] serta lain-lain, pelaksanaan pembiayaan tersebut dilihat berjaya mencapai objektif yang telah disasarkan. Kejayaan tersebut merangkumi peningkatan atau perubahan dalam aspek-aspek seperti kewangan dan bukan kewangan. Aspek kewangan dapat dilihat dalam bentuk yang pelbagai seperti pendapatan, simpanan, jualan, perbelanjaan, harta yang dimiliki dan lain-

[3] Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-30.
[4] Norma Md. Saad, "Achieving Human Development Objectives Through Microfinance Institution: The Case of Amanah Ikhtiar Malaysia," *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance* 6, no. 2 (2010), 65-78.
[5] A. J. Van Stel dan D. J. Storey, "The Link between Firm Births and Job Creation: Is There a Upas Tree Effect ?," *Regional Studies* 38, (2004), 893-909.
[6] Norma Md. Saad, "Selecting High-Income Generating Activities for Micro-Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Sciences* 1, no. 5 (2011), 258-64.
[7] A. Park dan C. Ren, "Microfinance with Chinese Characteristics," *World Development* 29, no. 1, (2001), 39-62.
[8] J. Copestake, S. Bhalotra dan S. Johnson, "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study," *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (2001), 81-100.
[9] G. Woller dan W. Woodworth, "Microcredit as a Grass-Roots Policy For International Development," *Policy Studies Journal* 29, no. 2 (2001), 267-82.
[10] R. Colman, "Microcredit Management Support, *CMA Management*, December/ January," (2006), 53-4.
[11] Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, "Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia" (Kertas Projek, Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, 2010), 15-8.
[12] Mohamed Zaini Omar, Main Rindam dan Che Supian Mohamad Nor, "Pencapaian Skim Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Dalam Lanskap Pembangunan Luar Bandar: Satu Penilaian," *Malaysia Journal of Society and Space* 8, no. 2 (2012), 7-19.
[13] S. R. Khandker, H. A. Samad dan Z. H. Khan, "Income and Employment Effects of Micro-Credit Programmes: Village-Level Evidence from Bangladesh," *Journal of Development Studies* 35, no. 2 (1998), 96-124.

lain. Manakala bukan kewangan pula adalah seperti jalinan hubungan yang baik dengan masyarakat, peningkatan tahap kepercayaan dan keyakinan diri, tahap kesihatan yang lebih baik, membuka peluang pekerjaan kepada penduduk sekeliling serta banyak lagi.[14]

Selain itu, pembiayaan kredit mikro juga turut dibuktikan memberi kesan positif kepada amalan keagamaan usahawan terutamanya yang beragama Islam. Dengan adanya penambahan pendapatan, usahawan dapat menjalankan perintah agama dengan lebih baik berbanding sebelumnya seperti mengeluarkan zakat, bersedekah, wakaf dan lain-lain.[15] Justeru, pembiayaan ini disimpulkan mempunyai peranan dan fungsi yang besar bukan sahaja sebagai penggerak ekonomi dan sosial terutamanya kepada golongan miskin, bahkan membolehkan pesertanya melaksanakan tuntutan dan suruhan agama dengan lebih sempurna.

Sejajar dengan pencapaian yang memberangsangkan ini, Pertubuhan Bangsa-Bangsa Bersatu (PBB) telah mengisytiharkan bahawa pembiayaan kredit mikro dikenal pasti sebagai alat (*tool*) yang berkesan bagi membasmi kemiskinan dan kebuluran. Objektif tersebut merupakan salah satu daripada lapan Matlamat Pembangunan Milenium (*Millenium Development Goals*) yang ingin dicapai pada tahun 2015. Kesan daripada itu, kebanyakan negara-negara membangun seperti Indonesia, Bangladesh, Filipina dan lain-lain mengambil langkah proaktif untuk menawarkan lebih banyak pembiayaan kredit mikro terutamanya kepada golongan miskin.[16]

[14] A. Thapa, "Micro-Enterprise and Household Income," *The Journal of Nepalese Business Studies* 4, no. 1 (2007), 110-18.
[15] Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-30.
[16] *Ibid.*

Selari dengan Matlamat Pembangunan Milenium untuk mengurang dan mengawal kadar kemiskinan dan kebuluran, Malaysia juga telah menetapkan beberapa sasaran yang dapat dilihat melalui Rancangan Malaysia ke Sepuluh (2010-2015). Di antaranya termasuklah meningkatkan purata pendapatan bagi 40% golongan isi rumah yang mempunyai pendapatan terendah daripada RM1400 pada tahun 2009 kepada RM2300 pada tahun 2015. Selain daripada itu, kadar kemiskinan juga turut diberi perhatian iaitu daripada 3.8% pada tahun 2009 kepada 2% pada tahun 2015.[17]

Seperti negara-negara membangun yang lain, Malaysia juga turut memberi respons yang baik terhadap pengiktirafan pembiayaan kredit mikro sebagai alat yang berkesan mengawal dan mengurangkan kadar kemiskinan. Kesannya, terdapat banyak institusi yang menawarkan pembiayaan kredit mikro kepada golongan miskin seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA), Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Yayasan Tekun Nasional (TEKUN), pihak bank dan sebagainya. Pusat pengurusan zakat seperti Lembaga Zakat Selangor dan Pusat Urus Zakat Pulau Pinang turut menawarkan pembiayaan tersebut kepada asnaf yang layak. Sumber dana bagi pembiayaan tersebut diperoleh daripada hasil kutipan zakat dan diberikan kepada usahawan secara percuma.[18]

Meskipun pembiayaan kredit mikro ditawarkan oleh pelbagai institusi, AIM yang ditubuhkan sejak tahun 1987 dilihat begitu menonjol dan mencatat banyak kejayaan sejajar dengan statusnya sebagai perintis industri tersebut di Malaysia. Sehingga Oktober 2010, AIM berjaya mengutip balik pinjaman sehingga 99.2 peratus, manakala 90 peratus daripada 253,000 peminjam juga telah berjaya dikeluarkan daripada kategori miskin tegar. Lebih membanggakan, seramai 17 orang pesertanya diiktiraf sebagai 'jutawan' kerana

[17] Siti Khadijah Che Mat dan Roslan Abdul Hakim, "Jangka Masa Keluar Daripada Kepompong Kemiskinan dan Ketermiskinan: Kajian Kes di Kedah Darul Aman, Malaysia," *International Journal of Management Studies* 18, no. 2 (2011), 217-36.

[18] Lembaga Zakat Selangor, "Usahawan Asnaf Zakat", laman sesawang Lembaga Zakat Selangor, dicapai 10 Januari 2013, http://www.e-zakat.com.my/

memiliki aset melebihi RM1 juta dan ada juga yang menerima pengiktirafan daripada pelbagai agensi seperti 'Tokoh Usahawan Berjaya', 'Usahawan Contoh' dan lain-lain lagi.[19]

Selain pencapaian yang memberangsangkan tersebut, pelaksanaan program kredit mikro AIM diiktiraf bahkan dijadikan contoh oleh negara-negara lain. Sebagai bukti, pelbagai negara seperti Bangladesh, Nigeria, Sudan, Indonesia, Afrika, Uzbekistan dan banyak lagi datang ke Malaysia bagi mempelajari kaedah pelaksanaan pembiayaan kredit mikro yang dilaksanakan oleh AIM.[20] Strategi-strategi tersebut merangkumi cara pengendalian pembiayaan dan bayaran balik, pengurusan projek usahawan, pemantauan dan penilaian perusahaan serta lain-lain lagi. Fenomena ini bukan sahaja dianggap sebagai penghormatan kepada Malaysia, malahan dianggap sebagai satu kejayaan yang membanggakan.

Secara tidak langsung, kecekapan AIM menguruskan program pembiayaan kredit mikro telah menarik lebih ramai peserta untuk menyertainya. Berdasarkan statistik terkini seperti yang ditunjukkan dalam jadual 1.1, AIM telah mengeluarkan pembiayaan mencecah RM 7.9 bilion dengan kadar peratusan bayaran balik sebanyak 99.35 peratus. Dari sudut penglibatan, AIM secara kumulatif mempunyai peserta sebanyak 325,477 orang. Hampir kesemua pesertanya adalah wanita dan 97 peratus daripadanya jumlah tersebut beragama Islam.[21] Fenomena tersebut dilihat berupaya melahirkan lebih ramai usahawan wanita Muslim bagi menggerakkan ekonomi umat Islam ke tahap yang lebih baik seterusnya mengeluarkan mereka daripada lingkungan kemiskinan.

---

[19] Ali Mahmood "Malaysia Terbaik Urus Pinjaman", *Utusan Malaysia*, 19 Julai 2010, 12.

[20] Sidek Abd Razak, "Anugerah Khidmat Cemerlang Kakitangan Wilayah Perak" (Buletin Ikhtiar, Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 1), Januari-Mac 2010), 18.
Lihat juga dalam Buletin Ikhtiar, Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 2), April-Jun 2010; Buletin Ikhtiar , Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 3), Julai-September 2010; Buletin Ikhtiar , Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 4), Oktober- Disember 2010.

[21] Mazanah Abdul Ghani (Penolong Pengarah Penyelidikan dan Pembangunan, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 15 November 2010, dan 11 November 2012.

Jadual 1.1. Maklumat Umum dan Pembiayaan Amanah Ikhtiar Malaysia*

Perkara	Jumlah
Maklumat umum:	
Jumlah sahabat (peserta)	325,477
Jumlah kumpulan	79,551
Jumlah pusat	8374
Jumlah cawangan	123
Jumlah kakitangan	2115
Maklumat pembiayaan:	
Modal dikeluarkan kini	RM 7,892,422,623
Kadar bayar balik	99.35%

Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia.

* Maklumat yang diberikan adalah jumlah terkumpul sehingga 31 Oktober 2012 yang meliputi seluruh Semenanjung, Sabah dan Sarawak.

Selain didominasi oleh usahawan wanita yang beragama Islam, program yang dikendalikan oleh AIM itu turut disertai oleh golongan ibu tunggal. Secara umumnya, mereka adalah usahawan yang tidak mempunyai suami sama ada bercerai, kematian suami atau lain-lain. Dahulunya, terdapat skim yang diwujudkan secara khusus untuk dimanfaatkan oleh golongan tersebut yang dinamakan sebagai Skim Khas Pinjaman Ibu Tunggal (SKIT) pada tahun 1997. Skim tersebut membolehkan ibu tunggal mendapatkan pembiayaan sehingga RM10,000 dan perlu dilangsaikan dalam tempoh tiga tahun. Dari sudut kelayakan, jumlah pendapatan ibu tunggal mestilah tidak melebihi daripada garis kemiskinan mengikut negeri dan peserta juga mestilah ibu tunggal sama ada bercerai, kematian suami atau lain-lain.

Sementara itu, peserta wanita yang bersuami atau tidak berkahwin, mereka boleh mendapatkan pembiayaan sama ada Skim Pinjaman Ikhtiar 1 (SPI 1), Skim Pinjaman Ikhtiar 2 (SPI 2) atau Skim Pinjaman Ikhtiar 3 (SPI 3) yang dibezakan oleh jumlah pembiayaan. Semakin tinggi jenis skim yang disertai, semakin banyak jumlah pembiayaan yang diperoleh.

Realistik terhadap peningkatan kos penyelenggaraan dan transformasi ke arah sistem pengurusan yang lebih baik, kesemua skim tersebut dimansuhkan pada tahun 2003 dan digantikan dengan skim yang baru dan dikelaskan sebagai pembiayaan ekonomi. Pembiayaan ini merangkumi skim-skim seperti I-Mesra, I-Wibawa, I-Srikandi dan juga I-Wawasan. Selain menggalakkan persaingan yang sihat di antara usahawan ibu tunggal dan bukan ibu tunggal, pembiayaan tersebut dilihat lebih bersifat menyeluruh dan kompetitif serta dapat dimanfaatkan oleh pesertanya tanpa mengambil kira status masing-masing.[22]

Ini bermakna, usahawan yang mempunyai pencapaian prestasi perusahaan yang baik layak memperoleh jumlah pembiayaan yang lebih tinggi tidak kira sama ada mereka merupakan ibu tunggal atau sebaliknya. Keadaan tersebut dilihat dapat memacu perkembangan ekonomi dan sosial yang lebih seimbang dan harmoni di kalangan peserta AIM terutamanya yang terlibat dengan pembiayaan ekonomi. Selain daripada itu, mereka juga dapat bertukar pendapat dan mencontohi di antara satu sama lain untuk lebih berjaya.[23]

Realitinya, penglibatan kaum wanita dalam bidang keusahawanan bukanlah suatu perkara yang baru atau asing. Semenjak zaman dahulu lagi, golongan ini terlibat secara aktif dalam aktiviti keusahawanan. Mereka bukan sahaja berperanan sebagai penjana pendapatan keluarga, bahkan turut menjadi penyumbang kepada pembangunan dan kemajuan masyarakat. Sebagai usahawan, mereka bukan sahaja berjaya dalam perusahaan yang diceburi, mereka juga mempunyai sahsiah dan mempunyai pencapaian yang hebat.[24]

---

[22] Mohamed Zaini Omar, Main Rindam dan Che Supian Mohamad Nor, "Pencapaian Skim Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Dalam Lanskap Pembangunan Luar Bandar: Satu Penilaian," *Malaysia Journal of Society and Space* 8, no. 2 (2012), 7-19.

[23] W. M. Ladzani dan J. J. Van Vuuren, "Entrepreneurship Training for Emerging SMEs in South Africa," *Journal of Small Business Management* 40, no. 2 (2002), 154-61.

[24] Ab. Munin Ab Ghani dan Suhaila Sarif, "Keusahawanan Islam: Pembudayaan Di Kalangan Masyarakat Islam", dalam *Keusahawanan Islam: Konsep dan Isu-Isu Pelaksanaannya*, ed. Nor 'Azzah Kamri et al. (Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2009), 1.

Berikut merupakan contoh-contoh usahawan wanita yang terlibat dalam bidang keusahawanan khususnya di awal perkembangan Islam. Ini termasuklah Khadijah Bint Khuwaylid yang terlibat dalam perniagaan, Zainab Bint Jahsh dalam bidang kraf tangan, Sawdah Bint Zam'ah dan Asma' Bint 'Umays yang mahir memproses kulit haiwan, Aminah Bint 'Affan yang meminati seni kecantikan dan ramai lagi.[25]

Walaupun terdapat banyak contoh ramai usahawan wanita, Khadijah merupakan pengusaha yang paling berjaya.[26] Kejayaan Khadijah bukan sahaja dapat dilihat melalui pencapaian prestasi kewangan yang baik seperti memperoleh keuntungan yang banyak,[27] bahkan beliau juga mempunyai peranan dan sumbangan yang besar terutamanya kepada masyarakat sekeliling terutamanya yang beragama Islam.[28]

Di antara bentuk peranan dan sumbangan yang diberikan oleh Khadijah termasuklah menggalakkan perkembangan ekonomi melalui penawaran peluang pekerjaan,[29] memberikan pembiayaan modal kepada peniaga-peniaga di Mekah,[30] membelanjakan hartanya untuk mengembangkan dan menyebarkan agama Islam seperti membeli makanan dan minuman ketika umat Islam diboikot[31] dan sebagainya.

---

[25] Layth Su'ud Jasim, *Khidmat Masyarakat: Peranan Wanita di Zaman Rasulullah* (Kuala Lumpur: Pustaka Salam Sdn. Bhd., 2006), 60-8.

[26] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 38. Lihat juga dalam Sayid A. A Razwy, *Khadija-tul-Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35. Rujuk H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 223- 32. Lihat K. H. Moenawar Chalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad SAW* (Jakarta, Indonesia: Gema Insani Press, 2001), 1:82-5 dan juga Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 58.

[27] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006), 128.

[28] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 30.

[29] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995),188. Lihat juga dalam Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 9. Sila rujuk Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[30] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 316.

[31] Sayid A. A Razwy, *Khadija-tul-Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 66-9.

Justeru, usahawan wanita bukan sahaja diseru untuk mengambil iktibar daripada kejayaan Khadijah dalam bidang keusahawanan, bahkan juga dalam aspek-aspek yang lain. Selain aspek keusahawanan, keperibadian Khadijah yang mulia juga wajar dicontohi. Beliau bukan sahaja menjadi isteri yang berbakti kepada suaminya iaitu Nabi Muhammad, bahkan sanggup mengorbankan harta dan kepentingannya untuk penyebaran dan perkembangan agama Islam. Selain itu, matlamat yang dipegang oleh Khadijah untuk berjaya di dunia dan akhirat juga harus diteladani oleh usahawan masa kini.

1.2 Pernyataan Masalah Kajian

Meskipun kejayaan usahawan dapat diukur dengan penanda aras yang pelbagai, petunjuk prestasi kewangan dan bukan kewangan adalah paling banyak digunakan disebabkan sifatnya yang mudah diukur dan dinilai. Namun begitu, kebanyakan kajian sedia ada hanya menumpukan satu aspek prestasi sahaja iaitu sama ada kewangan[32] atau bukan kewangan[33] bagi mengukur kejayaan usahawan. Pelbagai sebab dikesan mendorong kepada berlakunya fenomena sedemikian seperti kesukaran mendapatkan maklumat prestasi kewangan daripada responden, maklumat prestasi kewangan yang diberikan tidak tepat, penilaian yang tidak telus dan meragukan terhadap prestasi bukan kewangan dan sebagainya.[34]

Walaupun timbul pelbagai perbahasan dan pertikaian di antara para penyelidik dalam menentukan petunjuk prestasi yang terbaik, kedua-dua petunjuk (kewangan dan

---

[32] S. Roper, "Entrepreneurial Characteristics, Strategic Choice and Small Business Performance," *Small Business Economics* 11, no. 1 (1998), 1-24. Lihat dalam S. Haber. dan A. Reichel "Identifying Performance Measures of Small Ventures – The Case of Tourism Industry," *Journal of Small Business Management* 43, no. 3 (2005), 257-83. Sila rujuk J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50 dan B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.

[33] R. Boohene dan F. O. Boachie-Mensah, "Co-Alignment Between Personal Values, Business Strategies and Firm Performance of Women-Owned Firms in Ghana," *Journal of Business and Enterprise Development* 1, no.1 (2009), 84-101. Rujuk juga D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36-57 dan B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

[34] S. Birley, dan P. Westhead, "Growth and Performance Contrasts Between Types of Small Firms," *Strategic Management Journal* 11, no. 7 (1990), 535-57.

bukan kewangan) merupakan penanda aras yang penting bagi mengukur kejayaan usahawan.[35] Kedua-duanya dianggap penting kerana saling berhubung dan berkait di antara satu sama lain. Persoalannya, adakah wujud perhubungan di antara dua petunjuk prestasi (kewangan dan bukan kewangan) tersebut terutamanya dalam kes usahawan kredit mikro di AIM? Sekiranya wujud, sejauh manakah perkaitan di antara keduanya?

Selanjutnya, terdapat banyak kajian yang dilakukan mengenai pembiayaan kredit mikro sejajar dengan perkembangan dan pencapaian yang dicapai. Skop kajian-kajian tersebut merangkumi aspek yang pelbagai sama ada berkenaan dengan program pembiayaan yang dijalankan, usahawan yang terlibat, pengendali pembiayaan kredit mikro dan sebagainya. Meskipun begitu, kajian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi usahawan wanita kredit mikro yang berjaya khususnya yang beragama Islam jarang dilaksanakan terutamanya di Malaysia. Sekiranya ada, perbincangan mengenainya adalah terhad dan tidak menyeluruh. Kadangkala, hanya faktor dalaman sahaja yang diambil kira sebagai faktor penyumbang kepada kejayaan usahawan manakala faktor luaran seperti fungsi kerajaan diabaikan dan begitu juga sebaliknya.

Selain daripada itu, pembinaan kerangka teori kajian yang biasa digunakan oleh kebanyakan kajian berpunca dari sumber yang pelbagai. Ada sebahagiannya yang membentuk kerangka tersebut berdasarkan teori-teori sedia ada seperti teori modal insan, dapatan kajian lepas dan lain-lain sumber. Meskipun bilangannya adalah sedikit, terdapat juga kerangka kajian yang dibina berdasarkan faktor kejayaan usahawan-usahawan pada masa kini dan kemudiannya diuji kepada responden kajian.[36]

[35] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no. 4 (1993), 86-92.
[36] Norlela Zubir, *50 Kisah Usahawan Wanita Malaysia* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2008), 24.

Setakat ini, tiada kajian yang pernah dilaksanakan dengan menjadikan faktor kejayaan perniagaan Khadijah sebagai kerangka teori kajian meskipun mencakupi faktor dalaman dan luaran yang menyeluruh. Fenomena seperti itu berlaku disebabkan oleh banyak punca seperti kekurangan maklumat mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan Khadijah, kebanyakan penulisan-penulisan sejarah mengenai kejayaan perniagaan Khadijah ditulis dalam Bahasa Arab dan lain-lain lagi.

Persoalannya, adakah faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah masih relevan dan benar-benar menjadi faktor penting yang menyumbang kepada kejayaan usahawan masa kini? Dalam konteks usahawan wanita kredit mikro AIM, adakah prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro dipengaruhi oleh faktor yang sama atau sebaliknya? Selain itu, adakah faktor dalaman lebih mendominasi faktor luaran sebagai penyumbang kepada prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro atau pun sebaliknya?

Seterusnya, meskipun usahawan wanita kredit mikro secara umumnya didapati mempunyai prestasi yang baik dan meningkat dari masa ke masa berdasarkan kajian-kajian yang pernah dijalankan, perbezaan prestasi di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal jarang diberikan fokus. Tidak seperti wanita yang bersuami, usahawan ibu tunggal mempunyai tanggungjawab yang lebih besar terutamanya bagi mencari dan meningkatkan pendapatan keluarga tanpa bantuan suami. Keadaan lebih merumitkan sekiranya mereka mempunyai bilangan anak atau tanggungan yang ramai dan masih kecil.

Dahulunya, AIM menyediakan skim pembiayaan khas untuk golongan ibu tunggal dengan syarat-syarat yang mudah. Namun begitu, skim seumpama itu telah dimansuhkan sekali gus menghilangkan keistimewaan tersebut daripada ibu tunggal. Pada masa kini, ibu

tunggal perlu bersaing dengan usahawan-usahawan lain bagi menyertai program AIM tanpa ada sebarang perbezaan atau keistimewaan dari segi syarat-syarat dan jumlah pembiayaan berbanding sebelumnya.

Tidak dapat dinafikan, usahawan yang bersuami berpotensi besar untuk lebih berjaya berbanding dengan usahawan ibu tunggal mahupun yang tidak berkahwin. Selain memberi sokongan, suami juga memainkan peranan yang besar kepada usahawan wanita. Sebagai contoh, suami boleh membantu menjaga anak-anak, memberi bantuan dalam menguruskan perusahaan atau terlibat secara langsung dalam perusahaan yang dijalankan.

Keadaan tersebut memudahkan usahawan wanita untuk menguruskan rumah tangganya meskipun sibuk menjalankan aktiviti keusahawanan. Berdasarkan keadaan tersebut, adakah prestasi usahawan yang bersuami lebih baik daripada usahawan ibu tunggal atau sebaliknya dan apakah yang mendorong kepada berlakunya keadaan tersebut?

Justeru, kajian ini penting untuk dijalankan bagi membolehkan kesemua persoalan kajian yang diketengahkan dapat dibincangkan dengan lebih mendalam atau dibuktikan secara empirikal. Selain itu, kajian ini juga dapat melihat sejauh mana faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi Khadijah turut menjadi faktor penting yang mempengaruhi prestasi usahawan wanita masa kini atau sebaliknya.

1.3 Persoalan Kajian

Berdasarkan kepada latar belakang dan pernyataan masalah yang telah dibincangkan, terdapat beberapa persoalan kajian yang akan diketengahkan dalam tesis ini. Persoalan-persoalan tersebut adalah seperti berikut:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

a. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah Bint Khuwaylid?

b. Adakah terdapat hubungan di antara prestasi kewangan dan bukan kewangan dengan usahawan wanita kredit mikro?

c. Apakah faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro?

d. Apakah faktor dalaman dan luaran yang paling dan kurang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro?

e. Adakah terdapat perbezaan dari segi prestasi kewangan dan bukan kewangan bagi usahawan wanita bersuami dan ibu tunggal yang menyertai program pembiayaan kredit mikro AIM?

1.4 Objektif Kajian

Objektif kajian ini adalah seperti berikut:

a. Mengenal pasti faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah Bint Khuwaylid.

b. Menentukan hubungan di antara prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro.

c. Menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro.

d. Menilai faktor dalaman dan luaran yang paling dan kurang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro.

e. Membandingkan prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita bersuami dan ibu tunggal yang menyertai program pembiayaan kredit mikro AIM.

1.5 Skop Kajian

Keusahawanan mencakupi aspek yang luas dan pelbagai. Di antara aspek-aspek keusahawanan yang sering dikaji adalah seperti tahap kecenderungan seseorang terhadap aktiviti keusahawanan, pendidikan berkaitan keusahawanan, potensi keusahawanan dan lain-lain. Walau bagaimanapun, kajian ini hanya memberi fokus terhadap keusahawanan dalam konteks ekonomi seperti perusahaan dalam bidang perniagaan, perladangan, pertanian, pembinaan, penternakan dan perkhidmatan.[37]

Sejajar dengan peningkatan dalam permintaan pembiayaan kredit mikro di Malaysia, terdapat banyak institusi yang tampil menawarkan perkhidmatan tersebut dengan modus operandi yang pelbagai. Ini termasuklah Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN), Lembaga Zakat Selangor, Pusat Urus Zakat Pulau Pinang dan lain-lain lagi. Meskipun begitu, kajian ini hanya melibatkan usahawan yang mendapat pembiayaan daripada AIM sahaja.

Pemilihan tersebut dilakukan kerana AIM merupakan institusi pertama yang menawarkan pembiayaan kredit mikro di Malaysia dan paling berjaya mengeluarkan golongan miskin daripada kepompong kemiskinan.[38] Selain itu, AIM juga didapati mempunyai sistem pengurusan yang terbaik dalam aspek-aspek seperti syarat pembiayaan, jumlah pembiayaan, aktiviti perniagaan yang dibenarkan, kaedah pemantauan, dan kaedah pembayaran balik berbanding pengendali-pengendali pembiayaan kredit mikro yang lain.[39]

---

[37] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 15.
[38] Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-130.
[39] Rosbi Abd Rahman, Sanep Ahmad dan Hairunnizam Wahid., "Pelaksanaan Bantuan Modal Zakat: Analisis Perbandingan" (makalah, Seminar Kebangsaan Ekonomi Malaysia, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 27-28 November 2008), 450-459.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Selain itu, pemilihan AIM juga dilihat tepat kerana pembiayaan yang ditawarkan hanya disalurkan kepada golongan miskin yang berpendapatan rendah dan dibahagikan dengan dua kategori berbeza iaitu pembiayaan kredit mikro bandar dan luar bandar. Meskipun begitu, kajian ini hanya memberi fokus kepada pembiayaan kredit mikro yang diberikan kepada golongan miskin di luar bandar khususnya golongan ibu tunggal.

Di samping itu, fokus kajian ini juga hanya tertumpu pada peserta yang terlibat dalam pembiayaan ekonomi sahaja, meskipun AIM turut menawarkan pembiayaan untuk pendidikan dan lain-lain tujuan. Dari sudut pengukuran prestasi pula, kajian ini menggunakan kedua-dua aspek yang biasa digunakan iaitu kewangan (hasil jualan tahunan) dan bukan kewangan (perkembangan perusahaan, sumbangan kepada masyarakat dan lain-lain). Selain mudah diukur, kajian ini juga dapat memperoleh maklumat yang diperlukan bagi mengukur setiap aspek prestasi.

Berkenaan kerangka teori yang dibina, kajian ini menggunakan faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah yang diperoleh daripada penulisan-penulisan sejarah. Pada hakikatnya, sejarah adalah penting kepada manusia bagi membolehkan mereka memperoleh manfaat-manfaat berikut. Di antaranya, manusia dapat memahami dengan jelas sebab musabab sesuatu perkara itu berlaku. Dengan itu manusia bukan sahaja dapat mempelajari sesuatu yang penting untuk dijadikan iktibar, malahan dapat menjadikan sempadan dan pengajaran dalam kehidupan.[40]

Selain dapat mencontohi dan meneladani segala kebaikan dan kejayaan yang dilakukan oleh orang-orang terdahulu, manusia pada masa kini dapat mengelak daripada melakukan kesilapan yang pernah dilakukan oleh orang-orang terdahulu. Di samping itu,

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[40] Muhammad Qutb, *Kayfa Naktubu al-Tārīkh al-Islāmī?* (Riyad: Dār al-Watan Lil Nasyirī, 1994),38.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

penambahbaikan terhadap mana-mana kelemahan atau kekurangan yang pernah dilakukan oleh umat Islam terdahulu juga dapat dilakukan dengan mengetahui sejarahnya. Selain daripada itu, perbandingan di antara manusia terdahulu dan masa kini dapat dibandingkan dengan lebih telus. Kesemua kelebihan tersebut akhirnya akan melahirkan bangsa yang maju dan bertamadun.

Meskipun terdapat banyak contoh usahawan yang berjaya di sepanjang zaman, kajian memilih Khadijah Bint Khuwaylid sebagai usahawan contoh. Pemilihan tersebut adalah disebabkan sebab-sebab berikut:-

a. Kedudukan yang Mulia:

   Khadijah merupakan wanita yang mempunyai kedudukan yang tinggi dan mulia di sisi Allah serta mulia di sisi manusia.[41] Selain mempunyai kedudukan yang mulia sebagai isteri pertama Nabi Muhammad dan manusia pertama yang beriman, Khadijah merupakan di antara wanita terbaik yang perlu dicontohi disebabkan keperibadiannya yang mulia seperti jujur, amanah dan kuat bekerja.[42]

b. Pencapaian sebagai usahawan berjaya:

   Khadijah merupakan usahawan wanita yang paling berjaya dan perlu dijadikan contoh oleh orang Islam. Beliau bukan sahaja usahawan berjaya yang mempunyai harta yang banyak, bahkan menjadi penggerak kepada perkembangan ekonomi masyarakat Arab di Mekah.[43]

c. Sumbangan Khadijah:

---

[41] Abdul Hakim Muhammad Surur (1980), *Khadījah r.a*, Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, h. 4.
[42] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 28.
[43] Sayid A. A Razwy, *Khadija-tul-Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 20.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

> Terdapat banyak sumbangan yang diberikan oleh Khadijah terutamanya di awal proses pengembangan dan penyebaran agama Islam.[44] Kerelaan Khadijah untuk mengorbankan hartanya membolehkan umat Islam pada hari ini mengecap nikmat iman dan Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad.[45]

Justeru, kajian ini akan dijalankan dengan mengambil kira aspek-aspek yang telah dibincangkan tersebut.

1.6 Kepentingan dan Sumbangan Kajian

Terdapat pelbagai kepentingan dan sumbangan dalam kajian ini seperti mana yang berikut:

Pertama, meskipun Khadijah merupakan seorang usahawan yang berjaya serta mempunyai sumbangan yang besar terhadap penyebaran dan perkembangan agama Islam, perbincangan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaannya adalah sedikit dan terpisah-pisah. Sekiranya ada, perbincangan mengenainya juga tidak mendalam dan lebih bersifat umum.[46]

Melalui kajian ini, faktor-faktor tersebut dapat diketahui dengan jelas dan terperinci seterusnya dapat difahami dan dicontohi oleh pengusaha-pengusaha khususnya usahawan wanita. Selain dapat meneroka faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah, kajian ini juga dapat membuktikan sejauh mana faktor-faktor tersebut memberi kesan kepada prestasi usahawan masa kini atau sebaliknya.

---

[44] Shahid Ashraf (eds.), *Encyclopedia of Holy Prophet and Companions*, j.2 (New Delhi: Anmol Publications Prt. Ltd, 2004), 69.
[45] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 11.
[46] Sayid A. A Razwy, *Khadija-tul-Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 9-10.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Kedua, selain daripada itu, kajian ini juga dapat melihat aplikasi semasa atau masa kini terhadap faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah. Sebagai contoh, melalui sorotan literatur yang dilakukan, modal disimpulkan sebagai faktor penting yang mempengaruhi prestasi perniagaan Khadijah mahupun usahawan masa kini. Bezanya, Khadijah memperoleh modal secara dalaman iaitu hartanya sendiri manakala responden kajian pula melalui pihak luar iaitu AIM.

Ketiga, melalui kajian ini juga, faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan terutamanya yang beragama Islam dapat dikenal pasti secara empirikal. Selain daripada itu, prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan wanita kredit mikro turut diberi perhatian dalam kajian ini berbanding kajian-kajian sedia ada yang hanya menumpukan salah satu aspek prestasi sahaja. Dapatan kajian tersebut dilihat dapat membantu usahawan dan pengendali pembiayaan kredit mikro untuk menyusun strategi berkesan bagi mencapai prestasi yang lebih baik. Keadaan ini dapat mendorong usahawan Muslim meningkatkan pencapaian yang sebelum ini dilihat lebih rendah daripada bangsa lain.

Keempat, hanya sebilangan kecil kajian yang mempunyai kerangka teori yang menyeluruh bagi mengenal pasti hubungan yang wujud di antara pelbagai faktor kejayaan dengan prestasi usahawan.[47] Ini bermakna, kebanyakan kajian yang dijalankan hanya mengambil kira beberapa faktor sahaja dan mengetepikan faktor-faktor penting yang lain.

Justeru, kajian yang dijalankan ini juga bertujuan untuk mengisi kelompangan yang diketengahkan oleh Gadenne dengan memuatkan faktor dalaman dan luaran yang komprehensif. Faktor-faktor tersebut termasuklah beberapa faktor yang jarang digunakan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[47] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36-57.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

dan diuji secara empirikal dalam kajian-kajian sedia ada seperti amalan nilai-nilai agama,[48] kualiti pekerja,[49] penubuhan perusahaan sama ada diwarisi daripada keluarga atau sebaliknya[50] dan lain-lain.

Kelima, dapatan kajian juga dijangka dapat membantu pihak kerajaan, AIM mahupun yang lain bagi merangka strategi yang berkesan bagi meningkatkan prestasi usahawan sama ada yang bersuami ataupun golongan ibu tunggal. Selain itu, dapatan kajian ini juga dapat membantu AIM untuk melaksanakan penambahbaikan terhadap program pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan kepada peserta dari pelbagai sudut seperti jumlah pembiayaan, kaedah pemantauan dan lain-lain lagi.

Berdasarkan kepada kepentingan dan sumbangan yang dibincangkan, hasil kajian ini dilihat dapat memenuhi kelompangan atau kekurangan yang wujud dalam bidang keusahawanan terutamanya terhadap usahawan kredit mikro. Selain daripada itu, penemuan-penemuan kajian ini juga dapat membuktikan secara empirikal sejauh mana faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan Khadijah turut menjadi penting kepada usahawan masa kini.

1.7 Penyusunan Tesis

Secara umumnya, kajian ini mengandungi enam bab dan akan diperincikan seperti berikut. Bab 1 merupakan pengenalan kepada penyelidikan yang dijalankan dan dimulakan dengan perbincangan mengenai latar belakang dan pernyataan masalah yang timbul. Sejajar dengan itu, objektif kajian pula dibentuk bagi menjawab kesemua persoalan yang diketengahkan dalam kajian yang ingin dilaksanakan. Bagi memfokuskan aspek-aspek

[48] Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.

[49] Ab. Aziz Yusuf, *Penilaian Prestasi: Kepentingan dan Permasalahan* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 255.

[50] Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

yang ingin dikaji, skop kajian juga turut diberi penekanan dan dibincangkan dengan mendalam. Selain itu, kepentingan dan sumbangan kajian juga turut dibahaskan dan diikuti oleh penyusunan tesis.

Selanjutnya, Bab 2 pula membincangkan tentang 'Khadijah Bint Khuwaylid' yang mencakupi aspek-aspek berikut seperti biografi, keperibadian, keadaan Kota Mekah pada zamannya yang merangkumi aspek agama, politik, ekonomi dan sosial dan juga kedudukan wanita sebelum dan selepas Islam. Kemudian, konsep 'usahawan dan keusahawanan' dan 'perusahaan mikro, kecil dan sederhana' pula dikupas meliputi definisi, jenis, kepentingan dan juga perkembangan bidang keusahawanan di Malaysia. Bagi menerangkan konsep 'pembiayaan kredit mikro' pula, perbincangannya mencakupi aspek-aspek berikut iaitu definisi, kepentingan, perkembangan dan juga pelaksanaannya di Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

Sementara itu, Bab 3 pula membuat perincian mengenai kajian lepas yang mengandungi beberapa sub topik. Perincian tersebut termasuklah mengenai prestasi kewangan dan bukan kewangan, faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan Khadijah Bint Khuwaylid dan aplikasinya pada masa kini, faktor dalaman dan luaran dan juga pencapaian usahawan yang bersuami dan ibu tunggal.

Dalam Bab 4 pula, kerangka teori dan metodologi kajian dikupas dengan terperinci. Kupasan tersebut merangkumi perbincangan mengenai kerangka teori yang digunakan dalam kajian dan juga berkenaan pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar yang diguna pakai dalam kajian ini. Selain itu, maklumat mengenai kajian kuantitatif (kaedah pengumpulan data, populasi dan persampelan, instrumen yang digunakan dan lain-lain), prosedur pengumpulan dan analisis data juga dibincangkan dalam bahagian ini.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Selanjutnya, bahagian ini (Bab 5) pula membincangkan penemuan kajian yang diperoleh daripada analisis yang dijalankan. Perbincangan tersebut dibahagikan kepada dua bahagian iaitu dapatan kajian melalui analisis deskriptif dan inferensi. Berdasarkan dapatan yang diperoleh, rumusan kajian seterusnya dibincangkan dalam bab terakhir (Bab 6). Selain itu, beberapa cadangan juga turut dicadangkan bagi membolehkan prestasi usahawan wanita kredit mikro dipertingkatkan ke tahap yang lebih baik. Bahagian ini juga mengetengahkan beberapa aspek yang sesuai untuk dikaji pada masa akan datang selari dengan kajian yang telah dijalankan.

Berdasarkan objektif dan kepentingan kajian, hasil dapatan kajian bukan sahaja memberi manfaat kepada AIM untuk merangka strategi yang berkesan bagi meningkatkan prestasi pesertanya, bahkan juga kepada pihak-pihak lain termasuk ahli akademik, masyarakat umum, usahawan, dan lain-lain lagi. AIM juga dapat memperkemas dan menambah baik program pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan kepada peserta dalam pelbagai aspek seperti jumlah pembiayaan, pemantauan terhadap projek dan lain-lain. Strategi-strategi yang berkesan juga dapat dibentuk terutamanya untuk membantu golongan ibu tunggal menjana pendapatan dan kesejahteraan hidup.

Melalui kajian ini juga, faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan Khadijah bukan sahaja dapat diketahui dengan lebih terperinci, bahkan juga dapat dicontohi oleh usahawan mahupun masyarakat umum untuk lebih berjaya. Usahawan juga dapat menumpukan faktor-faktor penting yang dapat memberi kesan kepada prestasi perusahaan yang dijalankan di samping memperbaiki kelemahan dan kekurangan yang wujud. Sejajar dengan itu, kajian ini perlu dijalankan berdasarkan kepentingan yang telah dibincangkan dan dijangka memberi manfaat yang banyak kepada golongan sasar yang disebutkan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

BAB 2

KHADIJAH BINT KHUWAYLID DAN KONSEP KAJIAN

2.1 Pendahuluan

Bahagian ini mengandungi maklumat mengenai Khadijah berserta beberapa konsep yang berkenaan dengan kajian. Ini termasuklah usahawan dan keusahawanan, perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS), pembiayaan kredit mikro dan juga pelaksanaan program pembiayaan di Amanah Ikhtiar Malaysia.

2.2 Khadijah Binti Khuwaylid

Bahagian ini memberi fokus kepada enam aspek penting yang berkaitan dengan Khadijah. Ini termasuklah biografi, keperibadian, perkahwinan dan juga perniagaan yang dijalankan oleh Khadijah. Selain itu, peranan Khadijah semasa kedatangan Islam turut dibincangkan dalam bahagian ini. Keadaan masyarakat Arab Mekah turut dibincangkan dengan mengambil kira aspek agama, politik, ekonomi dan sosial masyarakat

2.2.1 Biografi

Khadijah Binti Khuwaylid dilahirkan di Mekah pada tahun 68 sebelum Hijrah iaitu lebih kurang 15 tahun sebelum Tahun Gajah. Beliau lahir dari kalangan keluarga yang kaya, mulia dan dihormati. Ayahnya bernama Khuwaylid Bin Asad merupakan tokoh pembesar Quraysh yang terkenal sebagai hartawan dan dermawan. Khuwaylid mempunyai akhlak yang baik seperti menyayangi keluarga dan kaumnya, menghormati tetamu, suka membantu orang miskin. Sementara itu, ibunya pula bernama Fatimah Binti Zaydah. Ibu Khadijah berasal daripada Bani Amir yang mempunyai perkaitan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

dengan keluarga Nabi Muhammad.[1] Khadijah juga merupakan satu-satunya isteri yang mempunyai perkaitan kekeluargaan dengan Nabi Muhammad pada moyangnya yang bernama Quṣay.[2] Pada tahun 575 Masihi, ibu Khadijah telah wafat dan diikuti oleh bapanya sepuluh tahun kemudian (585 Masihi).[3]

Khadijah dibesarkan dalam keluarga yang terhormat di Tanah Arab. Dari segi fizikal, beliau memiliki raut wajah yang cantik serta memiliki air muka yang tenang.[4] Ada juga pendapat yang mengatakan bahawa Khadijah agak gemuk tetapi mempunyai air muka yang bersih dan segar serta memiliki rambut yang hitam dan berkilau.[5]

Selepas mengalami demam yang teruk, beliau wafat pada hari kedua puluh dalam bulan Ramadhan tahun 619 Masihi iaitu tiga tahun sebelum Hijrah.[6] Pada ketika itu beliau berumur 65 tahun[7] dan dimakamkan di Hujun.[8] Khadijah wafat tiga bulan selepas kewafatan bapa saudara Nabi Muhammad, Abu Talib.[9] Beliau menghembuskan nafasnya yang terakhir di hadapan suami dan anak-anaknya. Di saat kewafatannya, Khadijah tidak lagi mempunyai harta untuk membeli kain kafan. Oleh sebab itu, Khadijah dikafankan dengan menggunakan jubah Nabi Muhammad.[10] Nabi Muhammad sendiri turut menurunkan Khadijah ke liang lahad sebagai tanda

---

[1] Ibnu Hisham, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah*, ed. ke-1 (Meṣir: Dār Ihya' al-Turāth al-'Arabi, t.t), 115.

[2] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[3] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990),. 8.

[4] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 30.

[5] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 57.

[6] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[7] Muḥammad al-Ghazāli, *Fiqh al-Sīrah* (Kaherah, Meṣir: Dār al-Kutub al-Ḥadithāh, 1965), 80.

[8] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 20-2.

[9] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 316.

[10] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 133-5.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

penghormatan terakhir buat isterinya sambil merata-ratakan tanah. Pada ketika itu, Nabi Muhammad tidak menyembahyangkan jenazah Khadijah kerana solat jenazah belum lagi disyariatkan.[11]

Di sebabkan kesedihan yang dialami oleh Nabi Muhammad di atas pemergian Khadijah dan bapa saudaranya Abu Talib, baginda menamakannya tahun tersebut sebagai tahun kesedihan.[12] Meskipun sudah wafat, Khadijah tetap dikenang dan diingati oleh Nabi Muhammad.[13] Ringkasan mengenai biografi Khadijah dapat dilihat dalam jadual di bawah:

Jadual 2.1. Ringkasan Biografi Khadijah Bint Khuwaylid

Biografi Khadijah Bint Khuwaylid
• Nama: Khadijah Bint Khuwaylid. • Bapa: Khuwaylid Bin Asad (wafat: 585 Masihi). • Ibu: Fatimah Binti Zaydah (wafat: 575 Masihi). • Bani: Amir. • Perkaitan kekeluargaan dengan Nabi Muhammad (Quṣay). • Kaya, dihormati dan cantik. • Wafat: tiga tahun sebelum Hijrah (65 tahun).

2.2.2 Keperibadian Khadijah Binti Khuwaylid

Khadijah merupakan seorang wanita yang mempunyai keperibadian yang baik dan berakhlak mulia. Beliau digelar '*Ṭohīrah*' yang bermaksud 'suci' dan 'Puteri Quraysh' oleh penduduk Mekah sebagai tanda penghormatan di atas kemuliaan yang dimiliki. Beliau juga turut digelar 'Puteri Mekah' kerana memiliki khazanah emas dan perak

[11] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 101-2.
[12] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 942.
[13] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meṣir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 26.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

yang banyak.[14] Sebelum kedatangan agama Islam, beliau menganut agama *Ḥanīf*[15] iaitu agama Samawi yang dibawa oleh Nabi Ibrahim.[16] Amalan-amalan jahiliah seperti menyembah berhala tidak pernah dilakukan oleh Khadijah kerana bertentangan dengan ajaran yang dipegang.

Selain itu, beliau juga merupakan seorang yang kuat beribadah dan gemar bertawaf di Baitullah. Di situ, beliau memohon perlindungan dan kesejahteraan dalam pelbagai aspek kehidupan termasuklah kejayaannya dalam perniagaan yang dijalankan. Beliau juga seorang yang suka bersedekah terutamanya kepada golongan miskin atau yang memerlukan lebih-lebih lagi ketika memperoleh keuntungan yang besar hasil daripada perniagaan yang dijalankan.[17]

Khadijah juga merupakan seorang yang rajin mencari ilmu pengetahuan dengan mendengar cerita-cerita dan penerangan sepupunya (anak kepada bapa saudaranya), Waraqah Ibnu Naufal tentang Allah dan hal ehwal keagamaan. Dia banyak membaca kitab suci agama samawi[18] dan gemar menuntut ilmu hakikat.[19]

Dari sudut personaliti, Khadijah merupakan seorang yang teguh pendirian, cerdas, suci hati, bersih jiwa, cantik, berkulit cerah, adil dan berakhlak mulia.[20] Selain itu, beliau sering dirujuk bagi menyelesaikan masalah yang timbul lantaran ketajaman

---

[14] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 266.

[15] Hanif bermaksud orang-orang yang berpaling dari menyembah berhala.

[16] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 10.
Lihat juga dalam "Jejak Rasul,", Sistem Televisyen Malaysia Bhd, 2004, video.

[17] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 18.

[18] Agama Samawi ialah agama yang datang dari langit iaitu bersumberkan wahyu dari Allah dan bukan ciptaan manusia.

[19] Khoirul Amru Harahap (2009), *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a*, Kuala Lumpur: Symergy Media, h. 19.

[20] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meṣir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 78.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

akal fikiran yang dimilikinya.[21] Beliau juga sentiasa menjaga maruah orang lain, berkata dengan kata-kata yang baik dan bertolak ansur dan juga periang.[22]

Sebagai seorang wanita yang terhormat serta memiliki keperibadian yang tinggi, Khadijah dipilih oleh Allah untuk menjadi isteri Nabi Muhammad yang pertama walaupun sebelumnya beliau pernah berkahwin sebanyak dua kali. Kehebatan Khadijah sebagai seorang isteri seharusnya dijadikan contoh teladan oleh semua wanita. Nabi Muhammad sendiri menyayangi Khadijah sepenuh hati dan baginda juga tidak pernah berkahwin dengan wanita lain sehinggalah Khadijah meninggal dunia.[23] Khadijah membantu suaminya dengan harta dan kedudukan yang dimiliki terutamanya di awal perkembangan Islam.[24] Oleh sebab itu, beliau mempunyai kedudukan yang tinggi dan mulia di sisi Allah sehinggalah mendapat salam daripadaNya yang disampaikan oleh malaikat Jibrail melalui Nabi Muhammad.[25]

2.2.3 Perkahwinan Khadijah dengan Nabi Muhammad

Sebelum berkahwin dengan Nabi Muhammad, Khadijah pernah berkahwin sebanyak dua kali. Pada mulanya, beliau berkahwin dengan Abu Halah Bin Zurarah dan dikurniakan dua orang anak yang bernama Halah dan Hanad. Selepas Abu Halah meninggal dunia, beliau berkahwin dengan 'Atiq.[26] Para sejarawan tidak sependapat dalam menentukan siapa dia antara mereka yang berkahwin dahulu dengan Khadijah.

---

[21] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 56.

[22] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 146 -7.

[23] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu Fī as-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 41.

[24] Zulkifli Mohd. Yusoff dan Noor Naemah Abd. Rahman, *Biografi Muhammad Bin Abdullah*, Pahang (Malaysia: PTS Publications & Distributor Sdn. Bhd., 2003), 36.

[25] Martin-Ling, *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources* (UK: The Islamic Texts Society, 1983), 52.

[26] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 112.

Meskipun jumlahnya adalah kecil, ada di antara mereka yang mengatakan bahawa suami pertama Khadijah ialah 'Atiq yang dikahwininya ketika berusia 15 tahun yang kemudiannya meninggal dunia. Selepas itu, beliau berkahwin pula dengan Hindun dan dikurniakan dua orang cahaya mata, Halah dan Hindun. Bersempena dengan nama anak yang pertama, Hindun mendapat gelaran 'Abu Halah' dan gelaran itu digunakan dalam kehidupan seharian. Walau bagaimana pun, ikatan perkahwinan tersebut tidak kekal lama kerana suaminya keduanya juga meninggal dunia. Pada ketika itu, Khadijah belum pun berusia 25 tahun.[27]

Dalam hal ini, majoriti mengatakan bahawa suami Khadijah yang pertama ialah Abu Halah manakala 'Atiq merupakan suaminya yang kedua. Meskipun terdapat perselisihan pendapat dalam menentukan siapa yang dahulu mengahwini Khadijah, kesemua mereka bersetuju bahawa Khadijah telah berkahwin sebanyak dua kali sebelum berkahwin dengan Nabi Muhammad.[28]

Selepas kematian kedua-dua suaminya, ramai penduduk Mekah dari segenap peringkat kedudukan ingin melamar Khadijah sebagai isteri. Namun, hasrat itu ditolak secara baik dan beliau memberi alasan yang munasabah kepada mereka.[29] Menurut Khadijah, beliau ingin memfokuskan perhatian terhadap dua anaknya yang sedang membesar dan memerlukan perhatian yang penuh daripadanya. Selain itu, beliau juga ingin mengembangkan perniagaan sedia ada ke peringkat yang lebih baik lagi.[30]

---

[27] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 37.

[28] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 18.

[29] Al-Ḥafiẓ Abī Al-Fida' Ismāīl Ibnu Kathīr, *Al-Fuṣūl FīAl-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Beirūt: Dār al-Turāth, 1985), 243

[30] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meşir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 45.

Alasan-alasan tersebut diterima dengan baik oleh mereka yang ingin memperisterikan beliau. Mereka menghormati keputusan Khadijah dengan hati yang lapang dan terbuka apatah lagi Khadijah menolaknya secara baik. Kemudian, hiduplah Khadijah tanpa suami di samping sibuk menguruskan perniagaannya yang semakin berkembang dan menguruskan dua orang anaknya.

Ketika Khadijah sedang sibuk mencari rakan dagangan untuk membawa barang dagangannya ke luar kota Mekah, beliau mendengar bahawa terdapat seorang pemuda yang kuat, jujur dan amanah dalam menguruskan harta atau apa jua yang diusahakan iaitu Nabi Muhammad. Rentetan dari itu, Khadijah mengutus hambanya, Maisarah bagi menyampaikan hasrat beliau untuk menawarkan pekerjaan kepada Nabi Muhammad.

Khadijah menawarkan bayaran berganda kepada Nabi Muhammad kerana percaya bahawa Nabi Muhammad bakal menjana keuntungan berganda kerana sifat-sifat mahmudah yang dimiliki. Lalu, Khadijah menawarkan Nabi Muhammad untuk membawa barang dagangannya ke Syam (kini dikenali sebagai Syria) dan ditemani oleh hambanya, Maisarah serta pekerja-pekerjanya yang lain.[31]

Di Syria, Nabi Muhammad menjalankan perniagaannya dengan penuh rasa tanggungjawab dan amanah. Tiada sebarang bentuk penipuan yang dilakukan bahkan sekiranya terdapat sebarang kecacatan pada produk yang dijual, baginda pasti memberitahu perkara tersebut kepada pembeli. Dengan keberkatan Nabi Muhammad, perniagaan Khadijah mendatangkan keuntungan yang luar biasa.

[31] 'Izudyn Firraj, *Ḥayātu Muḥammad Nabiy al-Islām* (Beirūt: Dār al-Raid, 1992), 20.

Keadaan tersebut sungguh menakjubkan Maisarah. Mengikut pengamatannya, rombongan dagangan Khadijah sebelum ini sememangnya sering mendapat keuntungan tetapi tidaklah sebanyak yang diperoleh ketika rombongan dagang tersebut diketuai oleh Nabi Muhammad. Selain berasa takjub dengan keuntungan yang diperoleh, dia sendiri begitu kagum dengan sifat-sifat mahmudah yang dimiliki oleh Nabi Muhammad.[32]

Setibanya di Mekah, Maisarah segera menceritakan perjalanan rombongan dagangannya bersama Nabi Muhammad kepada Khadijah. Khadijah benar-benar gembira di atas perkhabaran yang diterimanya dan memanggil Nabi Muhammad untuk menyerahkan upah kepada Nabi Muhammad seperti yang dijanjikan.[33]

Hakikatnya, Khadijah begitu menyukai dan mengagumi Nabi Muhammad. Beliau tertarik dengan sifat-sifat yang dimiliki oleh Nabi Muhammad serta keperibadiannya yang unggul. Khadijah kemudiannya memanggil sahabatnya, Nafisah untuk datang ke rumahnya. Di situ, Khadijah menyuarakan hasratnya kepada Nafisah keinginannya untuk menjadikan Nabi Muhammad sebagai suami.[34] Tetapi, hasrat tersebut diluahkan oleh Khadijah kepada sahabatnya itu secara kiasan atau tidak langsung.

Walaupun begitu, sebagai seorang sahabat yang sudah lama mengenali Khadijah, Nafisah begitu memahami hasrat sahabatnya itu lalu disampaikannya kepada Nabi Muhammad. Bagi Nafisah, walaupun Khadijah berstatus janda, hal tersebut tidak menjadi halangan memandangkan Nabi Muhammad seorang teruna pada ketika itu.

---

[32] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 223- 232.
[33] Martin-Ling, *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources* (UK: The Islamic Texts Society, 1983), 37.
[34] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būṭī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūṭ: Dār al-Fikr, 1991), 80.

Khadijah sememangnya layak digandingkan dengan Nabi Muhammad memandangkan Khadijah merupakan orang terhormat, berketurunan bangsawan, kaya dan cantik.[35]

Nafisah kemudiannya menemui Nabi Muhammad bagi menyampaikan hal tersebut.[36] Secara halus, Nafisah mula merisik dan bertanya terus kepada Nabi Muhammad:

> *"Wahai Muhammad, apa yang menghalang dirimu daripada berkahwin?" Nabi Muhammad lantas menjawab: "Aku tidak mempunyai apa-apa untuk berkahwin." Nafisah tersenyum lalu berkata: "Seandainya ada yang mahu mencukupkan keperluanmu dan engkau diminta untuk mengahwini seorang wanita yang kaya, cantik dan terhormat, apakah engkau mahu?" Baginda tidak memberikan jawapan sebaliknya bertanya pula: "Tetapi dengan siapa?" Nafisah segera menjawab: "Khadijah bint Khuwaylid." Maka Nabi Muhammad pun menjawab: "Jika dia setuju, aku akan menerima".*[37]

Apabila Nabi Muhammad bersetuju, maka baginda pun memberi tahu bapa-bapa saudaranya tentang hal tersebut. Lantas mereka menghantar rombongan meminang ke rumah bapa saudara Khadijah untuk melamar.[38] Setelah persetujuan dicapai, maka berlangsunglah majlis pernikahan di antara Nabi Muhammad dan Khadijah. Mereka dinikahkan oleh Waraqah dengan disaksikan oleh keluarga terdekat dan juga masyarakat Quraysh.[39]

---

[35] Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 67.

[36] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 78.

[37] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 23-5.

[38] Muḥammad al-Ṣādiq Ibrāhīm 'Arjūn, *Muḥammad Rasūl Allah Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Damshik: Dār al-Qalam, 1995), 200.

[39] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 73-4.

Perkahwinan ini berlaku pada tahun 595 Masihi iaitu 15 tahun sebelum Nabi Muhammad dipilih menjadi utusan Allah.[40] Majlis tersebut dihadiri oleh Bani Hashim dan Mudar dan berlangsung setelah dua bulan Nabi Muhammad kembali dari Syria membawa barang dagangan Khadijah buat kali yang pertama.[41] Ramai tetamu yang hadir memenuhi jemputan majlis pernikahan tersebut yang terdiri daripada jiran tetangga, sanak saudara dan sahabat handai. Ibu susu Nabi Muhammad, Halimatus Saadiah juga dijemput dalam majlis tersebut. Sebagai tanda penghargaan kerana telah menyusukan suaminya sewaktu kecil, Khadijah menghadiahkannya 40 ekor kambing kepadanya dan diterima dengan penuh kesyukuran dan kegembiraan.[42]

Dalam pernikahan tersebut, Khadijah menerima mas kahwin sebanyak 20 ekor anak unta[43] dan unta-unta tersebut merupakan unta-unta yang masih muda.[44] Ada juga yang mengatakan bahawa Khadijah menerima 400 dirham emas sebagai mas kahwin daripada Nabi Muhammad sebagai mas kahwin.[45] Bahkan ada juga pendapat yang mengatakan beliau menerima 12 karung tepung sagu.[46] Walaupun begitu, majoriti mengatakan bahawa Khadijah menerima 20 ekor unta yang masih muda sebagai mas kahwin.

---

[40] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 149.

[41] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FIas-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 41.

[42] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 45.

[43] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[44] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FIas-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 41.

[45] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 30.

[46] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 73.

Seperti yang diketahui umum, Nabi Muhammad bukanlah seorang pemuda yang kaya sehingga dapat menyediakan pelbagai hadiah untuk diberikan kepada Khadijah dan juga menguruskan majlis perkahwinannya. Pada hakikatnya, segala persiapan untuk perkahwinan Nabi Muhammad telah disediakan oleh bapa saudaranya dengan menggunakan harta pusaka yang ada tinggalan ayahnya, Abdul Mutalib.[47]

Setelah berkahwin, mereka menetap di rumah Khadijah yang besar bagi memulakan hidup yang baru sebagai suami dan isteri.[48] Kedudukan rumah tersebut terletak di Jalan Damaskus iaitu sebelah utara menghadap Kaabah. Selain itu, rumah Khadijah dibahagikan kepada dua bahagian iaitu untuk tetamu dan ruang keluarga. Di depan pintu keluar sebelah kiri ada tembok batu setinggi sekitar satu meter. Bahagian belakang rumahnya bertingkat dua dengan sebuah balkoni sebagai tempat beristirahat. Mereka kemudiannya hidup dalam keadaan yang rukun dan bahagia.[49] Selama bersama dengan Khadijah, Nabi Muhammad tidak pernah berkahwin dengan mana-mana wanita.[50]

Secara umumnya, dikatakan bahawa umur Khadijah ketika berkahwin dengan Nabi Muhammad ialah 40 tahun manakala Nabi Muhammad pula 25 tahun.[51] Bagaimana pun, terdapat ahli sejarah mengatakan bahawa umur Khadijah bukanlah 40 tahun semasa berkahwin dengan Nabi Muhammad, bahkan lebih muda dari itu.[52] Ada

---

[47] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 43.

[48] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meşir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 59.

[49] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 99.

[50] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[51] Al-Ḥafiẓ Abī Al-Fida' Ismāīl Ibnu Kathīr, *Al-Fuṣūl FīAl-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Beirūt: Dar al-Turāth, 1985), 243.

[52] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 182.

setengah pendapat mengatakan bahawa Khadijah ketika itu berumur 28 tahun[53] manakala Nabi Muhammad berumur 25 tahun[54].

Walaupun begitu, umur Khadijah ketika berkahwin dengan Nabi Muhammad ialah 40 tahun berdasarkan hasil penulisan majoriti dalam bidang sejarah kenabian. Hal ini turut diperjelaskan oleh Ibnu Abd Rabih dengan menyatakan bahawa pada masa itu wanita kaum Quraysh masih dapat melahirkan anak sehingga usia 60 tahun manakala wanita berbangsa Arab pula sehingga 50 tahun. Bagi bangsa lain, pada kebiasaannya boleh melahirkan anak hanya sehingga usia 45 tahun.[55]

Hasil daripada perkahwinan tersebut, mereka dikurniakan beberapa orang zuriat. Namun, para periwayat juga berselisih pendapat mengenai jumlah zuriat yang mereka miliki. Ada yang mengatakan hanya empat orang dan ada pula yang menyatakan enam orang. Walau bagaimanapun, kebanyakan pendapat mengatakan bahawa Khadijah memperoleh 6 orang anak hasil perkahwinannya dengan Nabi Muhammad iaitu Zainab, Ruqayyah, Ummu Kalthum, Fatimah, Qasim dan Abdullah.[56]

Kesemua anak Nabi Muhammad dilahirkan oleh Khadijah kecuali Ibrahim. Anak lelaki Nabi Muhammad semuanya meninggal dunia sejak kecil lagi manakala kesemua anak perempuannya sempat memeluk Islam dan berhijrah. Walaupun anak-anak perempuannya sempat melihat perjuangan bapanya menyebarkan agama Islam,

---

[53] Kebanyakan riwayat mengatakan bahawa umur Khadijah ketika berkahwin dengan Nabi Muhammad ialah 40 tahun. Walau bagaimanapun, ada sesetengah yang mengatakan umurnya 30, 35, 28 dan 25 tahun. Bagi 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, umur Khadijah pada ketika itu ialah 28 tahun bersandarkan kepada kata-kata Ibnu 'Abbas bahawa pada masa itu Khadijah berumur 28 tahun dan tidak lebih dari umur itu. Kata-kata Ibnu 'Abbas ini dijadikan sandaran memandangkan merupakan orang paling arif tentang umur Khadijah. Di samping itu, anak-anak gadis di Semenanjung Tanah Arab tidak layak untuk berkahwin selepas mencapai usia empat puluh tahun malah tidak mampu melahirkan tujuh anak selepas itu seperti apa yang berlaku kepada Khadijah. Sila rujuk 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 247-50.

[54] 'Alī al-Ḥasan , *Al-Sirah al-Nabawiyyah* (Damshik: Dār Ibnu Kathīr, 2000), 110.

[55] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 98.

[56] Aḥmad Rajab al-Asmar, *Al-Qudwah Fī as-Sīrah an-Nabawiyyah* ('Amman: Dār al-Furqān, 2004), 78.

kesemua mereka meninggal dunia semasa Nabi Muhammad masih hidup kecuali Fatimah. Fatimah meninggal dunia enam bulan selepas kewafatan baginda.[57]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

2.2.4 Perniagaan Khadijah

Sebelum Khadijah berkahwin dengan Nabi Muhammad, beliau merupakan seorang usahawan yang mempunyai perniagaan yang besar dan maju. Perniagaan tersebut diwarisi daripada ayahnya yang meninggal dunia pada tahun 585 Masihi.[58] Barang dagangannya bukan sahaja dijual di Mekah, malah di luar kota Mekah seperti Syria dan Yaman.[59]

Pada masa itu, ramai peniaga Mekah yang menjalankan perniagaan bersaiz kecil dan sederhana bergantung hidup dengan perniagaan Khadijah. Mereka membeli barang dagangan yang diperoleh daripada luar kota Mekah untuk diniagakan dalam kota Mekah. Selain itu, sebilangan peniaga di kalangan masyarakat Arab turut meminjam sebahagian daripada harta Khadijah untuk dijadikan modal.[60] Keadaan tersebut dapat merancakkan lagi aktiviti perniagaan di Mekah.

Khadijah juga turut membuka peluang pekerjaan kepada penduduk Mekah dengan cara melantik mereka untuk membawa barang dagangan ke luar kota Mekah

---

[57] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-SĪrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 40.

Lihat juga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-SĪrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 190-1.

[58] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 17.

[59] Muḥammad al-Ṣādiq Ibrāhīm 'Arjūn, *Muḥammad Rasūl Allah Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Damshik: Dār al-Qalam, 1995), 197.

[60] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-SĪrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dār al-Fikr, 1991), 71.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

seperti yang dilakukannya kepada Nabi Muhammad atau menjadi pembantunya mengendalikan urusan perniagaan.[61]

Dalam memastikan perniagaannya mendapat keuntungan yang tinggi, beliau mempunyai gerak kerja yang teliti dan berhati-hati. Hal ini dapat dilihat ketika mengambil Nabi Muhammad sebagai pekerja yang baru. Pada awalnya, beliau terlebih dahulu menyelidik latar belakang baginda bagi mengetahui sejauh mana sikap dan kebolehan baginda dalam menguruskan perniagaan. Di samping itu, Khadijah juga menugaskan hambanya Maisarah untuk melihat perilaku baginda sebagai pekerja baru dan cara baginda bekerja.[62] Dengan cara ini, sebarang risiko yang tidak baik dapat diminimumkan bahkan dapat mengenali pekerjanya dengan lebih dekat.

Selain itu, beliau juga sentiasa menitikberatkan aspek keadilan kepada semua pihak termasuk para pekerjanya. Sebagai contoh, berbanding dengan rombongan perdagangan yang lain, rombongan dagangan yang dibawa oleh Nabi Muhammad mendapat keuntungan yang berlipat kali ganda. Rombongan ini juga membawa pulang barangan yang berkualiti tinggi untuk dijual di sekitar kota Mekah. Berdasarkan pencapaian tersebut, Khadijah memberikan bayaran yang lebih tinggi kepada Nabi Muhammad yang dibayarnya secara Mudharabah.[63] Terdapat juga sebahagian ahli sejarah yang mengatakan upah tersebut dibayar berdasarkan kontrak *ju'ālah* atau upah.

---

[61] Ibnu Hisham, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah*, ed. ke-1 (Meṣir: Dār Ihya' al-Turāth al-'Arabi, t.t), 117.

[62] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 32.

[63] Mudharabah merupakan satu kontrak perkongsian untung yang mana modal datang daripada satu pihak dan diusahakan oleh pihak yang lain. Ia boleh dibahagikan kepada dua jenis iaitu mutlak (tanpa sekatan) dan tidak mutlak (mempunyai sekatan-sekatan tertentu seperti jenis dan tempat menjual barang atau perkhidmatan). Lihat dalam Ab. Mumin Ab. Ghani, *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia* (Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, 1999), 393.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Dari segi lokasi, Khadijah tidak mempunyai kedai atau premis yang khusus untuk menjalankan perniagaan. Beliau menjadikan rumahnya sebagai tempat untuk mengumpul barang sebelum dan sekembalinya daripada berdagang. Perkara ini dapat dibuktikan melalui peristiwa berikut. Sebelum rombongan dagangannya berangkat ke Syria, pekerja-pekerjanya mengangkut barang ke atas belakang unta sambil diperhatikan oleh Khadijah daripada anjung rumahnya.[64]

Sementara itu, apabila rombongan dagangnya sampai di Mekah, mereka terus pergi ke rumah Khadijah bersama barang-barang yang dibeli di pasar Syria berserta hasil keuntungan yang diperoleh. Dua situasi tersebut dapat menyokong kenyataan bahawa Khadijah menguruskan perniagaan dari rumahnya sendiri dan tidak mempunyai premis khas untuk menjalankan perniagaan.

Menyentuh mengenai produk, perniagaan tersebut memasarkan pelbagai jenis barangan termasuk kismis, minyak wangi, kurma, herba, perak dan lain-lain lagi. Selain itu, barangan berkualiti tinggi yang diperoleh dari luar kota Mekah turut dibeli oleh rombongan dagangan Khadijah dan kemudiannya dipasarkan di Mekah. Di antaranya termasuklah pakaian, kelengkapan rumah, dan juga produk-produk mewah seperti sutera, emas dan perak, gading gajah dan sebagainya. Produk mewah itu dibeli oleh golongan hartawan Mekah sebagai lambang kekayaan yang mereka miliki.

Bagi memastikan perniagaan berjalan dengan baik, beliau memastikan segala keperluan untuk berdagang disiapkan lebih awal sebelum keberangkatan rombongan dagangan. Sebagai contoh, ketika Nabi Muhammad sampai ke rumah Khadijah sebelum

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[64] *Ibid.*, h. 31.

memulakan perniagaan ke Syria, Khadijah dan hambanya Maisarah telah menyiapkan segala kelengkapan perdagangan.[65]

Beliau juga sentiasa mengawasi gerak kerja yang dilakukan oleh para pekerjanya sebagaimana yang dilakukan sebelum rombongan dagangannya berangkat ke Syria. Buktinya, ketika pekerja-pekerjanya mengangkut barang ke atas belakang unta, beliau akan memerhatikan mereka di anjung rumahnya. Khadijah juga akan memberikan nasihat dan tunjuk ajar kepada mereka tentang teknik pengurusan yang betul.[66]

Selain itu, pengiraan keuntungan dan analisis terhadap perniagaannya dilakukan setiap kali rombongan dagangannya pulang dari berniaga. Dalam hal ini, Maisarah diberikan tugas untuk merekodkan atau membuat catatan mengenai aliran kewangan perniagaannya tersebut.[67] Walaupun sudah banyak rombongan dagangan yang dihantar, tidak pernah sekali pun beliau mengalami kerugian disebabkan kecekapannya dalam mengendalikan perniagaan.

Di samping menganalisis perniagaan, Khadijah turut membuat penilaian terhadap dirinya. Setiap hari, beliau bermuhasabah diri terhadap kelemahan dan kekurangan yang dimiliki dan mencari jalan untuk memperbaikinya. Perkara tersebut dilakukan bagi memastikan dirinya menjadi insan yang lebih baik daripada sebelumnya.[68]

---

[65] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 47-48.

[66] *Ibid.*, h. 31.

[67] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 34.

[68] *Ibid.*, h. 140.

Dari sudut pengambilan pekerja, Khadijah hanya mengambil golongan lelaki sebagai pekerja bersesuaian dengan keupayaan untuk menjalankan tugasan yang diberi.[69] Sekiranya beliau memilih perempuan sebagai pekerja, banyak kerja yang tidak dapat dilaksanakan disebabkan oleh keterbatasan kudrat yang dimiliki. Di antara kerja yang perlu dilaksanakan oleh pekerjanya termasuklah memunggah barang-barang ke atas unta, melintasi padang pasir pada jarak dan masa yang panjang, memperdagangkan barang dagangan apabila sampai ke destinasi, mencari barang-barang yang berkualiti tinggi untuk dijual. Oleh sebab itulah pekerja Khadijah adalah lelaki dan pemilihan ini menunjukkan kebijaksanaan Khadijah dalam menyusun strategi perniagaan.

Setelah membuat persediaan yang rapi sebelum memulakan setiap perjalanan untuk berdagang, Khadijah juga sentiasa berdoa supaya dimurahkan rezeki dan dipermudahkan segala urusan perdagangannya dan dapat dilihat melalui peristiwa tersebut. Pada suatu ketika, Maisarah pernah bertanya kepada Khadijah tentang arahan akhir sebelum dia dan rombongan berangkat. Lantas pertanyaan tersebut dijawab oleh Khadijah seperti yang berikut: "Dengan nama Allah kita berjalan. Semoga Allah memberkati perjalanan kita."[70] Peristiwa tersebut dapat menunjukkan rasa kebergantungan Khadijah kepada Allah dalam apa jua yang dilaksanakan.

Dengan rezeki melimpah ruah yang diberikan oleh Allah kepada beliau, Khadijah tidak melupakan tanggungjawabnya kepada masyarakat sekitar terutamanya yang memerlukan. Banyak harta beliau yang dikeluarkan bagi membantu individu yang memerlukan. Sifat dermawannya itu sangat disenangi oleh penduduk Mekah lebih-lebih

---

[69] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 112.

[70] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 35.

dipilih oleh Allah sebagai nabi terakhir seperti mana yang selalu diceritakan oleh Waraqah kepadanya.

Selain komited melaksanakan pelbagai tugas sebagai seorang suami dan peniaga, Nabi Muhammad mempunyai satu kesukaan yang luar biasa dari kebanyakan orang. Baginda gemar menyendiri atau berkhalwat sambil memikirkan kebesaran dan keagungan Allah. Kesukaan ini tidak pernah dihalang oleh Khadijah malahan beliau membiarkan suaminya berkhalwat tanpa gangguan. Beliau tahu bahawa suaminya sedang memikirkan tentang Allah dan keliru dengan keadaan masyarakat Arab yang menyembah berhala serta porak-peranda.

Keadaan tersebut berterusan sehinggalah Nabi Muhammad menerima wahyu yang pertama di Gua Hira' melalui Malaikat Jibrail. Sekembalinya daripada gua tersebut, baginda meminta Khadijah supaya menyelimutkannya. Khadijah tanpa sebarang bantahan segera melaksanakan permintaan suaminya lantas menenangkan suaminya yang sedang dalam ketakutan.[73] Peristiwa tersebut kemudiannya disampaikan kepada Waraqah yang sememangnya mempunyai keyakinan yang tinggi bahawa Nabi Muhammad adalah nabi terakhir yang diutus oleh Allah kepada manusia.

Manusia pada zaman itu sangat memerlukan seorang nabi bagi membimbing serta memperbetulkan keadaan masyarakatnya yang sesat dan jauh dari jalan hidup yang diredai. Selepas peristiwa tersebut juga, Nabi Muhammad tidak lagi menjalankan perniagaan dan memberi fokus kepada kerja-kerja menyebarkan agama Islam.[74]

---

[73] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 15-7.

[74] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 47.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Setelah mendengar seruan yang dibawa oleh suaminya, Khadijah tanpa ragu menerima ajaran Islam yang diajarkan kepadanya. Khadijah membenarkan segala ajaran yang dibawa oleh Nabi Muhammad seterusnya menjadi wanita pertama memeluk Islam. Penerimaan Khadijah terhadap agama Islam merupakan titik permulaan perjuangannya membantu Nabi Muhammad menyebarkan agama Islam yang mulia di serata tempat.[75]

Pelbagai dugaan dan rintangan yang terpaksa dihadapi termasuk ancaman, ugutan, pemboikotan, pemulauan dan lain-lain kesengsaraan yang dihadapi. Pergerakan umat Islam pada masa itu amat terbatas disebabkan pemboikotan yang dibuat oleh kaum Quraysh dari sudut politik, ekonomi mahupun sosial. Bagi membolehkan agama Islam terus hidup dan berkembang, Khadijah telah menggunakan seluruh hartanya bagi membeli makanan, pakaian sera memerdekakan hamba yang memeluk agama Islam dan lain-lain lagi.[76] Hasilnya, agama Islam dapat dikembangkan dan disebar sehingga ke hari ini.

2.2.6 Keadaan Mekah dan masyarakat Arab pada zaman Khadijah

Khadijah Bint Khuwaylid tinggal di bahagian semenanjung tanah Arab yang berbentuk hampir empat segi bujur dan terletak di tengah-tengah peta dunia.[77] Masyarakat yang ada pada masa itu hidup dalam kesesatan dan kezaliman. Ia dikatakan sebagai zaman kegelapan kerana kehidupan manusia begitu jauh dari apa yang telah digariskan oleh Allah dan tidak mempunyai pedoman yang jelas.

---

[75] Martin-Ling, *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources* (UK: The Islamic Texts Society, 1983), 45.

[76] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 115.

[77] Afzalur Rahman, *Ensiklopedia Sirah: Peranan Wanita Islam*, terj. Zaleha Ahmad et al. (Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 2000), V: 388.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Kehidupan mereka juga tidak mempunyai sistem yang teratur dan sering mengundang kepada pergaduhan, pertumpahan darah, kerosakan dan lain-lain kehancuran. Bagi melihat secara terperinci keadaan masyarakat pada masa ini, bahagian ini akan melihat empat aspek utama iaitu agama, politik, ekonomi dan sosial.

2.2.6 (a) Agama

Sebelum kedatangan Islam, penduduk tanah Arab menganuti pelbagai agama. Di antara agama yang pernah dianuti termasuklah Yahudi, Kristian, Majusi dan lain-lain. Ajaran agama tersebut disampaikan dengan pelbagai cara seperti dakwah mahupun penjajahan. Setelah berada dalam kegelapan dalam tempoh masa yang lama, maka sampailah ajaran yang dibawa oleh Nabi Ibrahim dan Ismail kepada mereka. Mereka diseru untuk mengesakan Allah dan menyembahnya.[78]

Pada awalnya, majoriti bangsa Arab menganuti agama yang dibawa oleh Nabi Ibrahim dan tekun melaksanakan segala ajaran yang disampaikan. Namun begitu, semakin hari mereka semakin lalai dalam mengerjakan segala suruhan agama tersebut lalu meninggalkannya.[79] Mereka ini sebenarnya mengenali Allah, tetapi mereka sengaja menyekutukannya dengan berhala.[80] Walaupun sedemikian, masih terdapat sebilangan kecil yang tetap mengamalkan ajaran Nabi Ibrahim dengan konsisten dan menolak ajaran yang lain.

Dari sudut bilangan, mereka yang kekal mengamalkan ajaran Nabi Ibrahim adalah kecil dan terpinggir. Setelah sekian lama, kebanyakan masyarakat Arab memilih

---

[78] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

[79] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 26.

[80] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 75.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

untuk mengikuti ajaran yang dibawa oleh 'Amru Bin Luhay, iaitu seorang pemimpin Bani Khuza'ah. Di Mekah, 'Amru seorang yang dikenali dan disenangi memandangkan sifatnya yang banyak melakukan kebaikan, bersedekah dan sangat memelihara hal-hal agama. Oleh sebab itu, 'Amru dianggap dihormati dan disanjung malahan ada yang menganggapnya sebagai ulama besar dan wali termulia. Jadi, apa sahaja yang dikatakan oleh 'Amru akan diterima pakai oleh penduduk Mekah kerana kedudukannya yang tinggi dalam masyarakat setempat.

Pada suatu hari, 'Amru pergi ke Syam dan melihat beberapa orang yang sedang menyembah berhala. Pada hemahnya, perbuatan tersebut adalah betul dan baik kerana Syam adalah tempat para rasul dan penurunan kitab-kitab. Apabila kembali ke Mekah, dia membawa berhala Hubal bersamanya dan meletakannya di Kaabah. Dia kemudiannya mengajak penduduk Mekah untuk menyembah berhala dan mensyirikkan Allah. Segala ajaran yang dibawanya diterima dan diikuti oleh sebahagian penduduk Mekah yang sememangnya menganggap 'Amru sebagai wali.

Kemudian, amalan penduduk Mekah ini lantas diikuti pula oleh penduduk Hijaz kerana mereka beranggapan penduduk Mekah adalah penguasa Kaabah dan penduduk Tanah Haram. Dari hari ke hari, bilangan berhala semakin bertambah dengan cepat. Saiz berhala pula boleh didapati dalam saiz yang pelbagai. Pada masa itu, terdapat tiga berhala terbesar iaitu Manah di al-Mushallal, al-Lata di Taif, al-'Uzza di Wadi Nakhlah. Berhala-berhala besar itu menjadi lambang kebanggaan masyarakat Arab.

Setiap rumah juga mula mempunyai berhala masing berikutan usaha 'Amru yang memberikan berhala-berhala kepada kabilah-kabilah yang datang ke Mekah pada

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

musim haji. Berhala kemudiannya bukan hanya disimpan di rumah-rumah, malah turut diletakkan dengan banyaknya di sekeliling Kaabah. Ketika Nabi Muhammad menawan Mekah, terdapat 360 berhala di sekeliling Kaabah.

Terdapat banyak tradisi yang diamalkan dalam menyembah berhala. Di antaranya, mereka akan beriktikaf, menyeru, memohon pertolongan serta berdoa untuk mendapatkan apa yang dihajati kerana percaya bahawa berhala-berhala itu akan menjadi juru syafaat di sisi Allah dan memperkenankan segala apa yang diminta. Dalam mengerjakan haji pula, mereka akan mengelilingi berhala-berhala tersebut.

Di situ, mereka akan merendah diri dan sujud kepada berhala-berhala tersebut sebagai tanda penyerahan seorang hamba. Selain menyebut nama berhala ketika melakukan penyembelihan korban, berhala-berhala tersebut turut disediakan makanan dan minuman yang enak dan pelbagai. Hasil tanaman yang baik juga turut dipersembahkan kepada berhala.[81]

Selain mengamalkan tradisi nenek moyang seperti di atas, mereka juga percaya kepada konsep sial terhadap sesuatu. Sebagai contoh, jika mereka dalam perjalanan, tiba-tiba ada burung atau binatang yang melintas, maka mereka akan menganggap keadaan tersebut petanda kepada kesialan. Ada yang sanggup berpatah balik tanpa meneruskan perjalanan kerana mempercayai kesialan yang bakal wujud. Ada juga yang tetap meneruskan perjalanan dalam keadaan ketakutan terkena sebarang kesialan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[81] *Ibid.*, h. 43-60.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Selain itu, tangkal juga turut digunakan sebagai pertahanan dan perlindungan.[82] Mereka juga turut mengundi nasib dengan menggunakan anak panah dalam menentukan sebarang penting seperti perkahwinan, keturunan, musafir atau sebagainya. Sekiranya mereka mengalami sebarang masalah, tukang tilik atau ahli nujum akan dijadikan rujukan. Mereka juga akan percaya bulat-bulat apa sahaja yang dikatakan oleh tukang tilik dan ahli nujum tersebut.[83] Pegangan agama yang kucar-kacir ini kemudiannya mempengaruhi corak politik, ekonomi, sosial mahupun akhlak penduduk Mekah.

2.2.6 (b) Politik

Dari sudut politik, masyarakat Arab pada zaman Khadijah tidak mempunyai tampuk pemerintahan yang formal. Bentuk pemerintahan yang dimiliki lebih bersifat tidak formal dan melibatkan golongan yang memerintah dan diperintah. Golongan yang memerintah terbahagi kepada dua iaitu pemerintah yang mempunyai mahkota kebesaran dan juga pemerintah yang tidak mempunyai takhta kebesaran.

Walaupun sistem beraja wujud dalam kehidupan masyarakat Arab, golongan ini bukanlah pemerintah yang mutlak untuk menguruskan hal ehwal pemerintahan di tanah Arab. Di sesetengah tempat atau kawasan akan dikuasai dan diperintah oleh ketua kabilah atau dan suku kaum. Bagi sesetengah raja, kadangkala mereka mempunyai pengikut yang terdiri dari ketua-ketua kabilah dan suku kaum. Sekiranya keadaan ini berlaku, kedudukan seseorang raja itu akan bertambah kuat dan mempunyai kuasa untuk mempergunakan pengikutnya bagi mencapai kepentingan peribadinya.

---

[82] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-SĪrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 26.

[83] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-SĪrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-JĪl, 1975), 57.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Menyentuh tentang struktur pentadbiran yang diguna pakai secara meluas di Tanah Arab, keadaannya lebih menjurus kepada corak pemerintahan di antara tuan dan hamba. Dalam hal ini, pemerintah dianggap sebagai 'tuan' manakala rakyat dikira sebagai 'hamba'. Tuan akan menguasai segala kekayaan dan memaksa hamba melaksanakan semua arahan untuk kepentingannya.[84]

Sebagai contoh, bagi mendapatkan hasil perladangan, hamba dikerah untuk bekerja keras bagi melipat gandakan pengeluaran. Mereka dipaksa bekerja tanpa rehat yang mencukupi bagi mencapai matlamat yang dikehendaki oleh tuannya. Namun begitu, segala hasil yang diperoleh akan diserahkan kepada tuan mereka dan mereka hanya menerima upah yang terlalu rendah.[85] Akibatnya, kemiskinan sering menyelubungi kehidupan hamba di tanah Arab. Pemandangan hamba tanpa pakaian sempurna dan tidak makan merupakan fenomena yang biasa. Walaupun bekerja di perladangan yang mengeluarkan sumber makanan, mereka tidak mendapat makanan yang mencukupi kerana menerima upah yang terlalu kecil dan tidak berpadanan.[86]

Berbeza pula halnya dengan golongan 'tuan'. Setelah semua hasil perladangan diserahkan kepada mereka, hasilnya akan digunakan untuk keseronokan hawa nafsu seperti melanggan pelacur atau mencapai impian-impian yang belum terlaksana.[87] Pendek kata, corak pemerintahan yang diamalkan sememangnya bersifat kuku besi. Hak-hak individu mahupun masyarakat sering terabai dan tiada pembelaan. Oleh yang demikian, banyak pergaduhan yang berlaku di kalangan rakyat kerana mempertahankan

---

[84] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006), 3-7.

[85] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22.

[86] Safiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 3-7.

[87] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
hak masing-masing yang tidak terbela. Bukan itu sahaja, rakyat pada kebiasaannya
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F
memandang pemerintah dengan rasa kebencian yang membuak kerana sikap zalim dan penindasan yang dilakukan oleh pemerintah.

Berlainan pula halnya dengan pemerintahan yang diamalkan oleh kerajaan Hijaz. Walaupun terdapat beberapa kerajaan besar yang memerintah di tanah Arab seperti kerajaan Hirah, kerajaan Syam, kerajaan Yaman dan lain-lain, kerajaan Hijaz mendapat sanjungan dan penghormatan dari orang-orang Arab sendiri. Mereka begitu disanjung kerana dikenali sebagai pemimpin di pusat agama. Mereka bertindak sebagai penyelia kepada rombongan haji ke Baitullah serta pelaksanaan kepada ajaran syariat Nabi Ibrahim.[88]

Kerajaan ini juga dihormati kerana sistem pemerintahan yang digunakan dilihat lebih sistematik berbanding yang lain. Pelbagai jabatan diwujudkan bagi mengawal selia sistem pentadbiran dan membahagikan tugasan seperti yang berlaku di parlimen hari ini. Dengan adanya sistem tersebut, pengurusan pentadbiran dilihat lebih cekap dan efisien. Pelbagai pembangunan dapat dilaksanakan kean dari pengurusan yang cekap. Malangnya, akhirnya kerajaan ini juga jatuh ke tangan tentera *Habshah* berpunca dari sistem pertahanan yang lemah.[89]

Pada keseluruhannya, tanah Arab sebelum kedatangan Islam tidak mempunyai organisasi politik yang baik terutamanya untuk mengawal sebarang jenayah yang berlaku.[90] Kesannya, rakyat hidup menderita dengan pelbagai bentuk kezaliman. Selain

---

[88] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām*, 3-7.
[89] *Ibid.*, 3-7.
[90] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

hidup dalam keadaan miskin tanpa makanan dan keperluan asas yang lain, mereka juga turut diseksa dengan kejam. Meskipun begitu, Mekah tetap menjalinkan hubungan antarabangsa dengan negara-negara Arab dan bukan Arab. Di antara negara-negara Arab tersebut termasuklah Busra, Taif, Mesir, Yemen dan Syria. Manakala negara bukan Arab pula adalah seperti Afrika, India, negara Mediterranean, China dan Aden.

2.2.6 (c) Ekonomi

Kedudukan kota Mekah yang strategik membolehkan pelbagai kegiatan ekonomi dijalankan dengan lancar. Malah, Mekah turut menjadi pusat perdagangan utama sehingga ke hari ini. Sebagai contoh, pedagang dari India datang ke Mekah bagi tujuan perdagangan dengan membawa barang-barang tersebut seperti rempah ratus, buah-buahan, gandum, tekstil dan lain-lain lagi.

Selain menjual barang dagangan dari negara masing-masing, mereka juga membawa hasil bumi Mekah untuk dijual di negara masing-masing. Di antara hasil bumi Mekah yang terkenal termasuklah kopi, ubat-ubatan, minyak wangi, dan lain-lain lagi. Selain menjadi pusat dagangan dan pertukaran barang, Mekah juga turut menjadi tempat pengumpulan hasil pertanian dan barangan keluaran pedalaman Hijaz. Selain tempat para peniaga berkumpul, Mekah juga merupakan tempat untuk melaksanakan ibadah haji.[91]

Aktiviti perdagangan di Mekah dikuasai oleh kaum Quraysh Mekah. Seluruh anggota kaum ini merupakan seorang pedagang. Mereka bukan hanya menjual barangan kegunaan harian seperti kain, anggur, tepung dan sebagainya, bahkan turut

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[91] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 13.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

memperdagangkan barangan mewah. Kerancakan aktiviti perdagangan dan pusat pengumpulan barang membolehkan kaum ini menjadi kaya raya. Selain itu, adanya Kaabah dan Hajar Aswad juga mendorong mereka menjana pendapatan yang berganda.

Pada masa itu, Kaabah merupakan sebuah tempat penyembahan berhala-berhala. Para jemaah haji akan membawa sajian yang enak lagi mewah untuk dipersembahkan buat berhala mereka. Segala hidangan istimewa tersebut akan ditinggalkan di hadapan berhala. Kemudian, setelah selesai mengerjakan ibadat haji, jemaah akan haji akan pulang meninggalkan kota Mekah menuju ke tempat masing-masing.

Pada waktu ini, penduduk akan mengambil segala sajian untuk kegunaan sendiri sama ada memakan hidangan tersebut atau menjualnya. Keadaan tersebut memberikan keuntungan yang lumayan kepada penduduk Mekah. Sekiranya mereka tidak menjalankan sebarang aktiviti perniagaan sekalipun, mereka akan tetap kaya hasil daripada aktiviti tersebut. Walaupun begitu, mereka tetap mahu terlibat dalam aktiviti perniagaan disebabkan minat yang mendalam mahupun perasaan cinta terhadap harta yang banyak.[92]

Perniagaan sememangnya menjadi nadi utama penggerak ekonomi masyarakat Arab. Kadangkala, aktiviti tersebut membolehkan kabilah-kabilah bersatu. Seperti yang diketahui umum, persengketaan di antara kabilah sering berlaku dan mencetuskan huru-hara. Tetapi, kabilah-kabilah akan berkumpul melakukan aktiviti perniagaan tanpa sebarang persengketaan. Kabilah-kabilah ini pada kebiasaannya akan berkumpul di

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[92] *Ibid.*,14-5.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

pasar Ukadh, Dhīl Majaz, Majinnah dan lain-lain. Di situ, mereka akan berdagang dengan aman tanpa sebarang masalah.

Di tanah Arab, golongan kaya atau bangsawan merupakan satu golongan yang malas bekerja, tetapi memiliki harta yang kian bertambah dari hari ke hari. Semua kerja dilakukan oleh golongan miskin yang datang dari Yaman, Hirah, dan pinggiran Syam. Di antara perusahaan yang dijalankan ialah menjahit dan menyamak kulit binatang, sektor pertanian dan perladangan serta penternakan haiwan.[93] Selain dari itu, ada sebahagian golongan lelaki yang dikerah untuk membuat persiapan perang dengan mengumpulkan senjata atau membantu kafilah pedagang.[94] Manakala kaum wanita pula turut dikerah membuat kerja-kerja memintal.

Meski pun diarahkan untuk bekerja dalam sektor yang berbeza, bayaran upah yang diterima tetap rendah. Oleh yang demikian, kemiskinan, kelaparan, orang tanpa pakaian adalah situasi yang biasa terjadi dalam masyarakat Arab. Golongan ini bukan hanya ditindas, malah maruah mereka dipandang rendah lebih-lebih lagi oleh golongan bangsawan yang kaya raya.[95]

Selain menjadi tempat pengumpulan barang dan aktiviti perdagangan, pasar juga menjadi tempat para penyair berkumpul dan menunjukkan bakat serta karya mereka. Para penyair sememangnya petah berbicara sehingga mampu menarik minat orang ramai untuk berkumpul dan mendengar. Namun begitu, penyair selalu

---

[93] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-SĪrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 67.

[94] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-SĪrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 119-21.

[95] Martin-Ling, *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources* (UK: The Islamic Texts Society, 1983), 45.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

mensyairkan kata-kata indah yang palsu serta sia-sia. Para pendengar selalunya akan terpesona dengan keindahan palsu yang disyairkan malahan sanggup menghabiskan masa yang panjang untuk mendengar syair-syair tersebut.

Selain daripada Khadijah, terdapat ramai usahawan yang berjaya pada zaman tersebut seperti Abu Bakar as-Siddiq, Uthman Bin 'Affan dan Imam Abu Hanifah yang berkecimpung dalam perniagaan kain, Umar al-Khattab yang menjual jagung sehingga ke Iran, Abdul Rahman Bin Auf dalam perniagaan keju, mentega, gandum, kain, peralatan dapur, minyak wangi dan lain-lain, Asma' Binti Mukharibah dalam perniagaan minyak wangi dan sebagainya.

Bagi mencapai matlamat dan impian yang diinginkan, para pedagang Quraysh bukan sahaja memaksa hambanya untuk melaksanakan sebarang kerja dari jalan yang betul, bahkan yang salah juga. Setelah puas mengaut segala keuntungan yang diperoleh melalui orang bawahannya di siang hari, pada malamnya mereka sibuk melacurkan hamba-hamba perempuan dengan bayaran yang tinggi.

Walaupun harta tersebut diperoleh dari jalan yang salah, golongan tersebut tetap mengaut semua keuntungan yang diperoleh tanpa ada rasa kemanusiaan terhadap wanita-wanita yang dilacurkan. Hasil kekayaan yang diperoleh kemudiannya dibelanjakan dengan cara yang disukai tidak kira sama ada baik atau tidak.

Kadangkala mereka membeli arak yang mahal dan bermutu tinggi dari Syria atau tempat-tempat lain bagi meraikan kejayaan mereka dalam mengumpulkan sebanyak-banyak harta. Mereka juga sanggup merampas harta orang-orang miskin

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

malahan sampai sanggup membunuh bagi merealisasikan apa yang mereka mahukan. Apabila mereka berjaya mendapatkan apa yang dihajati, mereka akan bergelak-ketawa dengan cara yang melampaui batas sebagai tanda berpuas hati.

Selain itu, riba juga turut diamalkan sebagai amalan yang biasa pada zaman mereka. Melalui amalan riba juga, mereka mendapati harta mereka kian bertambah dan mana-mana peminjam yang gagal melangsaikan pinjaman akan menerima nasib yang malang seperti dipukul atau diugut. Mereka juga terlibat dalam penjualan hamba lelaki, perempuan, penari dan penyanyi wanita juga kanak-kanak. Pendek kata, para pedagang Quraysh sememangnya menghambakan diri kepada harta dan saling berdendam dan hasad dengki sesama sendiri. Natijahnya, mereka sering kali bergaduh kerana harta dan hidup berpuak-puak.[96]

Di sebabkan oleh desakan hidup, sesetengah golongan miskin mengambil jalan mudah untuk mendapatkan makanan. Mereka mencuri barang-barang yang boleh dijual lalu menjualnya di pasar-pasar. Pada kebiasaannya, mereka menjual hasil curi tersebut kepada rombongan yang datang dari pelosok Semenanjung Arab. Mereka melakukan kerja-kerja sedemikian akibat desakan hidup yang menghimpit.

Oleh yang demikian, secara keseluruhannya ekonomi masyarakat Arab terutamanya di Mekah sememangnya berjalan lancar dan berkembang dengan pesat. Walau bagaimanapun, ada ketikanya keadaan ekonominya mengalami gangguan atau ketidakstabilan lalu merosot dengan mendadak.[97] Hal ini berpunca dari sikap tamak,

---

[96] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 123.

[97] *Ibid.*, 168-9.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

suka bergaduh dan suka pada hiburan menyebabkan tumpuan mereka kurang difokuskan kepada hal ehwal perdagangan.

2.2.6 (d) Sosial

Secara umumnya, struktur masyarakat pada pada zaman Khadijah dapat dibahagikan kepada dua golongan iaitu Badwi dan Hadari. Masyarakat Badwi tinggal di luar bandar dan hidup secara nomad di padang pasir. Mereka terikat dengan satu bahasa, keturunan, adat resam dan kepercayaan. Manakala golongan Hadari pula tinggal di bandar-bandar seperti Maarib, Sanaa, Tai dan Hirah. Mereka mempunyai hubungan sosial, politik dan ekonomi dengan masyarakat luar.

Dari sudut komposisi kependudukan, bilangan penduduk Mekah semakin hari semakin bertambah. Selain faktor perniagaan dan keagamaan, keadaan ini berlaku juga disebabkan adanya telaga zamzam yang menjadi sumber air terpenting di kawasan padang pasir. Secara umumnya, masyarakat Arab gemar hidup berpindah randah (nomad) bagi mencari sumber air. Selain untuk menjalani kehidupan, air penting bagi tujuan penternakan unta mahupun pertanian. Oleh yang demikian, penempatan tetap akan dibina sekiranya sumber air boleh didapati dengan mudah.[98]

Selain giat menjalankan aktiviti perniagaan, masyarakat Arab juga gemar melibatkan diri dalam aktiviti penternakan. Pada kebiasaannya mereka menternak kambing, kambing biri-biri mahupun unta. Selain itu, aktiviti pertanian juga rancak dijalankan seperti menanam kurma dan bijirin.[99] Namun, di sebalik kerancakan

[98] Ibrāhim al-'Aliy, *As-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dar al-Nafāis, 1995), 45.

[99] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 112.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

tersebut, timbul konflik dan ketidakpuasan hati terutama sekali di kalangan pekerja ladang yang rata-ratanya terdiri dari golongan miskin.

Apa yang jelas, hubungan di antara orang kaya dan miskin sentiasa tegang dan bermasalah. Hal ini dapat dilihat bukan hanya pada pendapatan yang diperoleh, bahkan perjuangan kedua-dua golongan tersebut. Golongan miskin membanting tulang empat kerat mereka bekerja di ladang dengan upah yang minimum. Sebahagian besar hasil dibolot oleh golongan kaya tanpa perasaan bersalah terhadap orang miskin.

Selain itu, saban hari golongan miskin ini berjuang bagi mendapatkan makanan seharian seperti roti, kurma dan air. Fenomena ini sudah tentu berbeza dengan golongan kaya. Golongan ini sibuk berjuang untuk membuat binaan yang hebat sebagai lambang kekayaan dan kemegahan. Mereka juga berlumba-lumba mengumpul harta melalui pelbagai cara tidak kira secara baik atau sebaliknya.[100]

Sememangnya masyarakat Arab mempunyai kelas atau tingkat kedudukan dalam masyarakat yang berbeza-beza. Golongan kaya atau bangsawan mempunyai kedudukan yang lebih baik dari golongan miskin. Oleh yang demikian, ada sesetengah golongan miskin yang sudah bosan hidup dalam kemiskinan berlumba-lumba menjalin hubungan dengan golongan bangsawan bagi mendapatkan kedudukan atau kemuliaan. Mereka sanggup melakukan apa sahaja asalkan apa yang dihajati tercapai.

Masyarakat Arab Mekah juga secara umumnya memandang wanita sebagai makhluk yang hina atau pembawa sial. Oleh yang demikian, bayi-bayi perempuan akan

[100] ʿAbd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Maʿahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 217.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

dibunuh mahupun ditanam hidup-hidup bagi mengelakkan sebarang sial atau permasalahan di kemudian hari. Mereka juga akan merasa malu dan marah jika memperoleh anak perempuan. Para isteri juga akan dimarahi sekiranya melahirkan anak perempuan.

Dalam hal perkahwinan, golongan lelaki tidak mempunyai had seberapa banyak wanita yang ingin dikahwininya. Mereka bebas mengahwini mana-mana wanita yang disukainya. Fungsinya hanyalah sebagai pemuas nafsu tanpa diberikan kasih sayang mahupun nafkah yang sewajarnya. Mereka dianggap hebat sekiranya dapat memiliki ramai wanita sebagai isteri mahupun wanita simpanan. Kadang-kadang, sebahagian kaum lelaki melacurkan isterinya bagi tujuan mendapatkan wang. Meskipun begitu, sebahagian wanita yang terlibat dalam aktiviti tidak bermoral itu berasa bangga dengan apa yang dilakukan dan ada juga yang berasa sedih kerana menganggap diri mereka kotor dan tidak bernilai.[101]

Menurut adat masyarakat Arab juga, anak lelaki yang paling tua akan mewarisi segala harta yang ditinggalkan jika ayahnya meninggal dunia termasuklah isteri-isteri bapanya selain ibunya sendiri. Dengan kata lain, anak lelaki tersebut boleh mengahwini semua ibu tirinya sekiranya mereka mahu. Peraturan ini sudah diketahui umum dan dilaksanakan tanpa sebarang bantahan.[102]

Selain itu, masyarakat Arab juga dikenali sebagai golongan yang taksub kepada kabilah dan rela mati kerananya. Mereka juga sering melakukan peperangan kerana

---

[101] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 61-6.

[102] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

merebut kemuliaan, nama, kedudukan mahupun harta di antara kabilah-kabilah. Kesan daripada itu, kehidupan mereka berpecah belah dan hidup dengan semangat perkauman (*'Aṣabiyyah*) yang tinggi.[103]

Kehidupan masyarakat Arab sememangnya tiada arah tujuan yang jelas. Oleh yang demikian, selain menyembah berhala, mereka juga banyak melakukan perkara-perkara khurafat.[104] Di sebabkan pedoman hidup yang tidak jelas dan kosong, jiwa mereka tidak pernah tenteram malahan sering berbalah dan berperang sesama sendiri. Selain itu, haiwan juga turut dianiaya sekehendak hati tanpa belas ihsan.[105]

Menyentuh mengenai aspek kejiranan, masyarakat Arab yang terkenal dengan sikap suka bermusuhan turut memusuhi jiran-jirannya. Mereka tidak mahu bertolak ansur dan menghormati hak jiran. Pertelingkahan juga sering berlaku hanya dengan sebab-sebab yang kecil dan akan berlarutan sehingga bertahun-tahun lamanya.[106] Kehidupan saling benci-membenci tersebut menimbulkan keadaan huru-hara dan fenomena tersebut menjadi suatu kebiasaan di kalangan masyarakat Arab.

Selain daripada itu, harta orang miskin juga kerap dirampas oleh orang kaya. Keadaan tersebut pasti menyukarkan lagi orang miskin untuk meneruskan kehidupan tanpa bekalan makanan yang mencukupi. Harta-harta tersebut kemudiannya akan disimpan di dalam gudang dan diambil sedikit demi sedikit jika ingin digunakan.[107]

---

[103] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 112.

[104] *Ibid.*

[105] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22.

[106] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 217.

[107] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 61-6.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Orang kaya Mekah juga terkenal dengan sikap suka berkumpul dan berbual-bual kosong jika mempunyai masa lapang. Mereka juga suka menikmati hidangan yang enak dan lazat sehingga kekenyangan.[108]

Dari segi bakat, ramai penduduk Mekah yang mempunyai bakat dalam bersyair. Mereka mampu mencipta syair-syair yang indah dan mempesonakan setiap telinga yang mendengar. Dalam syair yang digubah, para penyair akan memuji kehebatan kabilah masing-masing dan meniupkan persengketaan di antara kabilah.[109] Oleh sebab itu pergaduhan sering berlaku di antara kabilah-kabilah kerana hal-hal yang remeh dan tidak masuk akal.

Pendek kata, masyarakat Arab sememangnya hidup dalam kegelapan dan tercari-cari arah kehidupan yang bermakna dan diredai. Meskipun begitu, masyarakat ini tetap memiliki kelebihan tersendiri yang unik. Sebagai contoh, mereka mempunyai ilmu kesusasteraan yang tinggi dan terkenal. Mereka juga mempunyai jiwa yang berani dalam melakukan sebarang perkara. Harga diri dan kehormatan yang dimiliki juga tinggi dan tidak boleh dipersendakan.

Dalam berkata-kata pula, mereka lebih suka berterus terang agar komunikasi dua hala yang berlangsung benar-benar difahami dan tidak disalah ertikan. Bukan itu sahaja, malah mereka mempunyai ingatan yang kuat, kemahuan terhadap sesuatu yang tinggi seperti kejayaan serta menjaga kepercayaan orang lain. Mereka juga merupakan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[108] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 56.
[109] *Ibid.*

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

golongan yang berpegang teguh kepada janji dan akan melaksanakannya dengan sebaik mungkin.[110]

Kesimpulannya, Khadijah bukan sahaja wanita yang mempunyai kemuliaan dan kedudukan yang tinggi di kalangan masyakatnya, bahkan juga usahawan wanita yang berjaya. Beliau bukan sahaja bijak mencari dan menggunakan peluang perniagaan yang ada, bahkan turut mempunyai jaringan perniagaan yang luas sama ada di pasaran dalam mahupun luar kota Mekah.

2.3 Usahawan Dan Keusahawanan

Bahagian ini memberi fokus kepada konsep usahawan dan keusahawanan yang meliputi aspek-aspek seperti definisi, jenis, kepentingan dan perkembangan usahawan. Kesemua aspek tersebut akan dibincangkan secara terperinci seperti berikut:

2.3.1 Definisi Usahawan dan Keusahawanan

Usahawan dan keusahawanan merupakan elemen yang saling bersangkutan dan memberi impak yang signifikan terutamanya kepada masyarakat sekitar. Pada hakikatnya, kewujudan usahawan membolehkan adanya bidang keusahawanan dan begitu juga sebaliknya. Justeru, kedua-dua aspek ini akan dibincangkan seperti berikut melalui perspektif umum dan juga Islam.

2.3.1.(a) Usahawan dan Keusahawanan: Perspektif Umum

'*Entrepreneur*' merupakan perkataan bahasa Inggeris yang membawa maksud 'usahawan'.[111] Perkataan '*entrepreneur*' ini berasal daripada bahasa Perancis iaitu

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[110] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 76.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

entreprende yang bermaksud 'perantara' atau 'pengambil'.[112] Selain itu, perkataan tersebut turut diertikan sebagai 'memikul tugas' atau 'mencuba'.[113] Sementara itu, menurut Adam Smith dalam bukunya *Wealth of Nation* yang ditulis pada tahun 1776, menghuraikan bahawa usahawan merujuk kepada individu yang membentuk organisasi bagi tujuan komersial. Mereka juga merupakan seorang yang sentiasa berpandangan jauh dan mampu mengenal pasti potensi permintaan terhadap barang atau perkhidmatan.[114]

Ahli ekonomi yang dianggap sebagai pengasas kepada disiplin keusahawanan iaitu Richard Cantillon juga telah memberi definisi usahawan pada tahun 1925 iaitu orang yang sanggup memikul tugas dan mencuba sesuatu.[115] Selain itu, usahawan turut diertikan sebagai individu yang berkeupayaan meneroka sesuatu yang baru dan peka terhadap ruang yang ada serta menggunakan sumber yang dimiliki secara maksimum melalui daya kreatif dan inovasi untuk mendapat pulangan yang tinggi.[116]

Usahawan turut ditakrifkan sebagai individu yang menjalankan aktiviti-aktiviti tersebut iaitu menghasilkan produk-produk baru, menggunakan kaedah pengeluaran yang baru, menggunakan sumber-sumber yang baru ataupun melakukan perubahan terhadap pengeluaran ke tahap yang lebih baik dan memenuhi standard yang telah ditetapkan. Selain itu, usahawan juga digambarkan sebagai individu yang berkeyakinan tinggi serta berani membuat keputusan.[117]

---

[111] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, *Menjadi Usahawan* (Batu Caves, Selangor: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd, 2007), 5.
[112] Chiew Tung Moi, Tam Yin Ling, Mansur Tola dan Chang Mui Ling, *Asas Keusahawanan* (Malaysia: Penerbitan Multimedia Sdn. Bhd., 2011), 2-3.
[113] Ab. Aziz Yusof, *Usahawan Dan Keusahawanan* (Petaling Jaya : Prentice Hall, 2000), 2.
[114] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Cause of the Waelth of Nations* (London: Strahan, W. and Cadell, T., 1776), 14.
[115] Norita Deraman, Armanurah Mohamad, Habshah Bakar, Norashidah Hashim dan Ooi Yeng Keat, *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007), 2-3.
[116] Karl Vesper, *New Venture Strategies* (New Jersey: Prentice Hall, 1980), 2.
[117] E. J. Teal et al., "Moral Reasoning Skills: Are Entrepreneurs Different?," *Journal of Business Ethics* 19, (1999), 229-40.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Meskipun usahawan diertikan dengan erti yang pelbagai, definisi usahawan yang diberikan oleh Schumpeter[118] dilihat merangkumi definisi-definisi yang diketengahkan sebelum ini dan bersesuaian dengan fungsi usahawan pada masa dahulu mahupun terkini. Menurutnya, usahawan merupakan individu yang membawa kepada pembaharuan atau penambahbaikan seperti dalam penghasilan produk, kaedah pengeluaran mahupun sumber-sumber pengeluaran. Selain itu, usahawan juga dikenali sebagai pemimpin dalam empayar perniagaan yang mempunyai daya pemikiran yang tinggi, berfikiran optimis dan bukannya terkongkong dengan pemikiran jumud serta ortodoks. Ciri-ciri istimewa tersebut membolehkan usahawan mencapai kejayaan dalam apa yang diusahakannya.

Selanjutnya, 'keusahawanan' secara umumnya merujuk kepada semua perkara yang berkaitan dengan usahawan atau kegiatan dan kemahiran usahawan.[119] Perinciannya, konsep 'keusahawanan' adalah merujuk kepada satu proses mencipta sesuatu yang baru dan berbeza bagi tujuan mencipta kejayaan untuk individu dan menambah nilai kepada masyarakat.[120]

Selain itu, ia juga merujuk kepada proses mengenal pasti peluang-peluang dalam pasaran, menyusun sumber-sumber untuk mencapai objektif dan tindakan serta mengeksploitasi keperluan sumber-sumber bagi kepentingan peribadi dalam tempoh jangka panjang.[121] Dari sudut ekonomi, keusahawanan merupakan aktiviti yang

[118] J. Schumpeter, *The Theory of Economic Development* (Cambridge: Massachusetts, 1934), 85-9.
[119] Dewan Bahasa dan Pustaka, *Kamus Dewan*, ed. ke-4, (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa da Pustaka), 113.
[120] Nor Aishah Buang, *Asas Keusahawanan* (Selangor: Fajar Bakti, 2002), 2.
[121] D. C. McClelland, "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219-33.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

bertujuan bagi memulakan dan membangunkan perniagaan yang berorientasikan keuntungan.[122]

Keusahawanan juga diertikan sebagai proses untuk menghasilkan sesuatu yang baharu dari segi nilai dengan memperuntukkan masa dan usaha yang diperlukan, menanggung risiko kewangan, risiko psikologi dan risiko sosial serta mendapat ganjaran daripada usaha tersebut dalam bentuk kewangan, kepuasan diri, dan kebebasan.[123] Ia juga dikenali sebagai satu proses yang menunjukkan individu atau kumpulan individu menggunakan usaha-usaha dan perantara untuk mencari peluang mencipta nilai dan pertumbuhan melalui kaedah melengkapkan keperluan dan kehendak.[124]

Kesimpulannya, usahawan merupakan pelaksana bagi sesuatu perubahan manakala keusahawanan adalah perkara yang dijalankan bagi mencapai sesuatu matlamat yang diinginkan oleh usahawan. Kewujudan dua elemen ini adalah saling berkait di antara satu sama lain. Kejayaan bidang keusahawanan pula banyak bergantung pada kemampuan usahawan dalam melaksanakan sebarang perubahan.

2.3.1.(b) Usahawan dan Keusahawanan: Dari Perspektif Islam

Dalam Bahasa Arab, tiada istilah yang khusus bagi merujuk kepada perkataan 'usahawan'. Namun begitu, perkataan yang hampir dengannya ialah '*Rajulul A'mal*' yang bermaksud seseorang yang melakukan pekerjaan atau usaha.[125] Justeru, secara umumnya, usahawan Muslim merupakan individu yang menjalankan pekerjaan atau

[122] A. Ardichvili, R. Cardozo, R. dan S. Ray, "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development," *Journal of Business Venturing* 18, (2003), 105-23.
[123] Robert D. Hirsch dan Michael P. Peters, *Entrepreneurship*, ed. ke-4 (Boston: Mass Irwin/McGraw-Hill), 114,
[124] J. B. Cunningham dan J. Lischeron, "Defining Entrepreneurship," *Journal of Small Business Management* 29, no. 1 (1991), 450-61.
[125] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 57-8.

usaha yang merangkumi aktiviti keusahawanan dengan mengikuti prinsip-prinsip syariah.[126]

Selain itu, usahawan Muslim diertikan sebagai mereka yang berterusan mencari, menggembleng dan memanfaatkan kurnia Allah untuk faedah diri sendiri, ummah dan makhluk Allah yang lain selari dengan tuntutan dan larangan yang telah ditetapkan Islam seperti mana yang termaktub di dalam al-Quran dan hadis.[127] Pelaksanaan segala tuntutan dan larangan yang ditetapkan oleh Islam itu membezakan usahawan Muslim dengan yang sebaliknya.[128] Justeru, usahawan Muslim disimpulkan sebagai individu yang menjalankan aktiviti-aktiviti keusahawanan bagi memperoleh manfaat untuk dimanfaatkan oleh semua pihak serta mengikut prinsip-prinsip yang telah ditetapkan oleh Islam.

Pada hakikatnya, konsep keusahawanan telah lama wujud dalam al-Quran, hadis, kitab-kitab fikah yang ditulis oleh ulama-ulama besar. Walau bagaimanapun, perbincangannya tidak begitu menonjol sebagaimana ibadat-ibadat khusus seperti solat, puasa, zakat dan lain-lain lagi. Di samping itu, ada sesetengah pihak yang mengatakan bahawa bidang keusahawanan tidak berkaitan dengan Islam memandangkan Islam sendiri banyak melarang aktiviti-aktiviti yang sering digunakan oleh sistem konvensional seperti Riba.[129]

Walau apa pun tanggapan mengenai bidang keusahawanan dan Islam, pada hakikatnya bidang ini bukanlah aspek yang terpisah daripada ajaran agama Islam,

---

[126] Azlan Khalili Shamsuddin, "Introduction to Islamic Entrepreneurship," dalam *Islamic Entrepreneurship,* ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno, (Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006), 2.

[127] Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, *Prinsip Keusahawanan* (Malaysia: Prentice Hall, 2004), 434.

[128] Ab. Aziz Yusof, *Keusahawanan Islam: Bahtera Penyelamat Umat* (Malaysia: Universiti Utara Malaysia, 2010), 212-3.

[129] Mohamad Mustapha, Konsep Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 1.

bahkan ia merupakan tuntutan Islam. Ini adalah kerana usahawan Muslim bertindak sebagai pelengkap untuk menyediakan keperluan dan kehendak yang berbentuk barangan dan perkhidmatan kepada masyarakat. Dalam konteks kefahaman Islam, keusahawanan merupakan sebahagian daripada aktiviti yang berkaitan dengan bidang perekonomian dan perlu dilaksanakan mengikut peraturan yang telah ditetapkan oleh Allah.[130] Di antara peraturan-peraturan tersebut adalah seperti berikut:[131]

a. Kesepaduan:

Kesepaduan di antara agama dan aktiviti keusahawanan mestilah berjalan seiring. Sebagai contoh, seorang usahawan dibenarkan untuk mendapat keuntungan melalui cara yang betul dan mematuhi hukum syarak. Sikap usahawan Muslim yang seperti jujur dan tidak mengamalkan riba akan membuahkan kejayaan bukan hanya kepada perniagaan, malahan juga kehidupan akhirat.

Buktinya, pada zaman Rasulullah, baginda sendiri telah membuka sebuah pasar di Madinah sebagai tempat perhimpunan pedagang Muslim yang dikenali sebagai *Sawqul Madinah* bagi menyaingi pasar orang-orang Yahudi yang mengamalkan riba dan penipuan. Akhirnya, pasar yang dibangunkan oleh Rasulullah itu berjaya menyaingi kejayaan pedagang Yahudi disebabkan oleh pengamatan ajaran Islam oleh pedagang Islam.

b. Fitrah insan:

Bagi mencapai kejayaan dalam bidang keusahawanan, individu itu mestilah menjadi Muslim terlebih dahulu iaitu dengan mengamalkan segala suruhan dan larangan

[130] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010),16.
[131] Norita Deraman et al., *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007),13-6.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

yang terkandung dalam ajaran Islam. Dengan yang demikian, individu tersebut akan mengetahui segala tanggungjawab sebagai hamba bersesuaian dengan fitrahnya sebagai insan dan akan mengutamakan semua hak Allah melebihi segala-galanya. Tujuan penglibatan dalam keusahawanan juga bukanlah hanya mencari keuntungan dunia semata, bahkan memenuhi tuntutan sebagai fardu kifayah.

c. Dorongan:

Matlamat utama usahawan Muslim menceburi bidang keusahawanan mestilah untuk mencapai kejayaan dunia dan akhirat.

d. Ibadah:

Segala kerja dalam bidang keusahawanan itu dikira sebagai ibadah. Selain mencari kecukupan atau nafkah untuk keluarga, usahawan Muslim perlu berusaha bersungguh-sungguh dalam melaksanakan semua kerja yang diamanahkan. Hal ini perlu bagi mendapatkan ganjaran yang baik di sisi Allah dengan segala pelaksanaan kerja yang dilaksanakan.

e. Garis panduan:

Terdapat beberapa garis panduan yang telah ditetapkan oleh Islam untuk dilaksanakan oleh usahawan Muslim. Di antaranya ialah etika usahawan Muslim seperti membanteras sifat malas, bersabar, syukur, menjauhi hasad dengki, mencari rezeki yang halal dan menghindari yang haram, menjauhi penindasan dan penipuan.

Oleh yang demikian, usahawan Muslim diseru untuk bekerja dengan bersungguh-sungguh dalam melaksanakan tuntutan fardu kifayah dalam bidang keusahawanan di samping tekun menjalankan tuntutan fardu ain. Bidang keusahawanan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

bukan sahaja dapat menggilap kebolehan seseorang dalam mengurus sesuatu, bahkan turut menjana ekonomi terutamanya bagi umat Islam sejagat.

Usahawan Muslim juga perlu menitikberatkan empat aspek tersebut dalam bidang perusahaan yang diceburi seperti material, moral, etika dan spirit.[132] Islam juga tidak menyekat bahkan menggalakkan penglibatan kaum wanita dalam bidang keusahawanan.[133] Meskipun begitu, terdapat beberapa peraturan dan yang perlu diikuti seperti niat yang betul kerana Allah, menutup aurat, tidak menimbulkan syak wasangka orang lain dan lain-lain.

2.3.2 Jenis Usahawan

Terdapat pelbagai jenis usahawan dan boleh dikategorikan melalui aspek yang pelbagai. Meskipun begitu, secara umumnya usahawan di Malaysia boleh dibahagikan kepada lima jenis iaitu usahawan intra, tekno, bersama, sosial dan siber.[134] Usahawan intra merujuk kepada usahawan yang mempunyai sifat-sifat keusahawanan yang tinggi seperti inisiatif, kreatif dan lain-lain. Pada kebiasaannya mereka berjaya dalam bidang keusahawanan yang diceburi dan mempunyai organisasi yang besar. Sementara itu, usahawan tekno pula merupakan usahawan yang melibatkan diri dengan perubahan teknologi dalam mengeluarkan barang atau perkhidmatan.

Usahawan bersama pula didefinisikan sebagai individu atau sekumpulan individu mencipta organisasi baru, melaksanakan pembaharuan atau inovasi dalam organisasi. Organisasi mengajar pengurusnya untuk menjadi seorang usahawan.

---

[132] Azlan Khalili Shamsuddin, "Development and the Islamic Entrepreneurship," dalam *Islamic Entrepreneurship*, ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno (Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006), 12.

[133] Afzalur Rahman, *Ensiklopedia Sirah: Peranan Wanita Islam*, terj. Zaleha Ahmad et al. (Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 2000), V: 8.

[134] Sarimah Hanim Aman Shah dan Abd. Rashid Mohd Ali, *Entrepreneurship* (Malaysia: Oxford Fajar Sdn. Bhd., 2008), 6-7.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Manakala usahawan sosial pula dikenali sebagai orang yang berkemampuan untuk mengenal pasti masalah sosial dan menggunakan prinsip-prinsip keusahawanan untuk menyusun, mencipta dan menguruskan segala usaha bagi membolehkan perubahan sosial. Selanjutnya, usahawan siber pula adalah usahawan yang menjalankan atau memulakan perniagaan melalui siber atau internet. Kebanyakan usahawan jenis ini tidak memerlukan premis yang besar atau pekerja yang ramai bagi melicinkan aktiviti perniagaan.

2.3.3 Kepentingan Usahawan Dan Keusahawanan

Usahawan merupakan individu penting yang mempunyai banyak sumbangan kepada pelbagai pihak. Secara umumnya, antara sumbangan yang dilakukan oleh usahawan termasuklah memenuhi keperluan dan kehendak masyarakat yang tidak terhad. Di samping itu, melalui teknik pengeluaran yang inovatif dan kreatif, usahawan memberi peluang kepada masyarakat untuk membuat pilihan terhadap produk atau perkhidmatan yang diinginkan berdasarkan kemampuan yang dimiliki.

Dalam mengharungi persaingan dalam pasaran, usahawan juga sentiasa mencari alternatif untuk mengeluarkan barangan atau perkhidmatan yang berkualiti tinggi dan mempunyai kos yang rendah. Di samping menawarkan peluang pekerjaan, usahawan juga banyak membantu masyarakat memperoleh gaya hidup yang lebih baik seperti mencipta penyaman udara yang berinovasi tinggi.[135]

Dari perspektif Islam, usahawan terutamanya yang Muslim merupakan individu yang memenuhi keperluan fardu kifayah terutamanya di kalangan umat Islam dalam menghasilkan barang dan perkhidmatan yang baik dan halal. Dengan adanya produk

[135] *Ibid.*, 16.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

dan perkhidmatan seperti itu, umat Islam dapat menggunakannya dengan rasa yakin dan selamat. Di samping itu, aktiviti keusahawanan ini adalah salah satu cara menghidupkan sunah Rasulullah. Seperti mana yang diketahui umum, Rasulullah juga terlibat secara langsung dalam aktiviti keusahawanan dan memperoleh keuntungan yang berlipat kali ganda melalui usahanya yang gigih dan sifatnya yang jujur.[136]

Selain menghidupkan sunah, usahawan Muslim juga turut memberi sumbangan yang besar kepada kestabilan ekonomi masyarakat Islam. Sebagai contoh, pendapatan yang diperoleh daripada aktiviti keusahawanan yang dijalankan dapat digunakan untuk membangunkan ekonomi umat Islam melalui pelbagai cara bersedekah, berzakat, membantu golongan yang kurang bernasib baik dan sebagainya. Bagi yang berkemampuan, mereka juga dapat memberi peluang pekerjaan kepada Muslim yang lain dan cara tersebut dapat membantu mereka memperoleh pendapatan untuk menyara kehidupan.[137]

Usahawan juga mampu memupuk persaudaraan di antara sesama manusia tanpa mengira pangkat, darjat, bangsa, warna kulit, fahaman dan sebagainya. Ia dapat dicapai kerana keusahawanan Islam mengharamkan sebarang bentuk penindasan kepada sesama manusia. Jadi, dengan adanya pegangan Islam, maka aktiviti keusahawanan yang dijalankan dapat mengeratkan perpaduan dan persaudaraan sesama manusia.[138]

Justeru, dengan adanya usahawan dan bidang keusahawanan yang diusahakan, pelbagai pihak dapat menerima manfaat dalam pelbagai aspek. Meskipun begitu, usahawan Muslim perlulah menjalankan aktiviti keusahawanan secara Islam bagi

[136] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 63-71.
[137] Yep Putih, *Keusahawanan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1989), 28-36.
[138] Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, *Prinsip Keusahawanan* (Malaysia: Prentice Hall, 2004), 442-3.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

mencapai kejayaan di dunia dan akhirat. Selain itu, mereka juga digalakkan untuk berusaha keras bagi menyumbang kepada kemaslahatan umat Islam.

2.3.4 Perkembangan Keusahawanan Di Malaysia

Kegiatan keusahawanan mula bertapak di Malaysia sejak zaman kesultanan Melayu Melaka lagi. Perkembangan ini turut memberi kesan terhadap pembangunan budaya, ekonomi, politik dan sosial bagi sesebuah negara. Secara umumnya, perkembangan kegiatan keusahawanan di Malaysia boleh dibahagikan kepada tiga peringkat iaitu zaman Kesultanan Melayu Melaka, zaman penjajahan dan selepas mencapai kemerdekaan.[139]

Pada zaman Kesultanan Melayu Melaka, aktiviti keusahawanan bermula apabila penduduk tempatan mula berniaga dengan pedagang dari negara asing seperti China, India, negara-negara Arab dan sebagainya. Mereka menjual hasil bumi Malaysia kepada pedagang dan mendapat keuntungan yang besar daripada aktiviti perniagaan tersebut. Bermula dari situ, penduduk menjadi semakin kreatif dalam menghasilkan produk mahupun perkhidmatan untuk dijual kepada pedagang luar mahupun dalam. Dari sudut lokasi, kebanyakan saudagar dahulunya tinggal berhampiran dengan laut bagi memudahkan mereka menjalankan urusan perniagaan.

Namun begitu, keadaan telah berubah setelah Malaysia dijajah oleh kuasa asing seperti British. Pada masa itu, mereka mengamalkan prinsip 'pecah' dan 'perintah'. Di bawah prinsip ini, penduduk Tanah Melayu telah diasingkan mengikut jenis kaum dan tinggal di lokasi yang berbeza. Pada masa itu, orang Melayu ditempatkan di luar bandar

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[139] Chiew Tung Moi, Tam Yin Ling, Mansur Tola dan Chang Mui Ling, *Asas Keusahawanan* (Malaysia: Penerbitan Multimedia Sdn. Bhd., 2011), 15-7.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

dan bekerja sebagai nelayan, petani atau sebarang pekerjaan kampung. Ada juga sebahagian kecil orang Melayu yang dilantik untuk memegang beberapa jawatan penting seperti pentadbir.

Sementara itu, orang Cina pula diletakkan di kawasan bandar dan perlombongan serta bekerja sebagai peniaga atau pelombong. Berbeza pula nasib golongan India pada waktu tersebut. Pada kebiasaannya, orang India tinggal di kawasan ladang dan bekerja dalam sektor perladangan. Oleh sebab itu, orang Cina di Malaysia mempunyai kemahiran dan minat yang mendalam dalam bidang perniagaan kerana bidang itu telah sebati dalam jiwa mereka sejak zaman datuk nenek mereka lagi.[140]

Senario ini berubah apabila Malaysia mencapai kemerdekaan dan beberapa dasar telah dibentuk untuk tujuan pembangunan termasuk juga keusahawanan. Sejajar dengan hasrat tersebut, Dasar Ekonomi Baru (DEB) (1971-1990) telah dibentuk oleh pihak kerajaan bagi mencapai matlamat perpaduan negara melalui strategi utama iaitu membasmi kemiskinan dan menyusun semula masyarakat. Bagi merealisasikan dasar tersebut, pelbagai agensi mula dibentuk seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA) yang berperanan membantu usahawan untuk lebih kompetitif dalam bidang keusahawanan.

Walaupun DEB telah dibentuk, penglibatan bumiputera dalam bidang keusahawanan masih rendah dan kurang memberangsangkan. Oleh yang demikian, Dasar Pembangunan Nasional (DPN) (1991-2000) dibentuk bagi meningkatkan penglibatan bumiputera dalam bidang keusahawanan. Pembentukan DPN mempunyai tiga fungsi iaitu yang pertama ialah memperkukuh pencapaian DEB. Kedua, membasmi

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[140] Nor Aishah Buang, *Asas Keusahawanan* (Selangor: Fajar Bakti, 2002), 2.

kemiskinan dan menyusun semula masyarakat dan ketiga menambahkan perwujudan guna tenaga dan masyarakat perdagangan dan perindustrian bumiputera.

Selain DPN, Wawasan 2020 (1991-2020) turut diwujudkan bagi memperkemas gerak kerja Malaysia bagi mencapai kemajuan lebih-lebih lagi dalam bidang keusahawanan. Kementerian Pembangunan Usahawan juga telah ditubuhkan pada tahun 1995. Kementerian ini merupakan sebuah badan yang mengawal dan memantau pembangunan keusahawanan di Malaysia.

Bersesuaian dengan skop penyeliaan yang semakin luas, kementerian tersebut ditukar nama menjadi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi pada tahun 2004. Pada tahun 2009 pula, kementerian ini di bubar dan peranannya diambil alih oleh Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri serta Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah.

Sehingga kini, bidang keusahawanan terus mendapat tempat di kalangan usahawan mahupun pihak kerajaan yang bertanggungjawab menggubal dasar. Terbaru, Rancangan Malaysia Ke-10 (RMK-10) (2011-2015) pula telah dirangka. Perangkaan rancangan ini melibatkan pelbagai pendekatan baru bagi mewujudkan sebuah negara yang berpendapatan dan berproduktiviti tinggi. Rancangan ini diperlukan bagi merealisasikan Wawasan 2020 yang menyasarkan Malaysia sebagai sebuah negara maju.

Dalam rancangan itu juga, penumpuan diberikan kepada sektor perkhidmatan dan pembuatan serta sektor pertanian dengan mengutamakan pembangunan teknologi

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

maklumat, bioteknologi dan pelantar teknologi yang berkaitan. Salah satu bidang keberhasilan yang ditetapkan oleh kerajaan adalah Pengukuhan Keupayaan dan Pembudayaan Keusahawanan. Melalui RMK-10, kerajaan berhasrat ingin meningkatkan kewujudan perniagaan yang bernilai tinggi.[141]

Dengan adanya galakan dan sokongan daripada pelbagai pihak kepada para usahawan di Malaysia, bidang ini dilihat semakin diminati dan diceburi oleh pelbagai lapisan masyarakat yang berbeza kaum, lokasi, tahap pendidikan, fahaman politik dan lain-lain lagi. Perkembangan tersebut merupakan perubahan yang positif bagi melahirkan lebih ramai usahawan yang berjaya tidak kira dalam apa jua saiz perusahaan yang diusahakan seperti mikro, kecil mahupun sederhana.

2.4 Perusahaan Mikro, Kecil Dan Sederhana (PMKS)

Perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) kian mendapat tempat di hati para usahawan pada masa kini. Pelbagai faktor dikenal pasti menjadi pendorong kepada fenomena tersebut seperti minat yang mendalam dalam bidang keusahawanan, permintaan produk dan barangan industri PMKS yang tinggi dan lain-lain lagi. Dari sudut penglibatan, PMKS bukan hanya disertai oleh penduduk luar bandar yang miskin, malahan juga golongan cerdik pandai yang berkelulusan tinggi.[142] Oleh yang demikian, bahagian ini akan membincangkan mengenai definisi, jenis, kepentingan dan perkembangan PMKS secara terperinci.

[141] Unit Perancang Ekonomi, *Rancangan Malaysia Kesepuluh 2011-2015* (Kuala Lumpur: Percatakan Nasional Malaysia Berhad, 2010).
[142] Nor Aishah Buang, *Asas Keusahawanan* (Selangor: Fajar Bakti, 2002), 2.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

2.4.1 Definisi Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana

Secara umumnya, tiada definisi standard yang digunakan untuk mendefinisikan perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS). Pada kebiasaannya, ia didefinisikan dengan merujuk kepada kriteria-kriteria tertentu dan sering berubah mengikut peredaran masa, tempat mahupun negara. Sebagai contoh, Bank Dunia mendefinisikan PMKS berdasarkan kriteria bilangan pekerja pada tahun 1978 dan kemudiannya diguna pakai oleh beberapa negara lain seperti Amerika Syarikat. Menurut mereka, perusahaan mikro merupakan perusahaan yang mempunyai bilangan pekerja kurang daripada 10 orang manakala perusahaan kecil pula adalah kurang daripada 100 orang. Sementara itu, perusahaan yang mempunyai kurang daripada 500 orang pekerja dipanggil sederhana.

Selain Amerika Syarikat, kriteria bilangan pekerja turut diguna pakai oleh Kanada dalam mendefinisikan PMKS. Perusahaan mikro bermakna sebuah syarikat yang mempunyai bilangan pekerja kurang daripada 5 orang, manakala bilangan pekerja berjumlah 5 hingga 99 orang dikira sebagai perusahaan kecil. Perusahaan bersaiz sederhana pula dikelaskan kepada dua iaitu pembuatan dan perkhidmatan. Dalam bidang pembuatan, bilangan pekerja mestilah mencecah 100 hingga 499 orang dan perkhidmatan pula 50 hingga 499.

Di Malaysia, definisi PMKS tidak hanya bergantung pada kepada bilangan pekerja sahaja. Terdapat aspek-aspek lain yang digunakan seperti jumlah modal, aset dan jualan tahunan untuk mendefinisikan PMKS. Di bawah Akta Koordinasi Perindustrian 1975 (pindaan 1986), Akta Promosi Pelaburan 1986 dan seperti yang terkandung dalam panduan pinjaman Bank Negara, PMKS didefinisikan berdasarkan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

aset bersih atau jumlah tabung pemegang saham iaitu tidak melebihi daripada RM2.5 juta.

Secara khusus, sebuah perusahaan ini dipanggil kecil jika nilai tabungan berjumlah kurang RM500,000 dan sederhana sekiranya bernilai RM500,000 hingga RM2.5 juta. Dua kriteria tersebut turut diguna pakai oleh Perbadanan Jaminan Kredit Malaysia Berhad (PJKMB) dalam mentakrifkan PMKS. Bagi PJKMB, PMKS ialah sebuah perusahaan yang memiliki aset bersih kurang daripada RM500,000 manakala tabung pemegang saham mestilah berjumlah kurang daripada RM500,000 bagi syarikat sendirian berhad.[143]

Selain menggunakan kriteria-kriteria tersebut, Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri pula menggunakan modal sebagai ukuran saiz perusahaan. Perniagaan kecil mempunyai jumlah modal kurang daripada RM500,000 manakala saiz sederhana pula mempunyai nilai modal sebanyak RM500,000 sehingga RM2.5 juta. Selain itu, kementerian ini juga turut menggunakan bilangan pekerja sepenuh masa iaitu kurang daripada 25 pekerja bagi perniagaan kecil dan 25 hingga 100 orang bagi yang bersaiz sederhana.[144]

Kepelbagaian definisi PMKS tersebut menimbulkan kekeliruan bagi banyak pihak. Bagi tujuan penyeragaman, Majlis Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana Kebangsaan (MPPK) atau dalam Bahasa Inggerisnya *National SME Development Council* telah memutuskan definisi PMKS yang sesuai digunakan dalam

[143] Norita Deraman, Armanurah Mohamad, Habshah Bakar, Norashidah Hashim dan Ooi Yeng Keat, *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007), 220-3.
[144] Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, *Prinsip Keusahawanan* (Malaysia: Prentice Hall, 2004), 208-9.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

konteks Malaysia iaitu mesti berdasarkan dua aspek iaitu bilangan pekerja dan juga perolehan jualan tahunan.[145]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Definisi PMKS berdasarkan bilangan pekerja dapat dilihat dalam jadual di bawah. Bagi sektor pertanian dan perkhidmatan, bilangan pekerja dalam perusahaan sederhana, kecil dan mikro adalah sama iaitu 20 hingga 50, 5 hingga 19 dan juga kurang daripada 5. Bilangan pekerja dalam sektor tersebut juga berbeza dengan sektor pembuatan yang melibatkan lebih banyak pekerja iaitu 51 hingga 150 dalam perusahaan sederhana dan 5 hingga 50 dalam perusahaan kecil. Walau bagaimanapun, sektor ini mempunyai bilangan pekerja perusahaan mikro yang sama bilangannya dengan sektor pertanian dan perkhidmatan.

Jadual 2.2. Definisi PMKS Berdasarkan Bilangan Pekerja

Saiz/ Sektor	Pertanian	Pembuatan	Perkhidmatan
Sederhana	20 – 50 orang pekerja	51 – 150 orang pekerja	20 – 50 orang pekerja
Kecil	5 – 19 orang pekerja	5 – 50 orang pekerja	5 – 19 orang pekerja
Mikro	< 5 orang pekerja	< 5 orang pekerja	< 5 orang pekerja

Sumber: National SME Development Council, *SME Annual Report 2010/11: Leveraging Opportunities Realising Growth* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 181.

Selain menentukan saiz perusahaan berdasarkan bilangan pekerja, definisi PMKS juga dibuat berdasarkan jumlah jualan tahunan dapat dilihat dalam jadual di atas. Ketiga-tiga perusahaan ini mempunyai nilai jualan yang sama dalam sektor pertanian dan perkhidmatan iaitu RM1 juta hingga RM5 juta bagi perusahaan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[145] National SME Development Council, *SME Annual Report 2010/ 11: Leveraging Opportunities Realising Growth* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 181.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

sederhana, RM200,000 hingga kurang RM1 juta bagi perusahaan kecil dan kurang dari RM200,000 bagi perusahaan mikro.

Bagi sektor pembuatan pula, jumlahnya adalah lebih tinggi berbanding dua sektor yang telah dibincangkan. Bagi perusahaan sederhana, nilai jualan tahunannya mencecah RM10 juta hingga RM25 juta setahun. Manakala perusahaan kecil pula mencecah di antara RM250,000 hingga kurang RM10 juta dan mikro kurang dari RM250,000.

Jadual 2.3. Definisi PMKS Berdasarkan Jumlah Jualan Tahunan

Saiz/ Sektor	Pertanian	Pembuatan	Perkhidmatan
Sederhana	RM1 – RM5 juta	RM10 – RM25 juta	RM1 – RM5 juta
Kecil	RM200,000 – < RM1 juta	RM250,000 – < RM10 juta	RM200,000 – < RM1 juta
Mikro	< RM200,000	< RM250,000	< RM200,000

Sumber: Sumber: National SME Development Council, *SME Annual Report 2010/11: Leveraging Opportunities Realising Growth* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 181.

Dengan adanya definisi tersebut, PMKS dapat difahami dan diketahui dengan jelas oleh pelbagai pihak khususnya usahawan. Mereka bukan sahaja mudah mengetahui saiz perusahaan yang dijalankan, bahkan dapat menyusun strategi-strategi yang sesuai dan berkesan untuk meningkatkan perolehan.

2.4.2 Jenis Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana

Meskipun jenis perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) boleh dikategorikan dalam pelbagai jenis, pengelasan yang dibuat oleh Majlis Sosial dan Ekonomi Asia dan Pasifik (MSEAP) dan Majlis Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Kebangsaan (MPPKSK) adalah yang paling sering digunakan.[146] Bagi MSEAP, ia dapat dikelaskan kepada tiga jenis iaitu moden, tradisional dan yang berasaskan pertanian.

Secara umumnya, PMKS jenis moden mempunyai tahap aktiviti yang tinggi dan sering dihubungkan dengan syarikat-syarikat besar. Pada kebiasaannya, PMKS jenis ini mengeluarkan barang-barang logam, cat, barangan plastik dan barangan kayu. Usahawan perusahaan jenis ini akan menggunakan peralatan yang berteknologi tinggi bagi menghasilkan produk atau perkhidmatan.

Selain itu, usahawan juga akan memilih lokasi operasi perusahaan yang mempunyai infrastruktur yang baik seperti di kawasan yang berhampiran bandar atau pelabuhan. Hal ini penting bagi membolehkan perusahaan mereka berkembang dengan pesat dan bersaing secara sihat. PMKS jenis ini penting kerana perusahaan ini menumpukan kepada aktiviti berasaskan kemahiran dan pengetahuan.

PMKS tradisional pula menggunakan peralatan asas dalam proses pengeluaran dan bergantung pada sumber bahan mentah tempatan. Kos pengeluaran jenis ini pada kebiasaannya adalah murah kerana menggunakan teknologi yang rendah atau tidak menggunakan sebarang peralatan yang berteknologi sama sekali. Pengeluaran jenis ini selalunya hanya dipasarkan dalam pasaran tempatan dan dihasilkan secara kecil-kecilan yang berasaskan buruh. Kadangkala, proses pengeluarannya melibatkan gotong-royong sesama ahli keluarga atau jiran tetangga yang berdekatan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[146] Norita Deraman, Armanurah Mohamad, Habshah Bakar, Norashidah Hashim dan Ooi Yeng Keat, *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007), 223-4.

Manakala PMKS berasaskan pertanian pula berada di peringkat pertengahan di antara yang moden dan tradisional. Pada asasnya, input pengeluaran jenis ini hanya menggunakan bahan mentah pertanian yang boleh didapati di kawasan berhampiran bandar atau di kawasan yang padat. Output pengeluaran selalunya di pasarkan di pasaran luar dan sekitar bandar.

Berbeza dengan jenis di atas, MPPKSK pula menjelaskan PMKS terbahagi kepada empat jenis iaitu pertanian asas seperti penternakan ikan air tawar, pembuatan (termasuk yang berasaskan pertanian) seperti pembuatan makanan dan minuman, pembuatan (perkhidmatan yang berkaitan pembuatan) seperti perkhidmatan penyimpanan dan pergudangan barangan dan akhir sekali merupakan perkhidmatan seperti hotel.[147]

2.4.3 Kepentingan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana

Secara keseluruhan, pelaksanaan perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) memberi kesan yang besar terutamanya kepada negara-negara membangun. Dalam kes Malaysia misalnya, PMKS telah menyumbangkan sebanyak 50 peratus Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) pada tahun 2004 dan membolehkan Malaysia terus berdaya saing dalam menghasilkan produk dan perkhidmatan yang berkualiti.[148]

Perkembangan PMKS yang positif bukan hanya memberi kesan kepada hasil negara, malahan turut merancakkan kegiatan ekonomi setempat. Menurut Kotey dan Merdith,[149] PMKS mampu mewujudkan peluang pekerjaan yang menjana pendapatan

---

[147] Secretariat to National SME Development Council, *Definition for Small and Medium Enterprises in Malaysia* (Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia 2005), 2.

[148] *Ibid.*, 4.

[149] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

yang baik kepada rakyat. Bagi Malaysia sendiri, 65 peratus kegiatan PMKS telah menyumbangkan peluang pekerjaan kepada penduduk setempat.[150] Perkara tersebut dilihat sebagai perkembangan yang positif kerana berkeupayaan mengatasi masalah pengangguran yang berlaku.[151]

Selain membuka peluang pekerjaan, PMKS juga mampu menggalakkan penglibatan penduduk setempat dalam bidang keusahawanan dan meningkatkan produktiviti. Perusahaan yang dijalankan juga berpotensi menjana pendapatan yang baik dan memberi kesan yang positif terutama sekali kepada golongan miskin dan seterusnya menggalakkan pembangunan di kawasan luar bandar.[152] Sebagai contoh, usahawan secara kreatif menggunakan bahan mentah yang terdapat di kawasan sekitar bagi menghasilkan produk yang berkualiti dengan kos pengeluaran yang minimum. Hal ini secara tidak langsung menggalakkan penggunaan sumber-sumber tempatan secara optimum dan seterusnya menggalakkan pembangunan di kawasan luar bandar.[153]

Di samping itu, PMKS juga dilihat sebagai wadah bagi perkembangan dan penyebaran teknologi dan inovasi. Usahawan menggunakan dua elemen tersebut tidak kira dalam keluaran, promosi, pemasaran dan lain-lain lagi bagi memastikan produk atau perkhidmatan yang ditawarkan berkualiti tinggi dan memenuhi kehendak pelanggan yang pelbagai.[154]

---

[150] Secretariat to National SME Development Council, *Definition for Small and Medium Enterprises in Malaysia* (Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia 2005), 4.

[151] A. J. Van Stel dan D. J. Storey, "The Link between Firm Births and Job Creation: Is There a Upas Tree Effect ?" *Regional Studies* 38, (2004), 893-909.

[152] Mahmood Ahmed, "The Role of RDS in the Development of Women Entrepreneurship Under Islamic Micro Finance: A Case Study of Bangladesh," dalam *Islamic Finance For Micro and Medium Enterprises,* ed. Mohammed Obaidullah dan Salma Abdul Latiff (Arab Saudi: Islamic Research & Training Institute, Islamic Development Bank dan Centre for Islamic Banking, Finance and Management, Universiti Brunei Darussalam, 2008), 214.

[153] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-61.

[154] Holvoet, "The Impact of Microfinance on Decision Making: Evidence from South India," *Development and Change* 36, no. 1 (2005), 75-102.

Oleh yang demikian, PMKS disimpulkan membawa kesan positif yang memberangsangkan kepada negara mahupun masyarakat setempat sama ada secara makro atau mikro. Seiring dengan itu, usahawan diseru untuk menggandakan usaha bagi mengeluarkan barang atau perkhidmatan yang terbaik untuk dimanfaatkan oleh semua pihak. Selain itu, mereka juga bijak mencari dan memanfaatkan peluang yang ada dengan sebaiknya.

2.4.4 Perkembangan Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana Di Malaysia

Perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PMKS) dapat dikesan berkembang secara pesat di negara-negara membangun termasuk juga Malaysia. Pelbagai faktor dikenal pasti menjadi penyumbang kepada kerancakan aktiviti tersebut seperti galakan kerajaan, bentuk pembiayaan yang pelbagai dan sesuai, didorong oleh usahawan-usahawan yang

Jadual 2.4. Jumlah PMKS Mengikut Negeri dan Saiz

Negeri	Mikro	Kecil	Sederhana	Jumlah PMKS
Johor	45,630	9,485	1,356	56,471
Kedah	33,531	3,066	432	37,029
Kelantan	34,075	1,528	198	35,801
Melaka	16,520	2,696	407	19,623
Negeri Sembilan	14,911	2,275	369	17,555
Pahang	24,917	2,742	399	28,058
Pulau Pinang	21,422	4,527	803	26,752
Perak	37,872	5,567	691	44,130
Perlis	5,549	340	31	5,920
Selangor	73,273	22,396	2,854	98,523
Terengganu	22,112	1,415	207	23,734
Sabah	18,915	4,901	978	24,794
Sarawak	25,377	6,601	1,081	33,059
WP Kuala Lumpur	60,835	33,069	2,914	96,818
Jumlah PMKS	434,939	100,608	12,720	548,267

Sumber: National SME Development Council, *SME Annual Report 2010/ 11: Leveraging Opportunities Realizing Growth* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 111.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

berjaya dan lain-lain lagi. Jadual di bawah menunjukkan PMKS yang didaftarkan di Malaysia mengikut negeri dan juga saiz perusahaan yang dijalankan sehinggan tahun 2010.

Berdasarkan jadual tersebut, kesemua 14 buah negeri di Malaysia terlibat dalam PMKS. Secara keseluruhan, Selangor mendahului negeri-negeri lain dengan mencatat peratusan tertinggi iaitu 18 peratus dan diikuti oleh Kuala Lumpur sebanyak 17.7 peratus. Manakala Perlis pula mencatatkan peratusan terendah iaitu 1.1 peratus diikuti Negeri Sembilan sebanyak 3.2 peratus. Kemudahan infrastruktur yang baik di Selangor dan Kuala Lumpur menjadi antara penyebab dua negeri ini mempunyai jumlah PMKS yang tinggi berbanding negeri-negeri lain seperti Perlis.

Selain itu, perusahaan mikro mencatatkan penglibatan tertinggi di antara ketiga-tiga saiz perusahaan iaitu sebanyak 79.32 peratus berbanding sederhana yang hanya mewakili 2.3 peratus daripada jumlah keseluruhan PMKS. Perusahaan mikro tertinggi dicatatkan di Selangor dan Kuala Lumpur iaitu 16.8 peratus dan 14 peratus. Dua negeri ini turut mempunyai peratusan penglibatan perusahaan sederhana tertinggi iaitu 22.9 peratus dan 22.4 peratus. Sebagai negeri terkecil di Malaysia, Perlis merekodkan jumlah terendah dalam ketiga-tiga perusahaan iaitu 1.3 peratus dalam perusahaan mikro, 0.3 peratus bagi perusahaan kecil dan 0.2 peratus dalam perusahaan sederhana.

Seterusnya, pembahagian penyertaan PMKS berdasarkan sektor pula dapat dilihat dalam jadual berikut. Pada dasarnya, sektor perkhidmatan mendominasi PMKS tidak kira dalam perusahaan mikro, kecil mahupun sederhana dengan jumlah

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

keseluruhan sebanyak 474,706 atau mewakili 86.6 peratus. Sektor pertanian pula mendapat penyertaan paling rendah iaitu sekadar 6.23 peratus daripada jumlah keseluruhan.

Jadual 2.5. Jumlah PMKS Berdasarkan Sektor dan Saiz

Sektor	Mikro	Kecil	Sederhana	Jumlah PMKS
Pembuatan	21,516	15,796	2,061	39,373
Perkhidmatan	381,585	83,037	10,084	474,706
Pertanian	31,838	1,775	575	34,188
Jumlah PMKS	434,939	100,608	12,720	548,267

Sumber: National SME Development Council, *SME Annual Report 2010/ 11: Leveraging Opportunities Realizing Growth* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 111.

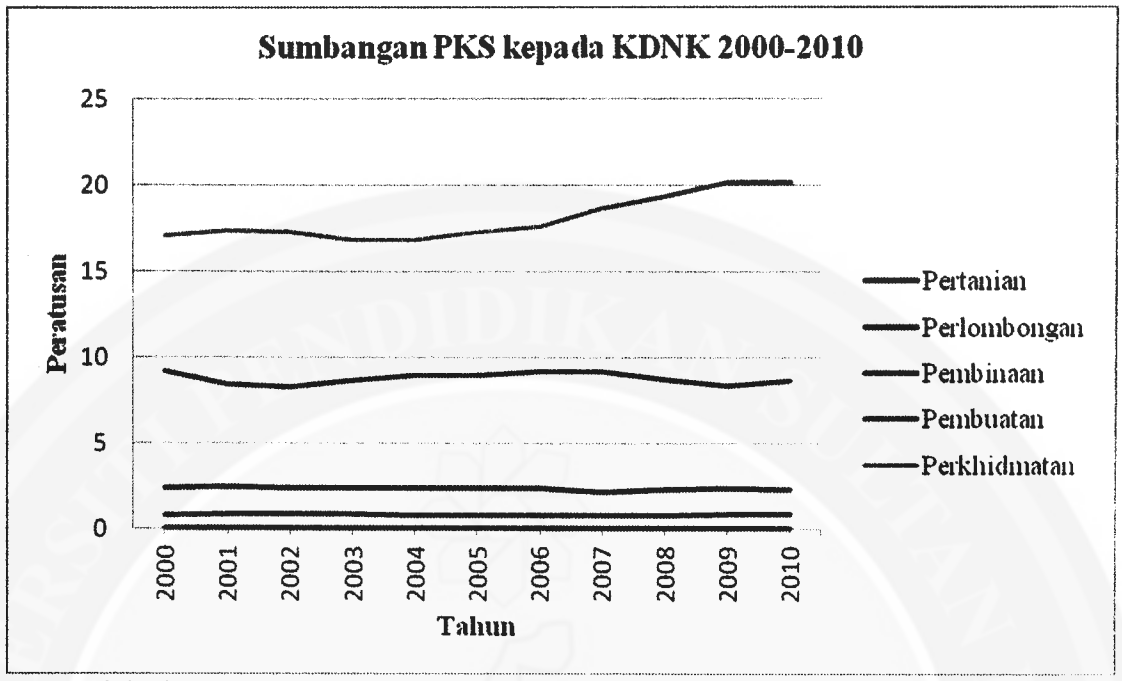
Perkembangan PMKS di Malaysia bukan hanya berkemampuan menjana pendapatan tambahan kepada individu, malahan turut membuka peluang pekerjaan kepada penduduk setempat. Di Malaysia, sektor ini juga berkemampuan untuk menyumbangkan hasil kepada negara dalam Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK). Penghasilan KDNK berdasarkan kepelbagaian sektor dapat dilihat dalam rajah di bawah.

Rajah tersebut menunjukkan peratusan sumbangan PMKS kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) mengikut aktiviti ekonomi utama dari tahun 2000 sehingga 2010. Berdasarkan rajah tersebut, sektor perkhidmatan menyumbangkan peratusan terhadap KDNK tertinggi berbanding sektor-sektor lain dalam tempoh tersebut. Selain itu, sektor itu dilihat stabil dan sentiasa berada dalam aliran menaik. Sumbangan tertinggi dalam sektor ini adalah pada tahun 2009 dan 2010 sebanyak 20.2 peratus.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Rajah 2.1. Sumbangan PMKS Kepada KDNK Mengikut Aktiviti Ekonomi Utama



Nota: Indeks harga asas yang digunakan adalah berdasarkan harga pada tahun 2000.
Sumber: National SME Development Council, *SME Annual Report 2010/11: Leveraging Opportunities Realizing Growth* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 112.

Selain itu, sektor pembuatan juga menyumbangkan peratusan yang kedua tertinggi dan dikuti oleh sektor pertanian. Sektor perlombongan termasuk kuari merupakan sektor yang paling rendah sumbangannya terhadap KDNK sejak tahun 2000 sehingga 2010. Pada tahun 2010, sektor ini hanya menyumbangkan 0.04 peratus dan nilai tersebut tidak berubah semenjak tahun 2005 lagi.

Sektor perkhidmatan menyumbangkan peratusan KDNK tertinggi disebabkan banyak faktor. Di antaranya ialah jumlah penglibatan usahawan dalam sektor ini juga adalah tinggi tidak kira dalam perusahaan mikro, kecil mahupun sederhana. Bagi sektor perlombongan pula, banyak kawasan-kawasan perlombongan yang ditutup dan ditimbus bagi melaksanakan pelbagai projek pembangunan seperti bangunan. Hal tersebut menyebabkan pengeluaran sektor tersebut terus merosot dari masa ke masa.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Kesimpulannya, PMKS di Malaysia yang memberangsangkan menjadi faktor penyumbang kepada kestabilan ekonomi. Keadaan tersebut dilihat dapat menyumbangkan kadar permintaan yang tinggi terhadap produk dan perkhidmatan PMKS serta membolehkan para usahawan dalam perusahaan tersebut terus berdaya saing dalam perusahaan masing-masing.

2.4.5 Masalah Dalam Perusahaan Mikro, Kecil dan Sederhana

Terdapat beberapa masalah yang wujud dalam memastikan keberlangsungan perusahaan mikro, kecil dan sederhana terutamanya di Malaysia. Perkara-perkara tersebut perlu diberi tumpuan yang sewajarnya bagi membolehkan usahawan mencapai kejayaan di tahap yang diinginkan. Seperti mana yang terjadi di kebanyakan negara, masalah kekurangan modal sering menjadi permasalahan utama yang wujud dalam PMKS terutama sekali di awal penubuhan sesebuah perusahaan. Masalah ini juga berlaku kepada usahawan yang menjalankan perusahaan bersaiz sederhana ketika ingin memperbesar saiz perusahaan sedia ada yang menelan belanja besar.[155]

Selain daripada itu, kesukaran mendapatkan pekerja mahir dalam PMKS bukanlah suatu yang asing. Pada kebiasaannya, pekerja dalam PMKS merupakan pekerja kurang mahir dan tidak terlatih. Pemilik perusahaan memerlukan perbelanjaan yang besar sekiranya menghantar pekerjanya menyertai mana-mana latihan. Selain itu, pekerja kurang mahir juga memerlukan masa yang panjang untuk menjadi mahir dalam melakukan sesuatu pekerjaan.[156]

---

[155] Norita Deraman, Armanurah Mohamad, Habshah Bakar, Norashidah Hashim dan Ooi Yeng Keat, *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007), 230-1.

[156] Hadzima, J. G., "Seven Characteristics of Highly Effective Entrepreneurial Employees," *Boston Business Journal* (2006), 1-3.

Akibat kekurangan modal, infrastruktur dalam proses pengeluaran barang dan perkhidmatan PMKS sering berada dalam keadaan yang kekurangan atau terhad. Ini termasuklah mempunyai ruang bangunan yang sempit, saiz pengangkutan yang kecil, gudang penyimpanan yang terhad dan lain-lain lagi.[157] Selain itu, kebanyakan produk dan perkhidmatan yang dihasilkan dalam PMKS hanya dipasarkan dalam pasaran domestik atau tempatan. Hal ini terjadi kerana kekurangan pengetahuan mengenai proses jangkauan pemasaran yang bersifat global. Pemasaran di peringkat global melibatkan proses yang agak rumit serta memerlukan pengetahuan dan daya kreativiti yang tinggi.[158]

Memandangkan perubahan teknologi terkini berjalan begitu pantas, kadangkala usahawan PMKS sukar untuk mengadaptasinya ke dalam proses pengeluaran. Hal ini terjadi disebabkan banyak faktor. Sebagai contoh, kekurangan modal untuk mendapatkan mesin berteknologi tinggi dalam menghasilkan barang atau perkhidmatan yang berkualiti dalam masa yang singkat menyukarkan usahawan meningkatkan produktiviti mereka. Selain itu, usahawan PMKS juga perlu belajar dan memahami teknologi yang baru sebelum digunakan dalam pengeluaran.[159]

Selain kesukaran mendapatkan bahan mentah untuk digunakan dalam proses pengeluaran, peningkatan kos bahan mentah juga menyebabkan produktiviti sesebuah perusahaan menurun. Kos penyelenggaraan bahan mentah juga tinggi dan berisiko

[157] Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, *Prinsip Keusahawanan* (Malaysia: Prentice Hall, 2004), 218-9.
[158] H. T. Keh, T. T. M. Nguyen dan H. P. Ng, "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs," *Journal of Business Venturing* 22, no. 4 (2007) 592-611.
[159] J. Roure dan M. Maidique, "Linking Pre-Funding Factors and High-Technology Venture Success: An Exploratory Study," *Journal of Business Venturing* 1 (1986), 295-306.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

untuk mudah rosak atau dicuri.[160] Di samping itu, kebanyakan produk dan perkhidmatan dalam PMKS hanya dipasarkan dalam pasaran domestik dan sedia ada.

Di antara masalah yang wujud dalam memasarkan hasil pengeluaran di peringkat antarabangsa ialah kekurangan modal untuk meningkatkan jumlah produktiviti, standard yang tinggi bagi menembusi pasaran asing seperti pembungkusan dan penjenamaan, kos pengurusan yang tinggi, persaingan dengan hasil pengeluaran di sesebuah negara dan lain-lain lagi.[161]

Meskipun terdapat pelbagai masalah yang wujud untuk berjaya, usahawan mestilah komited dan bijak mencari alternatif atau jalan penyelesaian bagi menyelesaikan masalah. Ini kerana, usahawan yang berjaya tidak akan menganggap permasalahan yang berlaku sebagai masalah, bahkan ia dilihat sebagai cabaran yang mesti ditempuhi untuk berjaya. Bagi usahawan Muslim, pergantungan yang sapenuhnya mestilah disandarkan kepada Allah dalam usaha mencari penyelesaian terhadap masalah yang timbul di samping berusaha keras menyelesaikannya.

2.5 Pembiayaan Kredit Mikro

Pelaksanaan pembiayaan kredit mikro bukanlah suatu perkara yang asing di negara-negara membangun termasuk Malaysia. Ia memainkan peranan yang penting dan memberi kesan yang positif dan memberangsangkan kepada individu, masyarakat dan juga negara. Oleh yang demikian, bahagian ini akan membincangkan pembiayaan kredit mikro secara mendalam mencakupi aspek-aspek berikut iaitu definisi, kepentingan dan juga perkembangannya.

[160] Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, *Prinsip Keusahawanan* (Malaysia: Prentice Hall, 2004), 434.
[161] C. G. Brush dan R. D. Hisrich, "Antecedent Influences on Female Owned Business," *Journal of Managerial Psychology* 6, no. 2 (1991) 9-16.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

2.5.1 Definisi Pembiayaan Kredit Mikro

Pada umumnya, pembiayaan kredit mikro merupakan sebuah program yang dibentuk bagi menyediakan modal kewangan dalam jumlah yang kecil dengan disertakan beberapa syarat-syarat tertentu. Syarat-syarat tersebut dibentuk untuk mendisiplinkan pesertanya membuat pembayaran balik dan mencapai kejayaan dalam perusahaan yang dijalankan. Objektif utama pembentukan program seumpama itu adalah bagi membolehkan golongan berpendapatan rendah menjana pendapatan seterusnya keluar daripada kepompong kemiskinan.[162]

Selain menyediakan pembiayaan kredit secara mikro, program tersebut juga turut menyediakan program sokongan yang lain selain menyediakan kemudahan kredit. Di antara program sokongan yang dilaksanakan termasuklah latihan yang berkaitan dengan keusahawanan dan perniagaan, bantuan teknikal, menyediakan perisian pembangunan sosial, meningkatkan pengetahuan dan kemahiran kepimpinan.[163]

Program pembiayaan ini juga merupakan alternatif kepada usahawan-usahawan yang terlibat dengan perusahaan mikro, kecil dan sederhana untuk mendapatkan modal. Golongan tersebut pada kebiasaannya sukar untuk mendapatkan pembiayaan untuk dijadikan modal daripada institusi kewangan seperti bank. Di antara faktor-faktor yang mendorong kepada situasi tersebut ialah ketiadaan cagaran yang dapat disediakan oleh usahawan, tiada sumber pendapatan tetap atau berjumlah besar untuk menunjukkan keupayaan membayar balik pembiayaan dan lain-lain lagi.[164]

---

[162] A. Ardichvili, R. Cardozo, R. dan S. Ray, "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development," *Journal of Business Venturing* 18, (2003), 105-123.

[163] S. M. McKernan, "The Impact of Micro Credit Programs on Self-Employment Profits: Do noncredit program aspects matter?," *The Review of Economics and Statistics* 84, no. 1 (2002), 93-115.

[164] L. Berko dan A. Gueullette, "Policy for Support of Small and Medium-Siza Enterprises in Hungary: The Case of The Central Region," *Post-Communist Economies* 15, no. 2 (2003), 243-257.

Sementara itu, Bank Pembangunan Asia pula mentakrifkan pembiayaan kredit mikro sebagai satu program yang menyediakan perkhidmatan kewangan secara luas yang melibatkan aktiviti pinjaman, bayaran perkhidmatan, simpanan, pemindahan wang dan insurans kepada golongan miskin dan isi rumah yang berpendapatan rendah. Program seumpama ini dilaksanakan bagi membantu mereka menjalankan aktiviti perusahaan mikro bagi menjana pendapatan yang lebih baik.[165]

Di peringkat global, secara khususnya, pembiayaan kredit mikro merupakan satu pinjaman kecil yang bernilai kurang dari USD$10,000 yang mana tiada cagaran dikenakan dan disalurkan kepada mereka yang bekerja sendiri (juga dipanggil sebagai usahawan mikro). Pada kebiasaannya, golongan ini tidak merekodkan perjalanan aktiviti dan tidak mempunyai akaun secara formal serta bekerja dalam sektor yang tidak formal dalam ekonomi.[166]

Manakala dalam konteks Malaysia, program tersebut merupakan pembiayaan untuk perniagaan kecil-kecilan dan jumlah pembiayaan yang ditawarkan adalah antara RM500 hingga RM50,000 untuk membiayai sesebuah perniagaan perusahaan mikro. Pembiayaan ini diberikan untuk tujuan perniagaan sahaja seperti pembiayaan modal pusingan dan pembelian aset tetap. Namun begitu, pembiayaan ini juga disediakan bukan untuk pembiayaan peribadi.[167]

Dalam konteks Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), pembiayaan kredit mikro didefinisikan sebagai pembiayaan yang disalurkan untuk tiga cabang utama iaitu

---

[165] Asian Development Bank (ADB), *Finance For The Poor: Microfinance Development Strategy* (Manila: Asian Development Bank, 2000), 2.

[166] M. Berger, L. Goldmark dan T. M. Sanabria, *An Inside View of Latin American Microfinance* (Washington: Inter-American Development Bank, 2006), 111.

[167] Bank Negara Malaysia, "Pembiayaan Mikro", laman sesawang Bank Negara Malaysia, dicapai 1 Mac 2012, http://www.bnm.gov.my/documents/sme/FAQ_on_Pembiayaan_Mikro_BM.pdf

pembangunan ekonomi, pendidikan dan juga tujuan pelbagai. Bagi mendapatkan pembiayaan daripada AIM, peserta perlu menganggotai AIM dan mematuhi beberapa syarat tertentu. Jumlah pembiayaan minimum dan maksimum ialah RM1,000 dan RM50,000.[168] Ringkasan berkenaan definisi pembiayaan kredit mikro dapat dilihat dalam jadual di bawah:

Jadual 2.6. Ringkasan Definisi Kredit Mikro

Penulis	Definisi Pembiayaan Kredit Mikro
a. Umum:	
Ardichvili, Cardozo dan Ray	Modal kewangan dengan jumlah yang kecil dengan disertakan beberapa syarat-syarat tertentu.
McKernan	Pembiayaan kecil-kecilan dan disokong oleh beberapa program sokongan seperti latihan.
Gueullette	Pembiayaan alternatif kepada usahawan.
Bank Pembangunan Asia	Perkhidmatan kewangan untuk golongan yang berpendapatan rendah.
b. Khusus:	
Berger, Goldmark dan Sanabria	Global: pembiayaan kurang daripada USD$10,000.
Bank Negara Malaysia	Malaysia: nilai pembiayaan RM500 hingga RM50,000.
AIM	Nilai minimum dan maksimum ialah RM1,000 dan RM50,000.

2.5.2 Kepentingan Pembiayaan Kredit Mikro

Pada masa kini, program pembiayaan kredit mikro diamalkan oleh kebanyakan negara-negara membangun termasuk Malaysia kerana mempunyai kepentingan yang pelbagai. Di antaranya, program ini berkemampuan mengatasi masalah kekurangan modal atau

[168] Sidek Abd Razak, "Anugerah Khidmat Cemerlang Kakitangan Wilayah Perak" (Buletin Ikhtiar, Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 1), Januari-Mac 2010), 24.

menyediakan modal permulaan bagi menjalankan aktiviti keusahawanan yang dapat meningkatkan pendapatan dan penggunaan di kalangan golongan yang disasarkan.[169]

Dengan adanya pembiayaan tersebut, usahawan dapat mengeluarkan barang dan perkhidmatan yang berkualiti dalam skala yang lebih besar. Situasi tersebut menggalakkan pertumbuhan ekonomi sesebuah negara ke tahap yang lebih baik selain meningkatkan Keluaran Dalam Negara Kasar.[170] Selain itu, pembiayaan kredit mikro juga membolehkan sesebuah negara untuk mengawal atau mengurangkan kadar kemiskinan kerana golongan sasar dalam program tersebut adalah mereka yang miskin.[171]

Pelaksanaan program pembiayaan kredit mikro juga berpotensi mewujudkan peluang pekerjaan yang luas kepada masyarakat.[172] Peluang tersebut bukan hanya dinikmati oleh golongan lelaki, malahan juga golongan perempuan. Secara tidak langsung, kredit mikro berkeupayaan memberi peluang sama rata di antara lelaki dan wanita dalam pekerjaan dan seterusnya mengangkat kedudukan wanita ke tahap yang lebih tinggi dalam bidang ekonomi.[173] Kesannya, masyarakat setempat dapat menikmati taraf kehidupan dan sosial yang lebih baik.[174]

Bagi sesetengah pengendali pembiayaan kredit mikro, tabungan merupakan salah satu syarat wajib yang dikenakan terhadap peserta. Amalan tersebut mampu

---

[169] S. R. Khandker, H. A. Samad dan Z. H. Khan, "Income and Employment Effects of Micro-Credit Programmes: Village-Level Evidence from Bangladesh," *Journal of Development Studies* 35, no. 2 (1998), 96-124.
[170] W. P. Woodworth, "Third World Economic Empowerment in the New Millennium: Microenterprise, Micro entrepreneurship and Microfinance," *SAM Advenced Management Journal* 65, no. 4 (2000), 19-26.
[171] S. M. Mutula, *Digital Economies: SMEs and E-Readiness* (United States of America: IGI Global, 2009), 49.
[172] S. K. Arinaitwe, "Factors Constraining The Growth and Survival of Small Scale Business: A Developing Countries Analysis," *The Journal of American Academy of Business* 8, no. 2 (2006), 167-78.
[173] B. Lemire, R. Pearson dan G. Campbell, *Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future* (USA: Berg, 2002), 224.
[174] Mei Hwa Ang, "Empowering the Poor Through Micro Credit," *International Journal of Entrepreneurship & Innovation Management* 4, no. 5 (2004), 1-11.

menggalakkan budaya menabung di kalangan masyarakat. Selain itu, wang tabungan yang terkumpul membolehkan penabung menggunakannya di masa kecemasan atau membantu ahli kumpulan yang sedang di dalam kesusahan.[175]

Justeru, pembiayaan kredit mikro sememangnya memberi kesan positif kepada individu, masyarakat dan juga negara. Sejajar dengan itu, pengendali-pengendali pembiayaan kredit mikro harus bijak mencari jalan untuk menggalakkan lebih ramai golongan miskin untuk melibatkan diri dalam pembiayaan tersebut.

2.5.3 Perkembangan Pembiayaan Kredit Mikro

Pelaksanaan pembiayaan kredit mikro semakin berkembang tidak kira di peringkat antarabangsa mahupun di Malaysia. Secara umumnya, Bank Grameen di Bangladesh dikenal pasti sebagai perintis bagi mengurangkan kadar kemiskinan melalui pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan. Pada peringkat awal, golongan sasar digalakkan menceburkan diri dalam bidang keusahawanan mengikut kebolehan dan minat yang ada. Mereka seterusnya diberikan pembiayaan sebagai modal bagi membolehkan aktiviti keusahawanan terlaksana.[176] Program yang diguna pakai oleh Bangladesh ini seterusnya terus merebak dengan cepat di seluruh negara dan perkembangannya dapat dilihat seperti di bawah.

Jadual tersebut menunjukkan perkembangan pelaksanaan program kredit mikro dari tahun 1997 sehingga 2010 di seluruh dunia. Berdasarkan bilangan institusi, hanya 618 buah institusi yang terlibat dan memberi manfaat kepada 13 juta pelanggan.

---

[175] S. R. Khandker, H. A. Samad dan Z. H. Khan, "Income and Employment Effects of Micro-Credit Programmes: Village-Level Evidence from Bangladesh," *Journal of Development Studies* 35, no. 2 (1998), 96-124.

[176] S. K. Arinaitwe, "Factors Constraining The Growth and Survival of Small Scale Business: A Developing Countries Analysis," *The Journal of American Academy of Business* 8, no. 2 (2006), 167-78.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Bilangan institusi yang terlibat meningkat saban tahun dan dapat dilihat dengan jelas pada tahun 2010. Pada tahun tersebut, bilangan institusi melonjak menjadi 3652 serta memberi manfaat kepada lebih 205 juta pelanggan yang mana 67 peratus daripada jumlah tersebut merupakan golongan termiskin.

Jadual 2.7. Perkembangan Pelaksanaan Program Pembiayaan Kredit mikro (1997-2010)*

Tahun	Bilangan institusi	Bilangan pelanggan yang dicapai	Bilangan pelanggan termiskin yang dilaporkan
1997	618	13,478,797	7,600,000
1998	925	20,938,899	12,221,918
1999	1,065	23,555,689	13,779,872
2000	1,567	30,681,107	19,327,451
2001	2,186	54,932,235	26,878,332
2002	2,572	67,606,080	41,594,778
2003	2,931	80,868,343	54,785,433
2004	3,164	92,270,289	66,614,871
2005	3,133	113,261,390	81,949,036
2006	3,316	133,030,913	92,922,574
2007	3,552	154,825,825	106,584,679
2009	3,589	190,135,080	128,220,051
2010	3,652	205,314,502	137,547,441

Sumber: J. P. Maes dan L. R. Reed, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012* (United States of America: Microcredit Summit Campaign (MSC), 2012), 34 .
*Nota: Data bagi tahun 2008 tidak dikutip dan disahkan buat kali pertama dalam tempoh sedekad. Oleh yang demikian, data pada tahun tersebut tidak termasuk dalam jadual di atas.

Seterusnya, perbandingan kawasan penerima kredit mikro di antara negara membangun dan perindustrian pada tahun 2010 dapat dilihat dalam jadual di bawah. Daripada jumlah keseluruhan bilangan institusi di seluruh dunia iaitu sebanyak 3652, 95.6 peratus terdiri daripada negara membangun seperti Asia. Fenomena ini terjadi disebabkan oleh kadar kemiskinan yang tinggi di negara-negara membangun berbanding perindustrian. Berdasarkan bilangan pelanggan pula, sebanyak 97.4 peratus melibatkan penduduk di nagara membangun daripada jumlah keseluruhan 205.3 juta.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Selain itu, bilangan pelanggan termiskin dan wanita termiskin masing-masing melibatkan 99.87 peratus dan 99.9 peratus turut berada di negara-negara membangun.

Berkisarkan senario yang dibincangkan, program kredit mikro sememangnya memberi manfaat yang besar kepada golongan miskin di nagara-negara membangun terutama sekali dalam menjana pendapatan. Program seperti ini mampu berperanan sebagai mekanisme yang berkesan bagi menggalakkan perkembangan sektor perusahaan kecil dan menjana pertumbuhan ekonomi. Selain itu, ia juga dilihat sebagai mekanisme berkesan bagi menangani masalah kekurangan modal di kalangan golongan yang berpendapatan rendah bagi menjalankan aktiviti keusahawanan.

Jadual 2.8. Perbandingan Kawasan Penerima Kredit Mikro (2010)

Kawasan	Bilangan program yang dilaporkan	Bilangan pelanggan semasa yang dilaporkan	Bilangan pelanggan termiskin yang dilaporkan	Bilangan pelanggan wanita termiskin yang dilaporkan
Sub- Sahara Afrika	1,009	12,692,579	7,248,732	4,783,256
Asia & Pasifik.	1,746	169,125,878	125,530,437	104,752,430
Amerik Latin & Caribbean.	647	13,847,987	2,919,646	2,363,100
Timur Tengah & Afrika Utara.	91	4,290,735	1,680,181	1,165,358
Jumlah Dunia Membangun.	3,493	199,957,179	137,378,996	113,064,144
Amerika Utara & Barat Eropah.	86	155,254	41,809	12,214
Eropah Timur & Asia Tengah.	73	5,202,069	126,636	62,294
Jumlah Dunia Perindustrian.	159	5,357,323	168,445	74,508
Jumlah Global	3,652	205,314,502	137,547,441	113,138,652

Sumber: J. P. Maes dan L. R. Reed, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012* (United States of America: Microcredit Summit Campaign (MSC), 2012), 38.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Di Malaysia, meskipun pelaksanaan program tersebut adalah rancak, perkembangan tersebut banyak dipengaruhi oleh peranan kerajaan yang proaktif. Mereka bukan sahaja menyediakan sejumlah pembiayaan yang besar bagi membolehkan program ini dilaksanakan, malah turut menyediakan beberapa perkhidmatan tambahan lain seperti latihan, promosi, kepakaran, penyelidikan dan lain-lain lagi.

Sebagai contoh, terdapat ramai usahawan di Malaysia yang mempunyai minat yang mendalam dalam bidang keusahawanan. Tetapi, mereka sering menghadapi pelbagai masalah termasuk kekurangan modal, pengurusan yang lemah, pasaran yang terhad dan lain-lain lagi. Bagi membolehkan golongan ini bergerak maju ke hadapan, pihak kerajaan mengambil inisiatif untuk membantu mereka dengan pelbagai bantuan.

Bentuk-bentuk bantuan yang disalurkan termasuklah mewujudkan peluang pembiayaan yang diperlukan oleh golongan tersebut. Program tersebut dipantau dan diselenggarakan oleh kementerian-kementerian yang dilantik oleh kerajaan seperti Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI) yang bertanggungjawab menguruskan dana pembiayaan berkaitan dengan teknologi.[177]

Di Malaysia juga, terdapat dua institusi kewangan utama yang menawarkan pembiayaan kepada usahawan mikro, kecil dan sederhana iaitu institusi bank dan bukan bank. Institut bank pula terbahagi kepada dua iaitu institusi kewangan pembangunan (seperti Agrobank, Bank Rakyat dan Bank Simpanan Nasional) dan Bank perdagangan (contohnya seperti Alliance Bank, AmBank, CIMB Bank, EONCAP Islamic, Public

[177] Chiew Tung Moi, Tam Yin Ling, Mansur Tola dan Chang Mui Ling, *Asas Keusahawanan* (Malaysia: Penerbitan Multimedia Sdn. Bhd., 2011), 104-6.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Bank dan United Overseas Bank). Manakala institusi bukan bank pula adalah seperti Amanah Ikhtiar Malaysia, TEKUN, Lembaga Zakat Selangor dan lain-lain lagi.[178]

Meskipun pembiayaan kredit mikro ditawarkan oleh institusi bank dan bukan bank, hanya beberapa institusi yang dianggap popular dan menjadi pilihan usahawan.[179] Ini termasuklah AIM, TEKUN, Bank Rakyat, Agro Bank dan Bank Simpanan Nasional. Kesemua pengendali pembiayaan kredit mikro ini mempunyai kelainan dari pelbagai sudut seperti golongan sasar, tujuan pembiayaan dan ciri-ciri produk yang ditawarkan.

Sebagai contoh, AIM secara umumnya memberi pembiayaan kepada wanita miskin dan berpendapatan rendah sama ada yang tinggal di luar bandar mahupun di bandar. Berbanding AIM, TEKUN pula memberi peluang kepada semua pihak tanpa mengambil kira pendapatan pemohon manakala Bank Rakyat kepada anggota koperasi yang mempunyai perusahaan kecil. Bagi pengusaha dalam bidang pertanian, Agro Bank akan dijadikan pilihan manakala bukan pertanian pula tertumpu pada Bank Simpanan Nasional.

Meskipun jumlah pembiayaan adalah berbeza-beza di antara satu institusi dengan institusi yang lain, jumlah pembiayaan terendah dan tertinggi yang ditawarkan di Malaysia ialah RM500 dan RM50,000. Selain menawarkan pembiayaan, simpanan wajib juga turut dikenakan bagi menggalakkan amalan menabung di kalangan usahawan dan dapat digunakan ketika dalam keadaan kecemasan. Hasil daripada program yang dijalankan, pelbagai manfaat yang mampu dinikmati oleh usahawan di

[178] Bank Negara Malaysia, "Pembiayaan Mikro", laman sesawang Bank Negara Malaysia, dicapai 1 Mac 2012, http://www.bnm.gov.my/documents/sme/FAQ_on_Pembiayaan_Mikro_BM.pdf

[179] *Ibid.*

Malaysia termasuk peningkatan jumlah pendapatan yang tinggi, kecekapan dalam pengurusan, promosi produk dan perkhidmatan yang baik, pasaran yang luas merangkumi pasaran domestik dan antarabangsa dan lain-lain lagi. Berdasarkan impak positif tersebut, pihak kerajaan meningkatkan peruntukan pembiayaan kredit mikro dari tahun ke tahun agar dapat dinikmati oleh rakyat.

2.6 Pelaksanaan Pembiayaan Kredit Mikro Di Amanah Ikhtiar Malaysia

2.6.1 Pengenalan

Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) merupakan sebuah badan Amanah Persendirian yang ditubuhkan pada 17 September 1987 melalui Surat Cara Perjanjian AIM. Badan ini telah didaftarkan di bawah Akta Amanah (Pemerbadanan) 1952 (pindaan 1981) (Akta 258). Penubuhan AIM diasaskan oleh empat organisasi iaitu Universiti Sains Malaysia, Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM), Kerajaan Negeri Selangor dan Pusat Pembangunan Asia Pasifik.[180]

Dari sudut pengurusan, AIM diterajui oleh Lembaga Pemegang Amanah yang terdiri daripada pegawai-pegawai kanan yang mewakili Kementerian Kewangan Malaysia, Unit Perancang Ekonomi, Unit Penyelarasan dan Pelaksanaan, Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah dan beberapa individu lain yang dilantik atas dasar kapasiti peribadi. Objektif utama penubuhan AIM merangkumi tiga aspek penting iaitu mengurangkan kemiskinan di kalangan isi rumah miskin dan termiskin di Malaysia dengan menyediakan pembiayaan kredit mikro bagi membiayai kegiatan-kegiatan yang boleh menambah dan meningkatkan pendapatan.

[180] Amanah Ikhtiar Malaysia, "Amanah Ikhtiar Malaysia", laman sesawang Amanah Ikhtiar Malaysia, di capai 10 Oktober 2010, http://www.aim.gov.my/~cms/index.html.

Di samping itu, AIM juga menyediakan kemudahan kewangan berterusan kepada usahawan-usahawan Ikhtiar dan menyediakan bimbingan dan latihan berterusan kepada isi rumah miskin, termiskin dan usahawan Ikhtiar. Bagi merealisasikan objektif tersebut, pelbagai kemudahan yang ditawarkan dan beberapa garis panduan telah diberikan dengan jelas oleh pihak AIM. Hal ini penting bagi membolehkan segala aktiviti yang dirancang berjalan dengan lancar dan jelas.

2.6.2 Sejarah Amanah Ikhtiar Malaysia

Idea penubuhan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dicetuskan oleh perkembangan pesat program kredit mikro di Bangladesh yang diasaskan oleh Muhamad Yunus pada tahun 1976. Perkembangan pesat program di Bangladesh ini bukan sahaja memberi inspirasi kepada Malaysia, bahkan negara-negara membangun lain seperti Indonesia turut melaksanakan program tersebut bagi menangani masalah kemiskinan.

Pada tahun 1986, David Gibbons dan Sukor Kasim telah meneliti kesesuaian pendekatan Bank Grameen dalam Projek Ikhtiar dan melaksanakannya di bawah pengendalian Universiti Sains Malaysia (USM) dan dibiayai oleh Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM), Pusat Pembangunan Asia Pasifik (APDC) dan Kerajaan Negeri Selangor telah menguji kesesuaian pendekatan Bank Grameen dalam Projek Ikhtiar.

Program Ikhtiar yang dijalankan bertindak untuk menguji pendekatan Bank Grameen di Malaysia dalam mengurangkan masalah kemiskinan. Program ini pada mulanya hanya tertumpu pada golongan miskin yang tinggal di luar bandar. Tujuannya

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

adalah untuk membiayai apa sahaja usaha bagi meningkatkan pendapatan serta menyediakan program sokongan seperti latihan bagi meningkatkan keupayaan golongan miskin mengendalikan projek.

Projek perintis yang pertama kemudiannya dilaksanakan di Barat Laut Selangor. Program ini mengambil masa selama dua setengah tahun dan melibatkan seramai 373 isi rumah termiskin di kawasan tersebut. Hasilnya, sekurang-kurangnya 90 peratus bayaran balik diterima yang merangkumi modal pinjaman dan kos pengurusan serta membuktikan kejayaan projek. Berdasarkan hasil projek perintis berkenaan, idea pendekatan Bank Grameen dilihat bersesuaian untuk dilaksanakan di Malaysia.

Rentetan daripada kejayaan projek perintis berkenaan, seramai 232 orang peserta (dipanggil Sahabat dalam konteks AIM) lelaki dan 141 orang perempuan telah menerima pembiayaan. Pelbagai projek yang dijalankan seperti berniaga, menyediakan perkhidmatan dan juga pertanian. Pada tahun 1988, satu kajian dijalankan bagi mengetahui status projek. Dapatan kajian tersebut melihat bahawa prestasi Sahabat wanita jauh lebih baik daripada Sahabat lelaki. Dari segi peratus bayaran balik, Sahabat wanita mencapai 95 peratus manakala Sahabat lelaki 75 peratus sahaja. Sahabat wanita juga mendahului jumlah peningkatan pendapatan sebulan iaitu RM136 berbanding Sahabat lelaki iaitu RM65.

Pada masa kini, AIM dilihat berjaya dalam meningkatkan taraf hidup golongan miskin seterusnya keluar dari masalah kemiskinan. Hal ini banyak dipengaruhi oleh pentadbiran yang cekap oleh AIM sebagai Badan Amanah Persendirian yang berdaftar dan ditadbir urus oleh Lembaga Pemegang Amanah. Ahlinya terdiri daripada Unit

Perancang Ekonomi (UPE) dan Unit Penyelarasan dan Pelaksanaan (UPP) Jabatan Perdana Menteri, Kementerian Kewangan Malaysia, Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah, wakil dari Kerajaan Negeri Selangor dan juga beberapa individu yang dilantik dalam kapasiti peribadi. Bagi melicinkan pengurusan di peringkat bawahan, sebanyak 7 hingga 9 orang Pembantu Amanah ditugaskan di setiap cawangan bagi merealisasikan objektif AIM dengan cara mengesan isi rumah miskin dan mengendalikan pembiayaan kredit mikro.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 2.9. Ringkasan Sejarah Penubuhan Amanah Ikhtiar Malaysia

Peringkat	Keterangan
Peringkat awal	a. 1976: dicetuskan oleh Muhamad Yunus di Bangladesh dan berjaya. b. 1986: David Gibbons dan Sukor Kasim meneliti kesesuaian pendekatan Bank Grameen dalam Projek Ikhtiar. i. pengendali: Universiti Sains Malaysia (USM). ii. pembiayaan: Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam Malaysia (YaPEIM), Pusat Pembangunan Asia Pasifik (APDC) dan Kerajaan Negeri Selangor.
Program perintis	a. Tempat: Barat Laut Selangor. b. Tempoh: 2.5 tahun. c. sasaran: 373 isi rumah termiskin. d. hasil: 90% bayaran balik diterima (berjaya)
Program sebenar	a. Peserta: 232 lelaki dan 141 perempuan. b. Projek: kedai runcit, berniaga pasar malan,kedai makan, pertanian. c. Prestasi: i. peratusan bayaran balik: 95% (Sahabat wanita) dan 75% (Sahabat lelaki). ii. peningkatan pendapatan: RM136 sebulan (Sahabat wanita) dan RM65 (Sahabat lelaki). a. Berjaya meningkatkan taraf hidup golongan miskin. b. Sebagai Badan Amanah Persendirian yang berdaftar, AIM ditadbir urus oleh Lembaga Pemegang Amanah yang mana keahliannya terdiri daripada Unit Perancang Ekonomi (UPE) dan Unit Penyelarasan dan Pelaksanaan (UPP) Jabatan Perdana Menteri, Kementerian Kewangan Malaysia, Kementerian Pembangunan Luar Bandar dan Wilayah, wakil dari Kerajaan Negeri Selangor dan juga beberapa individu yang dilantik dalam kapasiti peribadi. i. Menempatkan 7-9 Pembantu Amanah di setiap cawangan bagi mengesan isi rumah miskin dan mengendalikan pembiayaan.

2.6.3 Produk dan Perkhidmatan Amanah Ikhtiar Malaysia

Sebagai badan Amanah Persendirian yang berusaha mengeluarkan golongan miskin dari belenggu kemiskinan, AIM telah menawarkan beberapa jenis produk pembiayaan, simpanan dan perkhidmatan sokongan seperti latihan, khidmat nasihat dan program

pembangunan Sahabat. Setiap satunya akan diterangkan dengan mendalam seperti berikut:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

2.6.3 (a) Pembiayaan Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia

Selari dengan objektif penubuhan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dalam mengurangkan kadar kemiskinan di Malaysia, pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan membolehkan golongan miskin yang tinggal di luar bandar mahupun bandar dapat menikmatinya. Pembiayaan AIM boleh dikategorikan kepada dua iaitu Skim Pembiayaan Ikhtiar (SPI) dan Program Kewangan Mikro Bandar (PKMB). Perbezaan dan persamaan dua pembiayaan tersebut dapat dilihat dalam jadual di bawah:

Jadual 2.10. Perbezaan dan Persamaan Skim Pembiayaan di Amanah Ikhtiar Malaysia

Perkara	Skim Pembiayaan Ikhtiar (SPI)	Program Kewangan Mikro Bandar
Sasaran	golongan miskin dan berpendapatan rendah yang tinggal di kawasan luar bandar atau pedalaman.	golongan miskin dan berpendapatan rendah yang tinggal di kawasan bandar.
Jenis pembiayaan	a. Pembiayaan ekonomi: I- Mesra, I- Srikandi, I- Wibawa, I- Wawasan, dan I- Penyayang. b. Pembiayaan pendidikan: I- Bestari. c. Pembiayaan pelbagai: I- Sejahtera.	Program Kewangan Mikro Bandar (PKMB).
Kelayakan	a. warganegara Malaysia. b. mempunyai pendapatan sebulan di bawah RM2, 000 atau per kapita RM400. c. mempunyai nilai aset tidak melebihi RM50,000. d. menetap melebihi 2 tahun di lokaliti kediaman atau lokaliti perniagaan.	
Syarat pembiayaan	a. tiada cagaran dan penjamin. b. tidak dikenakan tindakan undang-undang menuntut hutang. c. pembiayaan dilindungi oleh Tabung Khairat Hutang. d. menghadiri Mesyuarat Pusat setiap minggu. e. bersetuju menyumbang 1% daripada pembiayaan mikro bandar ke dalam Tabung Kebajikan dan Kesejahteraan Sahabat (TKKS). f. bersetuju menabung dalam Tabung Kumpulan sebanyak RM1- RM15 setiap minggu (SPI) dan RM5 (PKMB). g. bayaran balik secara mingguan. h. bersedia dibimbing untuk menjadi seorang usahawan yang bertanggungjawab, berdisiplin, berketerampilan, berkeyakinan dan berdaya maju.	

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Prosedur	a. pemohon, setelah disahkan layak menyertai AIM, perlu menubuhkan kumpulan yang terdiri daripada 5 orang sejantina yang tiada tali persaudaraan rapat, saling percaya mempercayai di antara satu sama lain dan bertanggungjawab. b. kesemua ahli secara berkumpulan perlu mengikuti Proses Penurunan Kuasa (PPK) iaitu satu kursus wajib jangka pendek selama 5 hari, 1.5 jam sehari. PPK bertujuan memberi kefahaman tentang peraturan dan syarat-syarat AIM. c. Setelah lulus dalam Ujian Pengiktirafan Kumpulan iaitu satu ujian ringkas yang dijalankan di akhir proses PPK, semua ahli kumpulan perlu menyertai Pusat iaitu gabungan di antara 2- 10 kumpulan. Ahli Pusat atau lebih dikenali sebagai Sahabat akan bermesyuarat setiap minggu. d. Mesyuarat pusat akan diadakan di mana-mana tempat awam seperti balai raya, surau atau di balai yang dibina sendiri. e. Semua urus niaga AIM seperti permohonan, penyerahan modal pembiayaan, bayar balik serta kutipan simpanan wajib dan TKKS akan diadakan di Mesyuarat Pusat.

Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia.

Perbezaan yang ketara di antara dua pembiayaan ini dapat dilihat dari sudut sasaran dan jenis pembiayaan. Umumnya, SPI disasarkan kepada golongan miskin dan berpendapatan rendah yang tinggal di kawasan luar bandar atau pedalaman. Manakala PKMB disasarkan kepada penduduk bandar yang miskin. Dari sudut jenis pembiayaan, SPI menawarkan pelbagai jenis pembiayaan yang menarik bertujuan untuk membiayai kegiatan ekonomi, pendidikan dan pelbagai seperti membaiki rumah. Berbeza halnya dengan PKMB yang menawarkan hanya satu jenis pembiayaan tetapi memberi kemudahan kepada Sahabat untuk membuat pembiayaan sebanyak lima kali.

Walaupun dua skim pembiayaan dilihat berbeza terutama sekali dari sudut sasaran, dari sudut aplikasi atau pelaksanaan, terdapat banyak persamaan di antara keduanya. Berdasarkan kelayakan kedua-dua skim ini, calon mestilah warganegara Malaysia dan berpendapatan kurang daripada RM2,000 sebulan atau RM400 per kapita. Syarat pembiayaan juga sama di antara SPI dan PKMB kecuali jumlah tabungan kumpulan. SPI dikehendaki menabung sebanyak RM1-RM15 setiap minggu manakala

PKMB hanya RM5. AIM juga menggariskan prosedur pelaksanaan pembiayaan yang sama di antara SPI dan PKMB.

Seterusnya, perincian Skim Pembiayaan Ikhtiar (SPI) dan Program Kewangan Mikro Bandar (PKMB) dapat dilihat dalam jadual di bawah. SPI menawarkan tiga jenis pembiayaan utama iaitu ekonomi, pembiayaan pendidikan dan juga pelbagai. Jumlah minimum dan maksimum pembiayaan ini berjumlah RM1,000 dan RM50,000. Pembayaran balik pembiayaan boleh dilangsaikan dalam masa 25 sehingga 250 minggu. Semua jenis pembiayaan dikenakan caj pengurusan sebanyak 5 peratus untuk tempoh enam bulan dan 10 peratus untuk setahun. Semua pembiayaan yang ditawarkan kepada Sahabat adalah bagi memastikan kelancaran projek dan menjaga kebajikan ...

Jadual 2.11. Skim Pembiayaan Ikhtiar (SPI)

Pembiayaan	Jumlah pembiayaan	Tempoh bayaran balik (mingguan)	Caj pengurusan	Keterangan
1. Pembiayaan Ekonomi i. I- Mesra	maksimum RM19, 900	25- 150	. 5% : 6 bulan . 10% : setahun	a. pembiayaan pertama (sahabat baru): RM3, 000. b. jumlah pembiayaan seterusnya: < RM3, 000.
ii. I- Srikandi	RM6, 000- RM19, 000	25- 150		a. syarat: I-Mesra dan prestasi positif. b. jumlah pembiayaan seterusnya: RM3, 000 dan ke atas.
iii. I- Wibawa	RM5, 000	6 bulan (mingguan/ bulanan/ keseluruhan)		a. syarat: I-Mesra, I-Srikandi atau I-Wawasan. b. pembiayaan jangka pendek/ bermusim.
iv. I- Wawasan	RM20, 000- RM50, 000	25- 250		a. sahabat yang mencapai tahap keusahawanan kecil dan sederhana.
v. I- Penyayang	RM1, 000- RM5, 000	25- 150		b. ditawarkan kepada sahabat yang menghadapi masalah kegagalan projek ekonomi.
2. Pembiayaan Pendidikan I- Bestari	Maksimum: RM5, 000	25- 100		a. syarat: I- Mesra sekali b. tujuan: pendidikan
3. Pembiayaan Pelbagai I- Sejahtera	RM2, 000- RM10, 000	25- 100		a. syarat: I- Mesra sekali b. tujuan: kegunaan pelbagai seperti pembelian aset, pelaburan dan lain-lain.

Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

Bagi PKMB pula, hanya satu jenis pembiayaan sahaja yang ditawarkan tetapi boleh dibuat sebanyak lima kali. Jumlah setiap pembiayaan akan meningkat daripada jumlah yang sebelumnya dan dikenakan caj pengurusan sebanyak 1%. Sahabat mestilah menunjukkan prestasi projek yang baik dan positif bagi membolehkan mereka menerima pembiayaan yang lebih tinggi.

Jadual 2.12. Program Kewangan Mikro Bandar (PKMB)

Bilangan pinjaman	Jumlah pembiayaan (RM)	Tempoh bayaran balik (Bulan)	Bilangan minggu	Bayaran balik (RM)
Kali pertama	3, 000	3	12	258
		6	25	128
		12	50	68
Kali kedua	6, 000	3	12	515
		6	25	254
		12	50	134
		18	75	94
		24	100	74
Kali ketiga	10, 000	3	12	858
		6	25	424
		12	50	224
		18	75	157
		24	100	124
Kali keempat	15, 000	3	12	1, 287
		6	25	636
		12	50	336
		18	75	236
		24	100	186
Kali kelima	20, 000	3	12	1, 716
		6	25	848
		12	50	448
		18	75	314
		24	100	248

Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

2.6.3 (b) Tabungan

Selain menyediakan pembiayaan kepada pesertanya, AIM juga mendidik ahli-ahlinya amalan menabung. Tabungan tersebut adalah wajib dan boleh dibahagikan kepada tiga jenis tabungan seperti di bawah:

a. Tabung Kumpulan:

setiap Sahabat diwajibkan untuk menyimpan RM1 hingga RM15 setiap minggu bergantung pada jumlah pembiayaan yang diterima. Semakin tinggi nilai pembiayaan, semakin banyak jumlah wang yang perlu disimpan. Tabungan ini diwujudkan bagi kegunaan semasa kecemasan dan sebarang kegunaan yang dibenarkan oleh ahli kumpulan.

b. Tabung Khairat Hutang:

semua Sahabat yang membuat pembiayaan diwajibkan menyumbang kepada Tabung Khairat Hutang mengikut kadar yang ditetapkan. Cara pembayaran begitu mudah iaitu dengan menolak terus jumlah pembiayaan yang diperoleh. Baki pembiayaan akan dihalalkan sekiranya Sahabat berkenaan meninggal dunia dengan menggunakan tabungan ini.

c. Tabung Kebajikan dan Kesejahteraan Sahabat (TKKS):

setiap Sahabat digalakkan untuk menyumbang kepada tabungan ini yang akan dikutip sebanyak dua kali setahun iaitu pada bulan Januari dan Julai. Sahabat hanya perlu membayar RM6 pada setiap kali kutipan dan layak mendapat manfaat dan perlindungan yang disediakan. Fungsi tabungan jenis ini ialah untuk membantu Sahabat yang ditimpa musibah seperti bencana alam, sakit atau kematian. Manfaat tersebut bukan hanya dinikmati oleh Sahabat, bahkan suami dan anak-anak Sahabat yang masih dalam tanggungan berhak menikmatinya. Selain itu, tabungan ini juga menyediakan sagu hati bagi Sahabat yang menunaikan fardu haji.

Contoh pengiraan pembayaran balik pembiayaan dapat dilihat seperti berikut:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Sekiranya seorang Sahabat mendapat pembiayaan sebanyak RM3,000 untuk tempoh pembayaran balik selama setahun (50 minggu) dan dikehendaki membuat simpanan wajib sebanyak RM2 seminggu, berikut merupakan cara mendapatkan jumlah pembayaran balik yang perlu dilunaskan oleh Sahabat dalam mesyuarat pusat setiap minggu:

= (Jumlah pembiayaan + kos pengurusan + simpanan wajib) / minggu

= (RM3,000 + (10% * RM3,000) + (RM2*50 minggu) / 50

= (RM3,000 + RM300 + RM100) / 50

= RM68 seminggu.

Sahabat juga perlu memastikan mereka menyerahkan pembayaran TKKS sebanyak RM6 kepada pihak AIM pada bulan Januari dan Julai setiap tahun bagi menikmati semua manfaat dan perlindungan yang disediakan oleh pihak AIM.

2.6.3 (c) Lain-lain Perkhidmatan

Bagi melahirkan usahawan kredit mikro, pelbagai program tambahan yang diberikan oleh AIM kepada pesertanya. Program-program tersebut lebih menjurus kepada pembangunan modal insan, kepimpinan dan pembangunan. Di antara program pembangunan modal insan yang dijalankan ialah Program Bimbingan Keusahawanan, Mesyuarat Lembaga Perwakilan Sahabat (LPS), Ekspo Produk sahabat dan sebagainya. Di samping itu, program pembangunan yang dijalankan AIM menitikberatkan pembangunan seimbang dari semua sudut termasuk ekonomi, pendidikan, kerohanian, kesihatan dan sosial.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

2.6.4 Struktur Penyeliaan Dan Pemantauan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID

AIM mempunyai sistem dan struktur pengurusan yang terpencar (*decentralized*) dan tidak berpusat (*centralized*). Pendekatan sistem pengurusan jenis ini digunakan supaya fungsi dan peranan setiap unit atau bahagian lebih cekap dan berkesan khususnya dalam pengendalian pengurusan di peringkat lapangan. Dalam menentukan hala tuju dan dasar, ahli lembaga AIM dan pihak pengurusan tertinggi memainkan peranan yang penting. Sebarang polisi penting akan diputuskan oleh pihak lembaga yang terbahagi kepada dua bahagian iaitu Jawatankuasa Pengurusan dan Jawatankuasa Audit bagi memastikan segala keputusan yang diambil telus dan dirancang dengan teliti.

Dalam organisasi, pengarah urusan menjawat jawatan tertinggi dan berfungsi mentadbir selia dua bahagian utama iaitu Bahagian Pinjaman dan Operasi dan Bahagian Kewangan dan Pentadbiran yang berfungsi untuk mengawal selia beberapa unit sokongan dan operasi. Selain itu, Jabatan Audit Dalaman juga turut diletakkan di bawah bidang kuasa pengarah urusan. Berikut merupakan aliran proses penyeliaan dan komunikasi operasi AIM.

Berdasarkan jadual di bawah, semua urusan yang penting diselia dan dipantau secara khusus oleh Bahagian Pinjaman dan Operasi yang diketuai oleh seorang pengarah. Bahagian ini memantau operasi lapangan melalui 9 pejabat wilayah yang mana setiap wilayah dipimpin oleh seorang pengurus wilayah. Pengurus wilayah ini dipertanggungjawabkan 7 hingga 11 buah cawangan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

Jadual 2.13. Ringkasan Aliran Proses Penyeliaan dan Komunikasi Operasi AIM

1.Ibu Pejabat Bahagian Pinjaman dan Operasi:
- Pengarah
- Timbalan Pengarah

2. Pejabat Wilayah:
- Pengurus Wilayah
- Pegawai Rancangan
- Kakitangan Sokongan

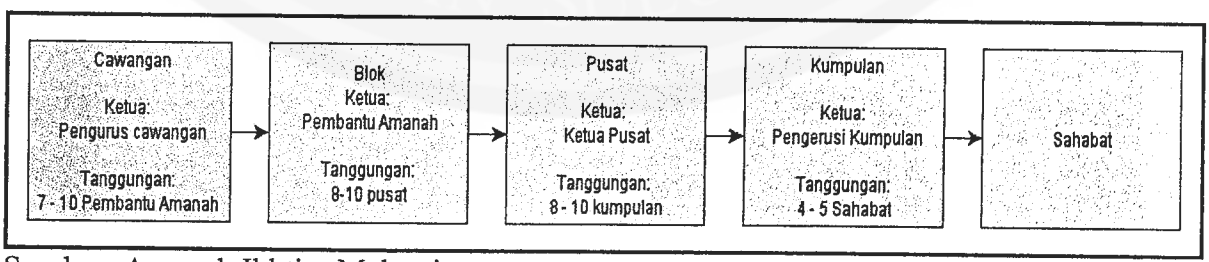
3. Pejabat Cawangan:
- Pengurus Cawangan
- Penolong Pengurus
- Pembantu Amanah

4. Sahabat:
- Blok
- Pusat
- Kumpulan
- Sahabat

Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia

Sementara itu, pengurusan di peringkat cawangan pula diamanahkan untuk menguruskan segala operasi kredit mikro termasuklah menggalakkan kemasukan Sahabat baru, penubuhan kumpulan dan latihan penurunan kuasa, pemprosesan permohonan pembiayaan,kutipan bayaran balik dan simpanan, penyeliaan projek serta mengendalikan aktiviti sokongan lain. Aliran penyeliaan operasi di peringkat cawangan dapat dilihat seperti dalam jadual berikut:

Jadual 2.14. Aliran Penyeliaan Operasi di Peringkat Cawangan



Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Merujuk kepada jadual di atas, pengurus cawangan pada kebiasaannya akan dibantu oleh satu atau dua orang pembantu yang dikenali sebagai Penolong Pengurus Cawangan. Mereka akan menyelia 7-10 Pembantu Amanah (PA) yang ditugaskan untuk membuat kerja-kerja lapangan. Setiap PA akan diberikan satu blok yang terdiri daripada 8-10 pusat dalam tempoh masa yang ditetapkan. Penentuan blok-blok adalah mengikut kedudukan kawasan jangkauan yang menggabungkan beberapa buah kampung yang berdekatan. Kawasan tersebut juga mestilah berpotensi untuk ditubuhkan 8-10 pusat yang mengandungi kira-kira 40-50 orang Sahabat.

Sementara itu, setiap pusat mesti melantik seorang ketua pusat yang terdiri dari kalangan Sahabat. Ketua pusat ini bertanggungjawab ke atas 8-10 kumpulan dan perlu melaporkan semua kegiatan kepada PA. Segala maklumat yang diperoleh oleh ketua pusat didapati dari setiap ketua kumpulan yang masing-masing mempunyai 4-5 orang Sahabat. Ketua pusat dan PA memainkan peranan yang penting dalam menentukan kelancaran komunikasi yang tepat di antara pihak AIM dan pesertanya.

2.6.5 Jangkauan dan Pengupayaan Sahabat AIM

Bagi memastikan program pembiayaan AIM benar-benar dinikmati oleh golongan miskin, pemilihan Sahabat perlu dilaksanakan dengan telus dan teliti bagi membolehkan golongan ini menikmati manfaat yang sediakan. Selain itu, pembentukan kumpulan dan pelaksanaan mesyuarat pusat perlu difahami oleh semua Sahabat bagi membolehkan mereka melaksanakan apa yang dikehendaki oleh pihak AIM dengan sempurna dan teratur.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

2.6.5 (a) Proses Pemilihan Sahabat

Proses pemilihan Sahabat dilakukan oleh kakitangan AIM. Setelah mendapat permohonan daripada bakal Sahabat, pihak AIM akan menyiasat segala maklumat yang diberikan. Bagi melayakkan mereka untuk menyertai AIM, pendapatan bulanan mestilah kurang daripada RM2,000 atau RM400 per kapita. Selain itu, harta yang dimiliki oleh bakal Sahabat seperti tanah, rumah dan sebagainya mestilah diisytiharkan dan nilainya mestilah kurang daripada RM50,000.

2.6.5 (b) Proses Pembentukan Kumpulan dan Penurunan Kuasa

Setelah dipilih untuk menjadi Sahabat AIM, seseorang itu perlu membentuk satu kumpulan yang terdiri daripada 5 orang ahli. Dalam hal memilih ahli kumpulan, mereka dinasihatkan untuk memilih seseorang yang dikenali dan dipercayai serta kedudukan rumah yang berhampiran. Hal ini memudahkan ahli-ahli lain memantau perkembangan projek dan berkongsi masalah sekiranya ada.

Apabila kumpulan tersebut dibentuk sendiri oleh Sahabat, mereka dikehendaki mengikuti satu sesi latihan yang dinamakan Proses Penurunan Kuasa yang dijalankan selama 5 hari dan mengambil masa hanya satu setengah jam sehari. Dalam sesi latihan tersebut, mereka akan didedahkan dengan aspek pembiayaan, tanggungjawab dan peranan mereka terhadap AIM.

2.6.5 (c) Pembentukan Pusat

Setelah kumpulan dibentuk, kumpulan-kumpulan tersebut akan digabungkan dan menjadi sebuah pusat. Pada kebiasaannya, sebuah pusat mengandungi 8 hingga 10 buah kumpulan. Kumpulan-kumpulan tersebut akan membuat perjumpaan mingguan yang dipanggil mesyuarat pusat. Mesyuarat tersebut akan diadakan di tempat yang dikenali

sebagai pusat seperti balai raya, surau, dewan orang ramai dan sebagainya. Semua urusan pembiayaan termasuk permohonan, kelulusan dan bayaran balik diadakan di pusat yang telah ditetapkan. Lokasi pusat biasanya berdekatan dengan rumah peserta bagi memudahkan mereka hadir dan bermesyuarat.

2.6.5 (d) Mesyuarat Pusat

Setiap Sahabat perlu menghadiri mesyuarat pusat pada setiap minggu. Sekiranya Sahabat gagal hadir atas alasan-alasan tertentu, Sahabat perlu memaklumkan kepada Sahabat lain untuk dilaporkan dalam mesyuarat pusat. Hal ini perlu bagi membolehkan Sahabat lain mengetahui perkembangan peserta yang tidak dapat hadir dan status projek mereka. Berikut merupakan agenda mesyuarat mingguan yang dilaksanakan di AIM.

Jadual 2.15. Agenda Mesyuarat Pusat Setiap Minggu

Agenda Mesyuarat Pusat Amanah Ikhtiar Malaysia
a. Pembukaan: Bacaan al-Fatihah dan nasyid
b. Ikrar Sahabat dan kakitangan
c. Pengesahan kehadiran Sahabat
d. Pengesahan minit mesyuarat yang lalu
e. Laporan perkara berbangkit
f. Ijab qabūl pembiayaan
g. Pengesahan kutipan
h. Pembentangan cadangan
i. Laporan pengesahan guna modal
j. Laporan pengawasan projek Sahabat
k. Urusan Takaful
l. Hal-hal lain
m. Penutup: Bacaan Surah al-'Aṣr
n. Ikrar Sahabat dan kakitangan

Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia

Berdasarkan jadual di atas, sebanyak 14 agenda yang akan dilakukan sepanjang tempoh mesyuarat pusat. Mesyuarat ini dimulakan dengan bacaan al-Fatihah dan nasyid. Selepas itu, kakitangan AIM akan melafazkan ikrar seperti yang berikut:

"Kami yang diamanahkan membantu keluarga miskin berikhtiar menambah rezeki melalui pembiayaan ikhtiar yang dikeluarkan kepada mereka yang sanggup berusaha dan mempunyai projek yang sempurna tanpa mengira bangsa, agama, jantina, dan fahaman politik. Dalam tugas ini, kami bertindak secara amanah, tegas, bijaksana dan telus tanpa mementingkan keuntungan peribadi atau balasan dalam apa-apa bentuk sekalipun daripada ahli dan bakal ahli. Allah/Tuhan menjadi saksi segala yang kami lafazkan dan lakukan."

Setelah itu, peserta juga akan berikrar seperti yang berikut:

"Adalah menjadi tanggungjawab kami kepada Allah untuk berikhtiar menambah rezeki, membantu ahli kumpulan dan pusat apabila mereka di dalam kesesakan, menggunakan keuntungan pembiayaan untuk mengeluarkan keluarga daripada kemiskinan, menggalak anak-anak terus bersekolah dan membayar balik pembiayaan setiap minggu. Allah menjadi saksi segala yang kami lafaz dan lakukan."

Ikrar-ikrar tersebut dilafazkan dengan penuh semangat dan iltizam sebagai tanda pihak AIM dan peserta komited terhadap program pembiayaan kredit mikro yang dijalankan. Kemudian, agenda mesyuarat diteruskan lagi dengan pengesahan kehadiran Sahabat, minit mesyuarat lalu dan laporan perkara berbangkit. Memandangkan semua aktiviti pembiayaan akan diadakan dalam mesyuarat pusat, ijab dan qabūl pembiayaan juga dilaksanakan dalam mesyuarat dan disaksikan oleh semua ahli pusat.

Sebelum mesyuarat bermula, ketua kumpulan akan mengumpul semua kutipan bayaran balik ahlinya dan diserahkan kepada ketua pusat. Dalam mesyuarat yang dijalankan, ketua pusat akan menyerahkan bayaran balik pinjaman kepada Pembantu Amanah AIM dan jumlahnya turut disahkan dalam mesyuarat. Jumlah kutipan seminggu bagi setiap pusat mencecah RM6,000 hingga RM10,000 bergantung kepada jumlah pembiayaan yang diperoleh oleh Sahabat.

Selain itu, laporan pengesahan guna modal dan pengawasan projek Sahabat turut menjadi agenda dalam mesyuarat. Begitu juga urusan mengenai takaful dan hal-

hal lain yang turut dibentangkan. Setelah semua agenda dilaksanakan, bacaan surah al-'Aṣr akan berkumandang menandakan majlis mesyuarat pusat telah selesai dan diikuti oleh ikrar Sahabat dan Pembantu Amanah AIM. Pada kebiasaannya, mesyuarat pusat dikendalikan dalam tempoh satu jam sekiranya tiada hal-hal yang rumit untuk dibincangkan oleh Sahabat bersama Pembantu Amanah.

2.6.5 (e) Kegagalan Membayar Balik Pembiayaan

Sekiranya Sahabat gagal dalam projek yang dijalankan dan tidak dapat membayar balik pembiayaan, Sahabat bebas dari sebarang tindakan undang-undang. Pihak AIM memberikan pelbagai alternatif kepada Sahabat dalam mencari jalan penyelesaian terhadap permasalahan tersebut. Alternatif yang sering diberikan ialah memberi peluang menangguhkan pembayaran balik.

Sekiranya Sahabat masih gagal dalam melaksanakan pembayaran balik, Sahabat dikehendaki membuat pinjaman dengan pihak AIM dengan jumlah yang lebih besar daripada jumlah pembiayaan sedia ada bagi membolehkan hutang dilangsaikan. Walau bagaimanapun, Sahabat perlu menjelaskan bayaran mingguan dengan jumlah yang lebih tinggi. Sungguhpun begitu, sekiranya Sahabat meninggal dunia, pihak AIM menghalalkan segala pinjaman yang dibuat dan pembayaran semua hutang akan dilunaskan oleh Tabung Khairat Hutang.

2.7 Kesimpulan

Kesimpulannya, usahawan yang giat menjalankan aktiviti perusahaan kecil dan sederhana sememangnya memberi pulangan yang lumayan bukan hanya kepada usahawan tersebut, malah masyarakat sekeliling dan juga negara turut menerima manfaat daripadanya daripada pelbagai aspek seperti pendapatan, produk dan

perkhidmatan yang berinovasi tinggi dan murah, kepelbagaian keluaran, persaingan yang sihat dan lain-lain lagi. Oleh yang demikian, golongan ini wajar diberikan pembiayaan kredit mikro yang lebih banyak bagi melicinkan perusahaan yang mereka jalankan.

Selain mendapatkan pembiayaan kredit mikro daripada pihak kerajaan, golongan usahawan juga harus bijak mengendalikan pengurusan kewangan bagi mengurangkan kebergantungan modal kepada pihak luar. Mereka perlu membuat perancangan kewangan yang teliti bagi mencapai matlamat tersebut. Hal ini penting bagi membolehkan usahawan memperbesar atau mengembangkan perusahaan sedia ke tahap yang lebih baik dan menguntungkan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

BAB 3

SOROTAN KAJIAN LEPAS

3.1 Pendahuluan

Sejajar dengan objektif kajian yang dibentuk, bahagian ini akan membincangkan perkara-perkara yang hendak dikaji dalam kajian ini. Ini meliputi aspek prestasi, faktor kejayaan perniagaan Khadijah, kajian faktor kejayaan Khadijah pada masa kini, faktor dalaman dan luaran, persamaan dan perbezaan di antara Khadijah dan usahawan AIM dan juga usahawan ibu tunggal.

3.2 Prestasi

Kejayaan mempunyai makna dan pengertian yang luas serta dapat diukur melalui aspek yang pelbagai. Dalam kajian ini, penilaian kejayaan dilakukan berdasarkan kepada pencapaian mereka dalam bidang ekonomi khususnya dalam bidang keusahawanan yang dijalankan. Justeru, bahagian ini akan memberi fokus kepada definisi, kepentingan dan pengukuran prestasi. Selain itu, pencapaian Khadijah dalam bidang perniagaan berdasarkan aspek kewangan dan bukan kewangan turut dihuraikan.

3.2.1 Definisi dan Kepentingan Prestasi

Secara umumnya, prestasi merujuk kepada tahap pencapaian sesuatu tugas yang dibuat oleh orang perseorangan atau sekumpulan orang apabila menjalankan tugas.[1] Ia turut ditakrifkan sebagai kebolehan seseorang untuk menghasilkan sesuatu seperti mana yang

[1] T. Chin, *Huraian 1001 Istilah Pengurusan* (Kuala Lumpur: Institut Terjemahan Negara Malaysia Berhad, 2007), 216.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

disasarkan.[2] Manakala dalam konteks keusahawanan, Parren[3] mendefinisikan prestasi sebagai pencapaian yang dicapai oleh usahawan dalam perusahaan yang dijalankan.

Menurut Hsu,[4] petunjuk prestasi boleh digunakan oleh usahawan bagi menilai tahap prestasi perusahaan yang dijalankan. Dengan adanya maklumat tersebut, strategi yang berkesan dapat dijalankan bagi tujuan penambahbaikan terhadap prestasi sedia ada.[5] Ia juga dapat membantu pihak pengurusan untuk mengetahui kedudukan perusahaan yang dijalankan sama ada berada di landasan yang betul atau sebaliknya.[6] Bagi Haenlein dan Kaplan[7] pula, petunjuk tersebut turut memudahkan proses perancangan dan kawalan pengurusan. Kesan daripada itu, tahap keberkesanan, produktiviti dan kecekapan pengurusan[8] dalam perusahaan dapat dimaksimumkan.[9]

3.2.2 Pengukuran Prestasi

Meskipun petunjuk prestasi memainkan peranan dan fungsi yang penting, ukuran yang digunakan untuk mengukurnya didapati tidak standard dan beza-beza mengikut perspektif disiplin masing-masing.[10] Sebagai contoh, dalam pengurusan sumber manusia, firma

---

[2] E. K. Laitinen, "A Dynamic Performance Measurement System: Evidence From Small Finnish Technology Companies," *Scandinavian Journal of Management* 18, no. 2 (2002), 65-99.

[3] L. Parren, "Factors in the Growth of Micro-Entreprise: Exploring the Implications," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 7, no. 1 (2000), 58-68.

[4] K-H. Hsu, "Using Balanced Scorecard and Fuzzy Data Envelopment Analysis for Multinational R & D Project Performance Assessment," *The Journal of American Academy of Business, Cambridge* 1, no. 27 (2005), 89-196.

[5] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.

[6] J. Campi, "It's Not Easy as ABC," *Journal of Cost Management*, Summer, (1992), 5-11. Rujuk juga P. Garengo, S. Biazzo dan U. S. Bititci, "Performance Measurement Systems in SMEs: A Review for a Research Agenda," *International Journal of Management Reviews* 7, no. 1 (2005), 25–47.

[7] Michael Haenlein dan Andreas M. Kaplan, "The Influence of Observed Heteroneity on Path Coefficient Significance: Technology Acceptance Within the Marketing Discipline," *Journal of Marketing Theory and Practice* 19, no. 2 (2011), 153-69.

[8] Keberkesanan merujuk sama ada pengurus membuat kerja yang betul dan matlamat organisasi berjaya dicapai. Produktiviti pula ialah nisbah output yang dikeluarkan dibandingkan dengan input (sumber) yang digunakan dalam proses pengeluaran produk atau perkhidmatan dalam jangak masa tertentu. Manakala pengurusan yang cekap ialah pengurusan yang tidak mewujudkan sebarang bentuk kerugian dalam operasi seperti aspek modal, sumber manusia dan bahan mentah.
Lihat dalam Ahmad Shukri Mohd Nain dan Amran Md. Rasli (2005), *Pengurusan Teknologi*, Johor, Malaysia: Universiti Teknologi Malaysia, h. 23- 25.

[9] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.

[10] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 56.

dikatakan mempunyai prestasi yang baik sekiranya mempunyai sistem yang baik dalam proses membuat pemilihan pekerja, menyediakan latihan yang berkesan, mempunyai sistem komunikasi yang canggih dan sebaginya.[11]

Dalam bidang strategi dan pemasaran pula, prestasi firma dianggap baik sekiranya mempunyai strategi-strategi berkesan untuk dilaksanakan.[12] Manakala prestasi dalam bidang pengurusan operasi pula ditentukan berdasarkan sejauh mana manfaat yang diperoleh oleh firma seperti pengeluaran tepat pada masa (*just-in-time*).[13]

Dalam bidang keusahawanan, Haber dan Reichel[14] menyatakan bahawa terdapat pelbagai pengukuran yang boleh digunakan untuk mengukur prestasi. Meskipun begitu, Rhodes dan Butler,[15] Masuo et al.[16] dan Zinger, LeBrasseur dan Zanibbi[17] sepakat mengatakan bahawa penilaian secara objektif (kewangan) dan subjektif (bukan kewangan) adalah paling tepat dan paling banyak digunakan dalam penyelidikan bagi mengkaji prestasi usahawan.

Terdapat beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur prestasi secara objektif (kewangan). Ini termasuklah pulangan atas aset,[18] jumlah jualan[19] seperti yang

---

[11] B. E. Becker dan M. A. Huselid, "High Performance Work Systems and Firm Performance: A Synthesis of Research and Managerial in Placations," *Research in Personnel and human Resources*, (1999), 53-101.
[12] R. Wensley, "Product Strategies, Managerial Comprehension and Organizational Performance," *Oxford Review of Economic Policy* 15, (1999), 33-41.
[13] R. Shah dan P. T. Ward, "Lean Production: Context, Practice Bundles and Performance," *Journal of Operations Management* 21, (2003), 129-49.
[14] S. Haber. dan A. Reichel "Identifying Performance Measures of Small Ventures – The Case of Tourism Industry," *Journal of Small Business Management* 43, no. 3 (2005), 257-83.
[15] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no. 1 (2004), 55-71.
[16] D. Masuo, G. Fong, J. Yanagida dan C. Cabal, "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1, (2001), 55-73.
[17] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[18] D. Masuo, G. Fong, J. Yanagida dan C. Cabal, "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1, (2001), 55-73.
[19] T. Wesson dan J. N. Fiquiredo, "The Importance of Focus to Market Entrants: A Study of Microbrewery Performance", *Journal of Business Venturing* 16, (2002), 377- 403.

dibincangkan oleh Wesson dan Fiquiredo,[20] Zinger, LeBrasseur dan Zanibbi[21] dan Acar[22], kadar keuntungan oleh Roper,[23] Haber dan Reichel,[24] Zinger et al.,[25] Orser, Hogarth-Scott dan Riding,[26] Masuo et al.[27] dan Walker dan Brown[28], pulangan atas ekuiti oleh Kalleberg dan Leicht[29], pertumbuhan modal dalam Mohd Fauzi[30], pulangan atas pelaburan oleh Gadenne,[31] Duchesneau dan Gartner[32] dan Walker dan Brown[33], peningkatan pendapatan dalam Thapa,[34] Paige dan Littrell,[35] Duchesneau dan William[36] Haber dan Reichel[37] dan Orser, Hogarth-Scott dan Riding[38], peningkatan pulangan kewangan dalam Paige dan Littrell[39] dan jumlah harta atau aset yang dimiliki oleh Norma dan Jarita,[40] Nwachukwu[41] dan Paige dan Littrell[42].

---

[20]

[21] Zinger, J. T., LeBrasseur, R., dan Zanibbi, L. R., "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.

[22] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.

[23] S. Roper, "Entrepreneurial Characteristics, Strategic Choice and Small Business Performance," *Small Business Economics* 11, no. 1 (1998), 1-24.

[24] S. Haber. dan A. Reichel "Identifying Performance Measures of Small Ventures – The Case of Tourism Industry," *Journal of Small Business Management* 43, no. 3 (2005), 257-83.

[25] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.

[26] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.

[27] D. Masuo et al., "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.

[28] E. Walker dan A. Brown, "What Success Factors Are Important to Small Business Owners?," *International Small Business Journal* 22, no. 6 (2004), 577-94.

[29] A. Kalleberg dan K. Leicht, "Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success," *Academy of Management Journal* 34, (1991), 136-61.

[30] Mohd Fauzi Yaacob, *Peniaga dan Perniagaan Melayu: Satu Kajian Di Kota Bharu, Kelantan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1981).

[31] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.

[32] D. A. Duchesneau dan W. B. Gartner, "A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry," *Journal of Business Venturing* 5, no. 5 (1990), 297–312.

[33] E. Walker dan A. Brown, "What Success Factors Are Important to Small Business Owners?," *International Small Business Journal* 22, no. 6 (2004), 577-94.

[34] A. Thapa, "Micro-Enterprise and Household Income," *The Journal of Nepalese Business Studies* 4, no. 1 (2007), 110-8.

[35] D. A. Duchesneau dan W. B. Gartner, "A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry," *Journal of Business Venturing* 5, no. 5 (1990), 297–312.

[36] D. A. Duchesneau dan W. B. Gartner, "A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry," *Journal of Business Venturing* 5, no. 5 (1990), 297–312.

[37] S. Haber. dan A. Reichel "Identifying Performance Measures of Small Ventures – The Case of Tourism Industry," *Journal of Small Business Management* 43, no. 3 (2005), 257-83.

[38] B. Orser, S. Hogart-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42- 58.

[39] R. C. Paige dan M. A. Littrell, "Craft Retailers' Criteria for Success and Associated Business Strategies," *Journal of Small Business Management* 40, no. 4 (2002), 314-31.

[40] Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-30.

[41] O. C. Nwachuckwu, "CEO Locus of Control, Strategic Planning, Differentiation, and Small Business Performance: A Test of Path Analytic Model," *Journal of Applied Business Research* 11, (1995), 9-14.

[42] R. C. Paige dan M. A. Littrell, "Craft Retailers' Criteria for Success and Associated Business Strategies," *Journal of Small Business Management* 40, no. 4 (2002), 314-31.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Murphy, Trailer dan Hill[43] juga berpendapat penilaian terhadap prestasi seharusnya tidak bergantung pada penilaian-penilaian secara objektif seperti pendapatan, tetapi dinilai sendiri oleh usahawan yang menjalankan perusahaan. Pihak luar berkemungkinan dapat menilai pencapaian usahawan berdasarkan petunjuk kewangan yang dilaporkan, tetapi usahawanlah yang dapat menentukan sama ada perusahaan yang dijalankan benar-benar berjaya atau sebaliknya.

Menurut Kenji,[44] pengukuran prestasi berdasarkan pendekatan objektif atau petunjuk kewangan adalah kaedah tradisional bagi mengukur prestasi. Terdapat banyak masalah dan kelemahan yang wujud sekiranya penilaian prestasi hanya dilakukan berdasarkan aspek ini sahaja. Di antaranya, maklumat berkenaan prestasi kewangan yang diperlukan oleh penyelidik sukar diperoleh seperti yang dikatakan oleh Garengo, Biazzo dan Bititci.[45]

Rhodes dan Butler[46] serta Zinger, LeBrasseur dan Zanibbi[47] pula menyatakan sesetengah responden tidak dapat menyediakan maklumat yang diperlukan. Hal ini berlaku disebabkan oleh banyak faktor seperti rekod kewangan yang tidak lengkap. Selain itu, sebahagian responden tidak dapat memberi maklumat yang tepat kerana menganggap prestasi kewangan mereka adalah sulit dan menjadi rahsia.

---

[43] G. B. Murphy, J. W. Trailer dan R. C. Hill, "Measuring Performance in Entrepreneurship Research," *Journal of Business Research* 36, no. 1 (1996), 15-23.
[44] K. Kenji, "The Relationship Between Private and Public Financing for Small Business," *The Japanese Economy* 30, no. 2 (2002), 3-28.
[45] P. Garengo, S. Biazzo dan U. S. Bititci, "Performance Measurement Systems in SMEs: A Review for a Research Agenda," *International Journal of Management Reviews* 7, no. 1 (2005), 25–47.
[46] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no.1 (2004), 55-71.
[47] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Kesan daripada pelbagai masalah yang timbul dalam menggunakan petunjuk prestasi kewangan, penyelidik seperti Harada,[48] Dafna,[49] Masuo et al.[50] dan McClelland, Swail dan Ibbotson[51] menggunakan petunjuk prestasi berdasarkan pendekatan subjektif. Pendekatan tersebut membolehkan penilaian terhadap usahawan dilakukan secara menyeluruh dan luas seperti yang dibincangkan oleh Swinney, Runyan dan Huddleston[52] dan Rhodes dan Butler[53].

Di antara penilaian yang dilakukan secara subjektif terhadap prestasi usahawan ialah tahap kepuasan pelanggan, pembangunan personaliti dan juga tahap kesedaran usahawan.[54] McClelland, Swail dan Ibbotson [55] pula berpendapat, meskipun memperoleh pendapatan yang sedikit, usahawan akan berasa puas dan merasakan perusahaan yang dijalankan adalah berjaya sekiranya dapat memenuhi keperluan atau memberi manfaat kepada masyarakat setempat. Hal tersebut membuktikan petunjuk prestasi kewangan bukanlah satu pengukuran kejayaan yang mutlak kepada usahawan.

Speed[56] pula berpendapat prestasi perusahaan bukan hanya wajar dinilai oleh satu pihak sahaja iaitu pemilik atau pengurus, tetapi juga pihak-pihak yang berurusan secara langsung dengan perusahaan yang dijalankan. Ini termasuklah penilaian daripada pihak

---

[48] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.
[49] K. Dafna, "Managerial Performance and Business Success: Gender Diffrences in Canadian and Israeli Entrepreneurs," *Journal of Entreprising Communities: People and Places in the Global Economy* 2, no. 4 (2008), 300-31.
[50] D. Masuo, G. Fong, J. Yanagida dan C. Cabal, "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.
[51] E. McClelland, J. Swail dan P. Ibbotson,"Following the Pathway of Female Entrepreneurs: A Six-Country Investigation," *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research* 11, (2005), 84-107.
[52] J. L. Swinney, R. C. Runyan dan P. Huddleston, "Differences in Reported Firm Performance by Gender: Does Industry Matter?," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11, no. 2 (2006), 99–115.
[53] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no.1 (2004), 55-71.
[54] D. Masuo et al., "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.
[55] E. McClelland, J. Swail dan P. Ibbotson,"Following the Pathway of Female Entrepreneurs: A Six-Country Investigation," *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research* 11, (2005), 84-107.
[56] R. J. Speed, "Marketing, Strategy and Performance in the UK Retail Financial Industry" (tesis kedoktoran, Loughborough University of Technology, 1991), 129- 50.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

pesaing, pakar atau mereka yang berpengalaman dan juga pelanggan. Meskipun begitu, penilaian pemilik atau pengurus perusahaan lebih kerap digunakan berbanding dengan yang lain. Hal ini disebabkan oleh beberapa perkara termasuk kesukaran mendapatkan maklumat daripada pihak lain selain pemilik perusahaan. Selain itu, pemilik perusahaan juga lebih tahu tentang prestasi sebenar dan juga permasalahan yang timbul dalam perusahaan yang dijalankan.

Paige dan Littrell[57] pula mengukur prestasi secara subjektif dengan membuat penilaian terhadap kebebasan usahawan, kebolehan menjangka masa hadapan dan juga keinginan menjadi ketua. Selain itu, pengukuran juga dilakukan secara subjektif berdasarkan prestasi operasi seperti yang dilakukan Venkatraman dan Ramanujum.[58] Aspek-aspek yang dinilai ialah penguasaan pasaran, pengenalan produk baru, kualiti produk, keberkesanan pasaran, nilai tambah pengeluaran dan juga kecekapan teknologi.

Selain itu, terdapat juga beberapa pengkaji yang mengukur prestasi perusahaan berdasarkan kebolehan meneruskan perniagaan atau perusahaan termasuk Ibrahim dan Goodwin,[59] Box *et al.*,[60] Dafna,[61] Harada[62] serta Simpson, Tuck dan Bellamy[63]. Ini bermakna, selagi usahawan dapat meneruskan perniagaan atau perusahaan yang dijalankan,

---

[57] R. C. Paige dan M. A. Littrell, "Craft Retailers' Criteria for Success and Associated Business Strategies," *Journal of Small Business Management* 40, no. 4 (2002), 314-31.
[58] N. Venkatraman dan V. Ramanujam, "Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches," *Academy of Management Review* 11, no. 4 (1986), 801–14.
[59] A. B. Ibrahim dan J. R. Goodwin, "Perceived Causes of Success in Small Business," *American Journal of small Business* 12, no. 1 (1986), 41-50.
[60] T. Box, L. Watts dan R. Hisrich, "Manufacturing Entrepreneurs: An Empirical Study of the Correlates of Employments Growth in the Tulsa MSA and Rural East Texas," *Journal of Business Venturing* 9, (1994), 261-70.
[61] K. Dafna, "Managerial Performance and Business Success: Gender Diffrences in Canadian and Israeli Entrepreneurs," *Journal of Entreprising Communities: People and Places in the Global Economy* 2, no. 4 (2008), 300-31.
[62] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.
[63] M. Simpson, N. Tuck dan S. Bellamy, "Small Business Success Factors: The Role of Education and Training," *Education dan Training* 46, no. 8/9 (2004), 481-91.

prestasi mereka adalah dalam keadaan yang baik. Menurut Simpson, Tuck dan Bellamy[64], meskipun mempunyai pencapaian prestasi kewangan yang rendah, sesetengah usahawan tetap meneruskan operasi dan menganggap perusahaan mereka berjaya. Bagi Harada,[65] keadaan tersebut terjadi disebabkan oleh kekuatan dalaman yang dimiliki oleh usahawan seperti tidak mudah mengalah, semangat ingin berbakti kepada masyarakat dan lain-lain.

Dalam kajian Gadenne[66] dan Kotey dan Merdith[67], aspek-aspek yang dinilai melalui subjektif termasuklah hasil jualan, inovasi kepimpinan, peluang pekerjaan, kestabilan perniagaan, kadar keuntungan yang tinggi, sumbangan kepada masyarakat dan perkembangan perniagaan. Prestasi kewangan ini diukur dengan menggunakan Skala Likert lima mata iaitu "sangat tidak penting" sehingga "sangat penting".

Di samping itu, sifat usahawan pula dinilai bagi menilai prestasi secara subjektif. Elemen-elemen tersebut ialah sifat kepimpinan, kreativiti, berani mengambil risiko, pengawasan yang rendah, percaya pada diri sendiri, bercita-cita tinggi, dan tabah. Sifat usahawan dinilai berdasarkan Skala Likert lima mata iaitu "jauh di bawah purata" sehingga "jauh di atas purata". Berdasarkan huraian tersebut, kajian mendapati bahawa pengukuran yang digunakan oleh para penyelidik bagi mengukur prestasi adalah pelbagai dan mengikut kesesuaian kajian yang ingin dijalankan.

---

[64] M. Simpson, N. Tuck dan S. Bellamy, "Small Business Success Factors: The Role of Education and Training," *Education dan Training* 46, no. 8/9 (2004), 481-91.

[65] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.

[66] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 56.

[67] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

3.2.3 Hubungan di Antara Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan

Meskipun prestasi kewangan dan bukan kewangan mempunyai perkaitan yang kuat, Robinson dan Perace[68] menjelaskan bahawa tidak banyak kajian yang dapat membuktikannya secara empirik. Kesukaran untuk mendapatkan kedua-dua maklumat tersebut dikenal pasti menjadi penyumbang kepada situasi tersebut. Permasalahan tersebut bukan hanya berlaku di peringkat global, bahkan juga di Malaysia.

Meskipun begitu, kajian yang dijalankan oleh Dess dan Robinson[69] dapat membuktikan hal tersebut. Melalui analisis korelasi yang dijalankan, mereka mendapati prestasi bukan kewangan mempunyai hubungan yang kuat dengan prestasi kewangan [jumlah aset (r = 0.80) dan pulangan atas aset (r = 0.79)]. Mereka juga menyimpulkan bahawa semakin tinggi prestasi kewangan yang dicapai oleh usahawan kredit mikro AIM, semakin baik prestasi bukan kewangan yang dapat diperoleh. Oleh yang demikian, kajian ini juga ingin melihat hubungan (sekiranya ada) yang wujud di antara kedua-dua jenis prestasi usahawan AIM yang terlibat dalam kajian ini. Sekiranya ada, kekuatan hubungan juga turut dinilai melalui analisis yang dijalankan.

3.2.4 Kejayaan Perniagaan Khadijah: Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan

Berdasarkan penulisan-penulisan sejarah Islam, Khadijah merupakan seorang usahawan wanita yang berjaya. Kejayaan Khadijah dapat dilihat melalui pencapaiannya dari sudut kewangan dan bukan kewangan. Prestasi kewangan merujuk kepada pencapaian yang dicapai oleh Khadijah dalam perniagaan yang dijalankan berdasarkan aspek-aspek yang berbentuk kewangan seperti keuntungan, harta peribadi dan sebagainya.

---

[68] RB. Robinson dan JA. Pearce, "Planned Pattern of Strategic Behavior and Their Relationship to Business-Unit Performance," *Strategic Management Journal* 9, (1988), 43-60.

[69] G. G. Dess dan RB. Robinson, "Measuring Organizational Performance in the Absence of Objective Measures: The Case of the Privately-Held Firm and Conglomerate Business Unit," *Strategic Management Journal* 5, (1984), 265-73.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Seperti mana yang diketahui, keuntungan yang diperoleh oleh Khadijah semakin meningkat semenjak beliau mengambil Nabi Muhammad sebagai rakan dagangannya. Perkara ini disebutkan oleh hampir kesemua penulis-penulis sejarah Islam seperti 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[70] Sayid A. A Razwy,[71] H.M.H. al-Hamid al-Husaini,[72] K. H. Moenawar Chalil[73] dan Daud Mohd Salleh[74].

Sebelum pelantikan baginda sebagai rakan dagangannya, Khadijah juga pernah melantik orang lain untuk membawa barang dagangannya. Meskipun berjaya mencapai keuntungan, kadar keuntungan yang diperoleh tidak setinggi yang diperoleh Nabi Muhammad. Meskipun jumlahnya adalah sedikit berbanding dengan Nabi Muhammad, Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[75] menyimpulkan bahawa rakan dagangan Khadijah yang pernah dilantik oleh Khadijah tetap menyumbang keuntungan kepada dalam perniagaan yang dijalankan oleh Khadijah.

Dari sudut pemilikan harta, Ibnu Ishaq dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[76] dan Aḥmad Farīd[77] menyebut Khadijah merupakan seorang yang kaya dan banyak harta. Beliau juga mempunyai kedudukan yang tinggi serta dihormati di

---

[70] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 119-21.

[71] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 76.

[72] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 223- 32.

[73] K. H. Moenawar Chalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad SAW* (Jakarta, Indonesia: Gema Insani Press, 2001), 82- 5.

[74] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 58.

[75] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 57.

[76] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Turath, 1995), 189.

[77] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006), 128.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

kalangan masyarakat. Perkara tersebut turut dibincangkan dalam penulisan-penulisan sejarah Islam yang lain seperti 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[78] Muḥammad al-Ghazāli,[79] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī,[80] dan Tahia al-Ismail[81].

Meskipun terdapat banyak penulisan sejarah yang mengatakan Khadijah seorang yang kaya serta memiliki harta yang banyak, tiada sumber yang menyatakan jumlah harta Khadijah secara langsung atau tepat. Walau bagaimanapun, terdapat beberapa penulisan yang memberi gambaran secara tidak langsung seperti 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[82] Martin-Ling,[83] dan Zulkifli dan Noor Naemah[84]. Menurut mereka, Khadijah memiliki khazanah emas dan perak melebihi peniaga Quraisy yang lain. Daripada penyataan tersebut, dapat disimpulkan bahawa Khadijah merupakan individu terkaya pada zamannya. Kesimpulan tersebut dapat dilihat melalui pemilikan khazanah yang dimiliki oleh Khadijah yang jumlahnya melebihi peniaga yang lain.

Di samping mempunyai pencapaian prestasi kewangan yang membanggakan, Khadijah juga turut mempunyai prestasi bukan kewangan yang baik. Prestasi bukan kewangan merupakan pencapaian berbentuk bukan kewangan yang di capai oleh Khadijah seperti sumbangannya terhadap masyarakat dan agama Islam, kebolehannya untuk

---

[78] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 30.

[79] Muḥammad al-Ghazāli, *Fiqh al-Sīrah* (Kaherah, Meṣir: Dār al-Kutub al-Ḥadithāh, 1965), 80.

[80] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[81] Tahia Al- Ismail, *Kehidupan Nabi Muhammad SAW* (Kuala Lumpur: Percetakan Zafar Sdn. Bhd., 2001), 434.

[82] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 225-30..

[83] Martin-Ling, *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources* (UK: The Islamic Texts Society, 1983), 45.

[84] Zulkifli Mohd. Yusoff dan Noor Naemah Abd. Rahman, *Biografi Muhammad Bin Abdullah*, Pahang (Malaysia: PTS Publications & Distributor Sdn. Bhd., 2003), 33.

membuka peluang pekerjaan, perniagaan yang stabil dan sebagainya. Terdapat banyak bukti yang menyokong penyataan tersebut seperti yang dibincangkan seperti berikut.

Sebagai usahawan yang hartawan, terdapat banyak sumbangan yang dilakukan oleh Khadijah kepada masyarakat terutamanya kepada penduduk Mekah. Di antara sumbangan tersebut termasuklah membuka peluang pekerjaan kepada masyarakat Mekah. Bukti tersebut dapat dilihat melalui Ibnu Ishaq dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[85] yang mengatakan Khadijah melantik ramai dagangannya untuk menjual barang dagangannya.

Selain itu, Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[86], Mahmūd 'Alī Mirād,[87]dan H.M.H. al-Hamid al-Husaini[88], turut menyatakan hal yang sama. Menurutnya, Khadijah melantik lebih ramai pekerja bagi melicinkan perjalanan perniagaannya yang semakin berkembang. Seperti mana yang diketahui, saiz perniagaan Khadijah kian berkembang dari masa ke masa meliputi pasaran dalam dan luar Kota Mekah.

Berkaitan penawaran pekerjaan terhadap penduduk Mekah, Ibnu Sa'ad[89] menyebut bahawa Nabi Muhammad merupakan salah satu seorang penduduk Mekah yang ditawarkan pekerjaan oleh Khadijah. Baginda dilantik untuk menjadi rakan dagangan bagi membawa

---

[85] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[86] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 9.

[87] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

[88] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000).

[89] Ibnu Sa'ad, *Ṭabaqāt al-Kubrā*, (Beirūt: Dār al-Ṣādir, 1957), 212.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

barang dagangan Khadijah ke Syria. Selain itu, baginda juga ditawarkan kadar upah yang bersesuaian iaitu dua kali ganda daripada kebiasaan.

Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[90] menegaskan, upah yang bersesuaian membolehkan pekerja menerima manfaat daripadanya seterusnya menjana ekonomi Mekah dengan lebih baik. Di samping menawarkan pekerjaan dan pemberian upah yang bersesuaian, tindakan Khadijah juga dilihat dapat membantu penduduk Mekah untuk mengembangkan potensi keusahawanan yang dimiliki.

Selain membuka peluang pekerjaan kepada penduduk Mekah, Ibnu Hisyam dan Ibnu Athir dalam Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī[91] menyebut Khadijah meminjamkan hartanya kepada penduduk Mekah untuk dijadikan sebagai modal perniagaan. Muhammad Syafii Antonia *et al.*[92] turut menyokong pernyataan tersebut dan menambah bahawa Khadijah merupakan pelabur yang terkemuka di Mekah disebabkan perkhidmatan yang ditawarkan itu.

H.M.H. al-Hamid al-Husaini[93] pula menyimpulkan ramai peniaga-peniaga kecil dan sederhana bergantung hidup dengan perniagaan Khadijah. Selain mendapatkan pinjaman modal daripada Khadijah, mereka juga membeli barangan jualan Khadijah dan menjualnya secara kecil-kecilan di Mekah. Oleh sebab itu, kebergantungan mereka dengan perniagaan Khadijah adalah tinggi.

---

[90] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 9.

[91] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dār al-Fikr, 1991), 80.

[92] Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager (Business dan Kewirausahaan)* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 7.

[93] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 316.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Sayid A. A Razwy[94] pula berkata, Khadijah juga menggunakan keuntungan yang diperoleh bagi membantu golongan yang memerlukan seperti golongan miskin, janda, anak-anak yatim, orang sakit dan cacat. Tambahnya lagi, sekiranya terdapat gadis yang miskin, mereka akan dikahwinkan oleh Khadijah dan diberi mas kahwin. Tindakan bijak Khadijah bukan hanya dapat melindungi maruah wanita, bahkan juga menyelamatkan mereka daripada aktiviti tidak bermoral seperti zina.

Khadijah juga mempunyai sumbangan yang besar terutamanya ketika di awal peringkat penyebaran agama Islam seperti yang disebut dalam Sayid A. A Razwy[95]. Sebagai contoh, ketika Bani Hasyim dipulaukan kerana menerima ajaran Islam, beliau menggunakan hartanya bagi menjamin keselamatan dan menaikkan martabat umat Islam. Pada masa itu, beliau menggunakan hartanya untuk membeli air bagi menyelamatkan Nabi Muhammad dan keluarganya. Orang-orang Muslim yang miskin juga turut diberikan makanan dan tempat tinggal. Usaha yang dilakukan oleh Khadijah itu dapat menggagalkan usaha orang-orang kafir untuk menindas umat Islam. Sebagai seorang hamba yang beriman penuh kepada Allah, Khadijah rela mengorbankan kesenangan, kekayaan, rumah dan juga hidupnya untuk Islam.

Dari sudut perkembangan perniagaan, Khoirul Amru Harahap[96] menyatakan perniagaan Khadijah terus berkembang dan mendapat keuntungan yang banyak. Hal tersebut dipengaruhi oleh beberapa perkara seperti saiz pasaran yang bertambah besar, pekerja yang dedikasi, kesetiaan pelanggan dan sebagainya. Sebagai majikan, Khadijah

[94] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 16.
[95] *Ibid.*, 66-9.
[96] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 30.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

sentiasa berbuat baik dan menghargai para pekerjanya seperti yang diperkatakan dalam Daud Mohd Salleh[97]. Upah yang diberikan juga adalah sesuai dan setimpal dengan pekerjaan yang dilaksanakan oleh pekerjanya.

Berdasarkan keterangan di atas, perniagaan yang dijalankan oleh Khadijah turut mempunyai pencapaian prestasi bukan kewangan yang baik. Prestasi tersebut merangkumi aspek-aspek berikut iaitu kemampuan Khadijah untuk membuka peluang pekerjaan, menjana ekonomi Kota Mekah melalui pembayaran upah yang setimpal kepada pekerja, memberi pinjaman untuk dijadikan modal kepada peniaga-peniaga, memberi bantuan kepada golongan yang memerlukan serta menggunakan hartanya untuk penyebaran dan perkembangan agama Islam.

Oleh yang demikian, faktor-faktor yang menyumbang kepada kejayaan perniagaan Khadijah wajar dikaji. Ini kerana, Khadijah bukan sahaja mampu mencapai prestasi yang baik dalam bentuk kewangan, bahkan juga bukan kewangan. Faktor-faktor tersebut dilihat dapat digunakan oleh para usahawan masa kini dalam membantu mereka lebih berjaya dalam bidang keusahawanan yang diceburi.

3.3 Faktor Kejayaan Perniagaan Khadijah Bint Khuwaylid

Meskipun Khadijah merupakan contoh terbaik bagi kaum wanita Muslim yang terlibat dalam bidang keusahawanan,[98] pendedahan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan beliau jarang dibincangkan. Sekiranya ada, bilangannya adalah sedikit

[97] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 58.
[98] Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof, *Prinsip Keusahawanan* (Malaysia: Prentice Hall, 2004), 444.

dan terpisah-pisah.[99] Maklumat mengenainya juga adalah terhad dan perbincangan mengenainya juga adalah tidak mendalam.[100] Oleh yang demikian, bahagian ini akan membincangkan faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah seperti mana yang berikut:

3.3.1 Ciri-ciri Pemilik

Zafir dan Fazilah[101] serta Littunen dan Storhammar[102] mentakrifkan 'ciri-ciri pemilik' sebagai nilai-nilai keusahawanan yang dimiliki oleh pemilik atau pengurus perusahaan. Semakin tinggi nilai-nilai keusahawanan yang dimiliki, semakin baik prestasi perusahaan yang dapat dicapai. Dalam bahagian ini, nilai-nilai keusahawanan yang dimiliki oleh Khadijah sebagai pemilik perniagaan akan dibincangkan secara mendalam.

Dari sudut latar belakang keluarga, Khadijah merupakan seorang yang mempunyai pendedahan terhadap dunia perniagaan. Ayahnya, Khuwaylid merupakan seorang peniaga yang berjaya di kalangan golongan elit Quraisy. Semasa ayahnya masih hidup, beliau melihat sendiri kejayaan dan perkembangan perniagaan yang diuruskan oleh bapanya. Oleh sebab itu, ciri-ciri dan semangat keusahawanan telah sebati dalam diri beliau.[103]

Sebagai seorang usahawan, Khadijah merupakan seorang yang berani menghadapi risiko. Buktinya, beliau telah memilih Nabi Muhammad sebagai rakan dagangannya yang baru untuk membawa barang dagangan yang bernilai tinggi biar pun tidak mengenali

---

[99] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 16.
[100] Mustafa As-Syibaie, *Sirah Nabi Muhammad S.A.W: Pengajaran & Pedoman* (Kuala Lumpur: Pustaka Salam, 2004), 19.
[101] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, *Menjadi Usahawan* (Batu Caves, Selangor: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd, 2007), 7.
[102] H. Littunen dan E. Storhammer, "The Indicators of Locus of Control in the Small Business Context," *Journal of Enterprising Culture* 8, no. 4 (2000), 343-60.
[103] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 28.

baginda secara dekat seperti mana yang telah diperkatakan oleh Ibnu Ishaq dalam Aḥmad Farīd al-Mazīdī[104] dan Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[105].

Sebelum ini, Khadijah pernah melantik ramai rakan dagangan untuk melakukan tugas tersebut dan turut memperoleh keuntungan (Ibnu Ishaq dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[106]). Walaupunn begitu, Khadijah tetap memilih Nabi Muhammad sebagai rakan dagangan. Ini kerana beliau telah tertarik dengan sifat-sifat mahmudah yang dimiliki oleh baginda meskipun tidak mengenali baginda secara mendalam. Beliau juga yakin perniagaannya akan berkembang maju kerana diuruskan oleh manusia yang jujur iaitu Nabi Muhammad.[107]

Selain itu, Khadijah bukan sahaja memilih Nabi Muhammad yang tidak begitu dikenalinya sebagai rakan dagangan bagi membawa barang dagangannya yang bernilai tinggi, bahkan turut menawarkan kadar bayaran yang lebih tinggi berbanding yang ditawarkan sebelumnya kepada rakan dagangan lain. Walaupun pemilihan Nabi Muhammad tersebut berisiko tinggi, pengalaman Khadijah dalam bidang perniagaan membuatkannya berasa yakin untuk memilih Nabi Muhammad sebagai rakan dagangannya berdasarkan ketinggian peribadi baginda.

---

[104] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006), 3-7.

[105] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[106] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[107] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 12.

Selain berani mengambil risiko, beliau juga bijak menguruskan risiko-risiko yang wujud. Setiap satunya dapat diuruskan dengan baik bagi meminimumkan kerugian dan memaksimumkan keuntungan. Bagi menguruskan risiko-risiko yang wujud dalam perniagaan, terdapat beberapa langkah yang diambil oleh Khadijah. Di antaranya termasuklah mengarahkan Nabi Muhammad untuk membawa barang dagangannya ke Syria dan bukan ke tempat lain sebagai tugas pertama baginda. Perkara tersebut dibincangkan dengan jelas oleh Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[108].

Arahan tersebut dilihat sebagai cara Khadijah mengurus risiko pasaran yang wujud dalam perniagaannya. Pada masa itu, dua tempat utama yang menjadi destinasi para pedagang Mekah berdagang adalah Yaman dan Syria. Berbanding Yaman, suasana perdagangan di Syria lebih stabil kerana campur tangan kerajaannya dalam urusan perdagangan. Kerajaan Syria memberi kebenaran kepada pedagang Mekah untuk berdagang dan melalui kawasannya dengan selamat.

Dalam masa yang sama, Yaman pada ketika itu baru sahaja dijajah oleh Parsi dan berlaku pelbagai penggubalan undang-undang terutamanya untuk sektor perdagangan. Memandangkan terdapat banyak unsur ketidakpastian di Yaman, Khadijah mengambil langkah bijak dengan mengarahkan Nabi Muhammad dan rombongannya untuk berdagang ke Syria bagi mengurangkan risiko yang dialami oleh perniagaannya.[109]

---

[108] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Turath, 1995), 189.

[109] Ahmad Shalaby, *Sejarah dan Kebudayaan Islam*, terj. M. Sanusi Latief (Singapura: Pustaka Nasional Pte Ltd., 1970), 82.

Selain itu, Khadijah juga bijak mengendalikan risiko yang mungkin berlaku disebabkan oleh kesilapan manusia. Memandangkan Khadijah tidak begitu mengenali Nabi Muhammad pada awalnya, beberapa langkah diambil bagi meminimumkan risiko tersebut. Di antaranya ialah dengan menyelidik serba sedikit tentang latar belakang Nabi Muhammad seperti yang diperkatakan oleh Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[110]. Menurut Ibnu Ishaq dalam Aḥmad Farīd al-Mazīdī,[111] setelah mengetahui kebenaran tutur kata, keagungan kejujuran dan kebaikan akhlak yang dimiliki oleh Nabi Muhammad daripada masyarakat sekeliling Mekah, barulah Khadijah mengutus seseorang untuk menemui Nabi Muhammad.

Bagi menambah keyakinan terhadap baginda, beliau turut melantik pemerhati bagi melihat segala tindak tanduk Nabi Muhammad. Mahmūd 'Alī Mirād[112] menceritakan bahawa Khadijah mengarahkan hambanya, Maisarah untuk memerhatikan segala tindak tanduk Nabi Muhammad semasa membawa barang dagangan ke Syria. Berdasarkan arahan yang diterima dari Khadijah, Maisarah memerhatikan segala tindak tanduk Nabi Muhammad setiap masa termasuk semasa dalam perjalanan pergi dan pulang, berniaga atau proses jual beli, membeli barang-barang yang akan dibawa ke Mekah dan sebagainya.

Selain daripada itu, Khadijah juga merupakan seorang yang berupaya mengambil peluang yang datang. Menurut 'Izudyn Firraj,[113] Khadijah menerima harta yang banyak daripada kedua-dua bekas suami yang dikahwininya sebelum berkahwin dengan Nabi

[110] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Turath, 1995), 189.

[111] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006), 128-30.

[112] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

[113] 'Izudyn Firraj, *Ḥayātu Muḥammad Nabiy al-Islām* (Beirūt: Dār al-Raid, 1992), 20.

Muhammad. Harta yang banyak itu digunakan untuk mengembangkan perniagaan dengan melaburkan hartanya dalam perniagaan ayahnya. Oleh yang demikian, harta yang dimiliki oleh Khadijah terus berkembang dari masa ke masa.

Dalam aspek yang lain, Khoirul Amru Harahap[114] turut menyatakan bahawa Khadijah merupakan seorang usahawan yang bijak mengambil peluang. Kedudukan Mekah yang strategik sebagai laluan tengah perdagangan antarabangsa dan tempat ibadah menyebabkan Mekah tidak pernah sunyi daripada kunjungan manusia dengan pelbagai tujuan. Ada di antara mereka yang datang ke Mekah menjual, membeli, melaksanakan ibadah dan sebagainya. Khadijah menggunakan peluang tersebut untuk berniaga bagi memenuhi keperluan dan kehendak penduduk Mekah mahupun pengunjung yang pelbagai.

Bagi memenuhi keperluan dan kehendak penduduk Mekah yang pelbagai, Khadijah juga turut menjual barang-barang yang berkualiti tinggi yang diperoleh daripada pasaran luar Mekah. Selain memberi keuntungan yang besar terhadap perniagaannya, penduduk Mekah juga dapat membeli pelbagai barangan yang tidak biasa ditemui atau berlainan kualiti dengan barangan di Mekah (Ibnu Ishaq dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan ʻAbd al-Ḥafīẓ Shalabī[115] dan Hāshim Maʻruf al-Ḥasanī[116]

[114] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 28.

[115] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan ʻAbd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[116] Hāshim Maʻruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Taʻruf, 1996), 99.

Di samping itu, Ṣafiyyu ar-Raḥman[117] menegaskan bahawa Khadijah merupakan seorang yang kuat semangat. Khadijah dapat menjalankan perniagaannya dengan baik walaupun bidang tersebut dipelopori oleh lelaki. Pelbagai strategi yang diguna pakai bagi memastikan kejayaan perniagaannya. Beliau juga tidak mudah mengalah sekiranya ditimpa sebarang masalah.

Seterusnya, Khadijah juga menjalinkan hubungan yang baik dengan semua pihak. Terang Martin-Ling,[118] hubungan baik tersebut membawa kejayaan kepada perniagaan Khadijah. Hubungan tersebut merangkumi hubungan beliau dengan pihak pemerintah seperti mendapatkan kebenaran kerajaan Syria sebelum berdagang, para pembeli dari dalam dan luar Kota Mekah, pembekal di serata tempat, rakan dagangan seperti Nabi Muhammad, hambanya iaitu Maisarah dan sebagainya.

Menurut Ibnu Ishaq dalam penulisan Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[119] dan Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[120] Khadijah adalah seorang yang berpendirian teguh, terhormat dan cerdas, bahkan mulia. Selain itu, Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[121] dan Widād Sakākīnī[122] turut

---

[117] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu Fī as-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 40.
Lihat juga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 190-1.

[118] Martin-Ling, *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources* (UK: The Islamic Texts Society, 1983), 37.

[119] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[120] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[121] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 8- 9.

[122] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meṣir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 26.

menyatakan bahawa Khadijah seorang yang berfikiran tajam, bercita-cita tinggi dan mempunyai peribadi yang luhur dalam mengendalikan perniagaannya.

Sayid A. A Razwy[123] pula, Khadijah seorang yang berorientasikan keberhasilan. Ini bermakna yang Khadijah berusaha bersungguh-sungguh bagi mendapatkan hasil yang diinginkan ke atas setiap usaha yang dilaksanakan lebih-lebih lagi dalam perniagaan yang dijalankan. Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[124] juga menyatakan bahawa Ibnu Ishaq menyebut Khadijah sebagai wanita yang kuat pendirian, dihormati dan cerdas, Khadijah juga dimuliakan oleh Allah. Khadijah bukan sahaja mencapai kejayaan dunia iaitu menjadi usahawan wanita yang berjaya, bahkan telah menggunakan seluruh harta yang ada untuk pembangunan dan perkembangan agama Islam.

Tambah 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[125] Khadijah bukan sahaja bijak tetapi turut mempunyai pandangan yang tajam. Kenyataan tersebut dibuktikan melalui keupayaan Khadijah menilai keperibadian Nabi Muhammad sebagai lelaki yang berbeza dengan lelaki yang lain. Oleh sebab itu, Nabi Muhammad dilantik menjadi rakan dagangan Khadijah yang baru dengan bayaran yang lebih tinggi daripada rakan dagangan sebelumnya. Hal itu turut dikatakan oleh Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[126] dan kemudiannya menyatakan bahawa Khadijah seorang yang bercita-cita tinggi.

---

[123] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 19.

[124] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[125] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 34.

[126] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 9.

Berdasarkan keterangan dan bukti di atas jelas menunjukkan bahawa ciri keusahawanan yang ada dalam diri Khadijah membolehkan Khadijah mencapai kejayaan dalam perniagaan. Perniagaan yang diceburinya mendapat keuntungan yang berlipat kali ganda kerana diuruskan oleh usahawan yang mempunyai ciri-ciri keusahawanan seperti berani dan bijak menghadapi sebarang risiko, rajin berusaha, kuat semangat, menjalin hubungan baik dengan semua pihak dan sebagainya.

3.3.2 Amalan Pengurusan Perusahaan

Menurut Aizzat, Intan dan Zainal,[127] amalan pengurusan merujuk kepada proses pencapaian matlamat mengikut cara yang berkesan dan cekap melalui fungsi perancangan, pengorganisasian, kepimpinan dan pengawalan ke atas sumber-sumber organisasi. Kecekapan mengurus bukan hanya memberi kesan positif terhadap perkembangan perusahaan, malah memberi pulangan yang baik termasuk keuntungan seperti yang disebutkan dalam Gadenne[128].

Dalam perniagaan yang dijalankan, Khadijah bijak mengatur perjalanan perniagaannya supaya terurus dan sistematik. Menurut 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[129] beliau akan memastikan segala persiapan atau persediaan untuk berdagang disiapkan lebih awal sebelum keberangkatan rombongan dagangan. Sebagai contoh, ketika Nabi Muhammad sampai ke rumah Khadijah sebelum memulakan perniagaan ke Syria, Khadijah dan hambanya Maisarah telah menyiapkan segala kelengkapan perdagangan.

---

[127] Aizzat Mohd. Nasurdin, Intan Osman dan Zainal Ariffin Ahmad, *Pengantar Pengurusan*, (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006), 29- 31.

[128] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.

[129] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 48-9.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID

Hal ini bagi memastikan kelicinan perdagangan yang dibawa oleh nabi seterusnya menghasilkan keuntungan yang berlipat kali ganda. Tambah Muhammad Syafii Antonia et al.,[130] Maisarah merupakan individu yang banyak membantu Khadijah untuk membuat persiapan sebelum rombongan dagang berangkat.

Selain persediaan yang rapi sebelum memulakan perniagaan, Khadijah juga membuat pemantauan secara langsung mahupun tidak langsung terhadap perjalanan perniagaannya. Pemantauan secara langsung dapat dilihat seperti mana yang diceritakan oleh Abdul 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[131]. Menurutnya, Khadijah sentiasa memantau perjalanan perniagaannya.

Sebagai bukti, semasa rombongan Nabi Muhammad bersiap-siap untuk membawa barang-barang dagangan ke Syria, Khadijah sendiri memantau proses mengangkut barang-barang tersebut ke atas unta dari awal sehingga selesai. Tambah Mahmūd 'Alī Mirād[132] pula, selain memantau proses mengangkut barang, Khadijah juga memberikan nasihat dan tunjuk ajar kepada mereka tentang cara menguruskan perniagaan yang betul. Segala kata-kata nasihat dan tunjuk ajar yang diberikan digunakan oleh pekerjanya bagi melancarkan segala urusan perniagaannya.

Di samping membuat pemantauan secara langsung, Khadijah juga turut membuat pemantauan secara tidak langsung. Pemantauan tersebut dilakukan terhadap rakan

[130] Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager: Business dan Kewirausahaan* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 8.

[131] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 34.

[132] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

dagangan barunya iaitu Nabi Muhammad dengan meminta Maisarah untuk memerhatikan segala tindak-tanduk baginda dalam segala hal termasuk cara menjalankan perniagaan (Ibnu Ishaq dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[133], Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī,[134] Mahmūd 'Alī Mirād,[135] Aḥmad Rajab al-Asmar[136] dan Sistem Televisyen Malaysia Bhd[137]). Khadijah meminta Maisarah melakukan sedemikian kerana beliau tidak mengetahui sifat maksum yang dimiliki oleh baginda ('Āmar Ḥasan Ṣobarī,[138] dan Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[139]).

Selain itu, Maisarah juga diminta untuk membuat laporan kepada Khadijah sekembalinya daripada Syria.[140] Dalam hal ini, Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[141] memperincikan bentuk laporan yang disampaikan olek Maisarah kepada Khadijah. Maisarah memberitahu Khadijah beberapa perkara yang menarik termasuk perjalanan yang dinaungi awan, pertemuan dengan rahib, kepatuhan unta kepada baginda, bumi berlipat untuk baginda, pertolongan Allah yang selalu mengiringi perjalanan, pasir-pasir serta batu-batu yang menjadi lembut di bawah pijakan telapak kaki dan juga kejujuran baginda sewaktu menjalankan perniagaan. Maisarah juga turut melaporkan keuntungan yang diperoleh kepada tuannya.

---

[133] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[134] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dār al-Fikr, 1991), 80.

[135] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

[136] Aḥmad Rajab al-Asmar, *Al-Qudwah Fī as-Sīrah an-Nabawiyyah* ('Amman: Dār al-Furqān, 2004), 78.

[137] "Jejak Rasul," Sistem Televisyen Malaysia Bhd , 2004, video.

[138] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[139] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[140] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[141] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 19- 21.

dagangan barunya iaitu Nabi Muhammad dengan meminta Maisarah untuk memerhatikan segala tindak-tanduk baginda dalam segala hal termasuk cara menjalankan perniagaan (Ibnu Ishaq dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[133], Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī,[134] Mahmūd 'Alī Mirād,[135] Aḥmad Rajab al-Asmar[136] dan Sistem Televisyen Malaysia Bhd[137]). Khadijah meminta Maisarah melakukan sedemikian kerana beliau tidak mengetahui sifat maksum yang dimiliki oleh baginda ('Āmar Ḥasan Ṣobarī,[138] dan Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[139]).

Selain itu, Maisarah juga diminta untuk membuat laporan kepada Khadijah sekembalinya daripada Syria.[140] Dalam hal ini, Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[141] memperincikan bentuk laporan yang disampaikan olek Maisarah kepada Khadijah. Maisarah memberitahu Khadijah beberapa perkara yang menarik termasuk perjalanan yang dinaungi awan, pertemuan dengan rahib, kepatuhan unta kepada baginda, bumi berlipat untuk baginda, pertolongan Allah yang selalu mengiringi perjalanan, pasir-pasir serta batu-batu yang menjadi lembut di bawah pijakan telapak kaki dan juga kejujuran baginda sewaktu menjalankan perniagaan. Maisarah juga turut melaporkan keuntungan yang diperoleh kepada tuannya.

---

[133] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[134] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūṭ: Dār al-Fikr, 1991), 80.

[135] Mahmūd 'Alī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

[136] Aḥmad Rajab al-Asmar, *Al-Qudwah FIas-Sīrah an-Nabawiyyah* ('Amman: Dār al-Furqān, 2004), 78.

[137] "Jejak Rasul," Sistem Televisyen Malaysia Bhd , 2004, video.

[138] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[139] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[140] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[141] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 19- 21.

Perniagaan Khadijah juga turut mempunyai sistem rekod yang baik. Di samping menjadi pemerhati dan membuat laporan atas apa yang berlaku dalam perniagaan Khadijah, Maisarah turut bertindak sebagai pencatat.[142] Sayid A. A Razwy[143] berkata, Maisarah menulis segala sesuatu yang berhubung dengan perdagangan dan pembelian. Ini bermakna, semua urusan niaga seperti aliran keluar masuk wang dicatat oleh Maisarah. Oleh yang demikian, Khadijah dapat melihat dengan jelas prestasi perniagaan yang dijalankan.

'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[144] menceritakan bahawa setiap kali rombongan dagangannya kembali daripada berniaga, Khadijah akan mengira hasil yang diperoleh dan membuat analisis terhadapnya. Sekiranya terdapat sebarang kelemahan yang wujud, langkah yang bersesuaian akan diambil bagi memaksimumkan hasil. Oleh sebab itu, Khadijah tidak pernah mengalami kerugian dalam perniagaan yang dijalankan bahkan pengurusan perniagaannya bertambah cekap. Analisis yang dilakukan oleh Khadijah bukan sahaja merangkumi hal ehwal perdagangannya, tetapi juga amal perbuatan dan tingkah lakunya. Beliau bukan sahaja mahu menambah baik pengurusan perniagaan sedia ada, bahkan juga mahu menjadi insan yang lebih baik pada masa-masa mendatang.

Daud Mohd Salleh[145] menerangkan yang Khadijah merupakan seorang majikan yang baik dan menghargai semua kerja yang dilakukan oleh pekerjanya. Beliau juga sentiasa memberi kepercayaan dan galakan kepada pekerjanya bagi melaksanakan tugas

---

[142] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meṣir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 26.
[143] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35.
[144] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 155-7.
[145] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 58.

yang diberi. Selain pujian, antara pendekatan lain yang digunakan oleh Khadijah dalam menghargai pekerjanya ialah dengan memberi pengiktirafan dalam bentuk kewangan seperti memberi kadar upah yang lebih tinggi kepada Nabi Muhammad.

Bagi menarik minat para pekerja atau rakan dagangan untuk bekerja dengannya, Khadijah turut menawarkan kadar upah yang bersesuaian. Di antara contoh yang mudah untuk dilihat adalah kadar upah yang ditawarkan oleh Khadijah kepada Nabi Muhammad. Menurut Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[146] Ibnu Ishaq menceritakan bahawa Nabi Muhammad diminta untuk membawa rombongan dagang Khadijah ke Syria dengan ditemani pembantunya yang bernama Maisarah. Oleh itu, baginda diberikan upah yang berganda di atas usaha yang dilakukan. Hal tersebut turut dipersetujui oleh Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani,[147] Ṣafiyyu ar-Raḥman[148] yang menyimpulkan kadar upah yang diterima oleh Nabi Muhammad lebih tinggi berbanding dengan rakan dagangan yang lain.

Menurut 'Abd al-Ghany,[149] Khadijah menawarkan upah berganda kepada Nabi Muhammad kerana percaya bahawa baginda mampu menjana keuntungan berganda berdasarkan sikap-sikap mahmudah yang dimiliki. Keadaan tersebut adalah berlawanan dengan adat kebiasaan yang diamalkan oleh peniaga-peniaga Arab yang suka menipu

---

[146] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[147] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 12.

[148] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 40.

Lihat juga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 190-1.

[149] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 112.

dalam timbangan, menjual barang-barang yang rosak dan lain-lain lagi kecurangan dalam urusan jual beli.[150]

Bagi memastikan keberlangsungan perjalanan perniagaan, Khadijah telah memilih Nabi Muhammad sebagai suami seterusnya menjadikan baginda pengurus kepada perniagaannya. Dengan itu, Khadijah boleh memberikan tumpuan yang lebih kepada rumah tangga yang baru dibina serta membolehkan perniagaannya terus beroperasi. Khadijah yakin suaminya mampu menggalas tanggungjawab tersebut dengan baik. Meskipun begitu, Khadijah banyak bertindak sebagai penasihat manakala selebihnya diurus sepenuhnya oleh suaminya, Nabi Muhammad.[151]

Khadijah juga mempunyai strategi yang tersendiri dalam mengendalikan perniagaannya dan keadaan tersebut membezakan perniagaannya dengan yang lain. Salah satu cara melaksanakan strategi tersebut ialah dengan melantik Nabi Muhammad sebagai rakan dagangan dalam rombongan dagangannya ke Syria. Dari sudut perkhidmatan, baginda kaya dengan sifat lemah lembut, jujur, baik tutur kata serta mempunyai akhlak yang mulia seperti yang diperkatakan oleh Abu Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik[152] berjaya menawan hati pembeli untuk berurusan dengannya. Hal tersebut sudah tentu jauh berbeza dengan amalan kebiasaan penjual lain yang suka membuat penipuan seperti penipuan timbangan, harga dan sebagainya. Kesan daripada itu, Nabi Muhammad dapat menjual seluruh barang dagangan yang dibawanya serta memperoleh keuntungan yang berganda daripada kebiasaan.

---

[150] Muḥammad al-Ṣādiq Ibrāhīm 'Arjūn, *Muḥammad Rasūl Allah Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Damshik: Dār al-Qalam, 1995), 200.

[151] Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager: Business dan Kewirausahaan* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 8.

[152] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Libni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

Menurut 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[153] Nabi Muhammad juga berjaya menjual kesemua barang dagangan yang dibawa semasa mengetuai rombongan dagangan Khadijah buat kali kedua di pasar Habsyah, Yaman. Barang-barang yang dibawa berjaya dijual dalam masa enam hari enam malam. Strategi yang sama turut digunakan iaitu mengamalkan sifat jujur dan amanah semasa berurusan dengan pelanggan.

Dari sudut penawaran produk pula, Khadijah menawarkan barang-barang yang bernilai dan berkualiti tinggi yang tidak terdapat di Kota Mekah untuk dipasarkan. Khadijah juga turut memasarkan barangan keluaran Mekah di serata tempat.[154] Di antara produk-produk keluaran Mekah termasuklah kismis, minyak wangi, kurma, perak, herba dan sebagainya.

Manakala produk yang dibeli untuk dijual di Mekah termasuklah sutera, pakaian, pelbagai jenis bulu, gelang, rantai, kuda, rempah ratus dari India, senjata, pedang dari Yaman, rebana dari Parsi, kelengkapan rumah dan sebagainya. Produk-produk mewah yang dibawa dari luar Kota Mekah disasarkan kepada golongan hartawan Mekah.[155]

Selain mempunyai produk dan perkhidmatan yang berkualiti, kaedah pemasaran yang berkesan perlu diambil kira bagi mencapai sasaran jualan. Dalam kes Khadijah, jualan perniagaan Khadijah bukan hanya meliputi pasaran dalaman, bahkan juga luaran

---

[153] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 47.

[154] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35.

[155] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 52-4.

Mekah[156] seperti Syria dan Yaman ('Āmar Ḥasan Ṣobarī,[157] dan Sayid A. A Razwy[158]). Oleh yang demikian, kadar keuntungan yang mampu dicapai dalam perniagaan Khadijah adalah tinggi kerana dipasarkan dalam pasaran yang luas.

Selain daripada itu, Khoirul Amru Harahap[159] menyimpulkan bahawa Khadijah mempunyai sasaran pasaran yang betul dan tepat. Hal tersebut dapat dilihat melalui keputusan Khadijah untuk menjual barang-barang keluaran Mekah di luar Kota Mekah dan sebaliknya. Dengan cara ini, Khadijah dapat memenuhi keperluan dan kehendak penduduk dalam dan luar Kota Mekah.

Dari sudut lokasi, kedudukan Kota Mekah yang strategik turut menjadi faktor penyumbang kepada kemajuan perniagaan Khadijah. Sayid A. A Razwy[160] menyebut bahawa kedudukan Mekah sebagai pusat ibadah dengan adanya Kaabah dan Hajar Aswad menyebabkan ramai pengunjung berkunjung ke situ. Kesempatan tersebut digunakan untuk membeli sama ada barang keperluan mahupun kehendak. Lama-kelamaan, Kota Mekah menjadi pusat perniagaan antarabangsa yang berkembang dengan pesat.

Menurut Mustafa Daud,[161] Kota Mekah menjadi sebuah pusat perniagaan yang gemilang disebabkan beberapa faktor. Selain menjadi pusat ibadah, kedudukan geografi turut menyumbangkan ke arah tersebut. Kota Mekah terletak di tengah-tengah dunia iaitu Asia, Afrika dan Eropah. Justeru, Mekah menjadi pusat yang menghubungkan timur (Parsi,

---

[156] Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager: Business dan Kewirausahaan* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 8.

[157] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[158] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 23.

[159] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 38.

[160] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 14.

[161] Mustafa Daud, *Perniagaan Menurut Islam* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 1994), 13-4.

India, Asia Tenggara, dan China), barat (Mesir, Rom dan Afrika, utara iaitu Syria, Iraq, dan Eropah) dan selatan (Yaman dan sebagainya). Kedudukan tersebut juga membolehkan aktiviti import eksport dilaksanakan dengan berkesan dan menguntungkan. Selain itu, kewujudan pasar-pasar yang diwujudkan oleh pemerintah di lokasi yang strategik turut menggalakkan lagi aktiviti perniagaan Khadijah seperti mana yang disebut oleh Sobri Salamon[162].

Kaedah jualan yang betul dan bersesuaian membolehkan perniagaan Khadijah meraih keuntungan. Menurut Sayid A. A Razwy,[163] Khadijah menggunakan kaedah jualan tunai dan sistem barter dalam perniagaannya. Keadaan tersebut dapat dilihat ketika Nabi Muhammad menjalankan urusan jual beli secara tunai. Di samping itu, terdapat juga sebahagian barang-barang yang ditukar dengan barang-barang lain yang terdapat di Syria.

Ini bermakna, Khadijah tidak memberi kemudahan hutang atau kredit kepada pelanggannya. Hal ini berlaku kerana rombongan dagangan Khadijah tidak berada lama di Syria. Kesukaran untuk mengutip hutang akan berlaku sekiranya Khadijah memberi kemudahan kredit kepada pelanggannya. Kemudahan kredit dilihat lebih mudah diaplikasikan terhadap penjual dan pembeli yang menetap di kawasan yang sama dalam jangka waktu yang panjang.

Berdasarkan huraian di atas, dapat disimpulkan bahawa perniagaan Khadijah diurus dan ditadbir dengan baik dan teratur. Sebagai seorang pengurus perniagaan yang hebat (Al-

[162] Sobri Salamon, *Perniagaan Menurut Pandangan Islam* (Kuala Lumpur: Al-Rahmaniah, 1988), 1.
[163] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35.

Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[164]), Khadijah berjaya menguruskannya perniagaannya dengan baik dan memberi manfaat yang besar khususnya kepada penduduk Mekah.

3.3.3 Pengalaman Lepas

Menurut Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī,[165] Khadijah sememangnya mempunyai pengalaman yang luas tentang selok-belok perniagaan. Berdasarkan pengalaman yang ada, beliau menyusun pelbagai strategi perniagaan seperti pemilihan lokasi perniagaan, produk, kaedah jualan dan lain-lain. Beliau juga tahu memutuskan apa yang terbaik untuk perniagaannya seperti memilih rakan dagangan.

Menurutnya, Khadijah sudah beberapa kali melantik rakan dagangan bagi menjalankan perniagaannya sama ada di dalam atau di luar Kota Mekah. Berdasarkan pengalaman yang dimiliki, beliau menetapkan kriteria-kriteria tertentu sebelum pemilihan rakan dagangan dilakukan. Kriteria-kriteria tersebut termasuk jujur, amanah, bertanggungjawab dan cerdas dalam melaksanakan tugas. Bagi Khadijah, kriteria tersebut penting bagi meminimumkan kerugian dalam perniagaannya.

Sebelum Nabi Muhammad dipilih sebagai rakan dagangan yang baru kepada Khadijah, 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[166] menerangkan bahawa Khadijah pada awalnya enggan memberi peluang tersebut kepada baginda. Ini terjadi kerana Khadijah

---

[164] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 8- 9.

[165] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 99.

[166] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 30.

tidak mengenali Nabi Muhammad secara dekat dan tidak mengetahui tentang potensinya dalam bidang perniagaan. Selain itu, asal usul Nabi Muhammad turut menghalang Khadijah untuk terus memilih baginda sebagai rakan dagangan. Seperti yang diketahui, Nabi Muhammad berasal dari Bani Hasyim. Menurut analisis yang dilakukan oleh Khadijah, kebanyakan orang-orang Bani Hasyim tidak berjaya dalam bidang perniagaan.

'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[167] kemudiannya memberikan beberapa contoh orang-orang Bani Hasyim yang gagal memajukan perniagaan yang diceburi. Di antaranya termasuklah Abu Talib iaitu bapa saudara nabi sendiri. Terangnya lagi, Abu Talib gagal memajukan atau memperbesarkan perniagaannya kerana sibuk menguruskan tanggungannya yang ramai. Selain itu, tugasnya sebagai ketua Bani Hasyim membatasinya untuk memajukan lagi perniagaan sedia ada.

Selain Abu Talib, Abu Lahab dari Bani Hasyim juga gagal dan telah meninggalkan dunia perniagaan yang diceburi. Abu Lahab gagal menguruskan perniagaan dengan baik kerana lebih cenderung kepada hiburan dan judi. Masa dan harta yang ada banyak dihabiskan untuk tujuan tersebut. Akhirnya, perniagaan yang dijalankan sejak sekian lama tidak dapat bertahan dan menemui kegagalan.

Meskipun Hamzah juga mempunyai perniagaan, namun akhirnya turut menemui kegagalan kerana sibuk dengan tugasnya sebagai penunggang kuda. Berlainan pula halnya dengan Abbas. Meskipun terus konsisten menjalankan perniagaan, namun saiz perniagaannya adalah kecil dan keuntungan yang diperoleh juga tidak banyak. Keadaan

[167] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 30.

tersebut terjadi disebabkan sikap Abbas yang suka menguruskan perniagaan sendiri daripada mengupah orang lain mengendalikannya. Sekiranya Abbas mahu mengupah orang lain untuk menguruskan perniagaannya, sudah tentu saiz perniagaannya akan bertambah serta menghasilkan keuntungan yang berlipat kali ganda.

Berdasarkan apa yang telah berlaku terhadap kebanyakan orang dari Bani Hasyim termasuk Abu Talib, Abu Lahab, Hamzah, Abbas menyebabkan Khadijah kurang yakin untuk memilih Nabi Muhammad. Namun begitu, setelah membuat penilaian tentang keperibadian Nabi Muhammad berdasarkan pengalaman yang dimiliki, Khadijah tanpa ragu-ragu memilih Nabi Muhammad sebagai rakan dagangannya. Pengalaman yang diperoleh menjadikan Khadijah seorang wanita yang bijak dan mempunyai pandangan hati yang tajam. Beliau dapat menilai Nabi Muhammad sebagai seorang yang berbeza daripada lelaki lain.

Selain Khadijah, Nabi Muhammad turut mempunyai pengalaman dalam mengendalikan perniagaan. Pengalaman yang dimiliki oleh Nabi Muhammad membolehkan baginda cekap dalam menguruskan perniagaan dan seterusnya dapat memaksimumkan produktiviti. Menurut Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būṭī,[168] Afzalur Rahman,[169] Sistem Televisyen Malaysia Bhd[170] dan Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī[171], ketika Nabi Muhammad berumur 12 tahun, baginda mengikut bapa saudaranya Abu Talib ke Syria bagi menjalankan perniagaan.

---

[168] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būṭī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūṭ: Dār al-Fikr, 1991), 80.

[169] Afzalur Rahman, *Ensiklopedia Sirah: Peranan Wanita Islam*, terj. Zaleha Ahmad et al. (Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 2000), I:26.

[170] "Jejak Rasul," Sistem Televisyen Malaysia Bhd , 2004, video.

[171] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 99.

Seperti mana yang diketahui, Abu Talib menjalankan perniagaan bagi menyara tanggungannya yang ramai. Pada ketika itu, Nabi Muhammad hanya membantu bapa saudaranya mengendalikan perniagaan. Dari situlah Nabi Muhammad mendapat pengalaman dalam menguruskan perniagaan. Di samping itu, Abu Talib juga banyak memberi galakan kepada Nabi Muhammad untuk menceburi bidang perniagaan seperti yang dilaporkan oleh Sistem Televisyen Malaysia Bhd[172].

Setelah memilih Nabi Muhammad sebagai rakan dagangan, Khadijah menyertakan hambanya, Maisarah bagi menemani Nabi Muhammad (Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[173]). Khadijah memberi kepercayaan tersebut kerana Maisarah mempunyai pengalaman yang luas dalam mengendalikan perniagaan Khadijah terutamanya di luar Kota Mekah. Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī[174] turut menerangkan bahawa Maisarah telah beberapa kali menyertai rombongan perniagaan dan mempunyai pengalaman yang banyak.

Oleh yang demikian, dapat disimpulkan bahawa perniagaan Khadijah bukan hanya diterajui oleh pemilik yang berpengalaman luas mengendalikan perniagaan, malahan turut dibantu oleh rakan dagangan dan pekerja yang turut berpengalaman. Pengalaman yang mereka miliki membolehkan perniagaan tersebut dijalankan dengan baik dan memberikan pulangan yang lumayan.

---

[172] "Jejak Rasul," Sistem Televisyen Malaysia Bhd , 2004, video.

[173] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 13-4.

[174] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 99.

3.3.4 Budaya Masyarakat Sekitar

Budaya merupakan gaya, cara hidup atau sesuatu yang menjadi kebiasaan dalam sesebuah masyarakat. Ia juga menjadi simbol, makna, andaian dan peraturan yang dibentuk dan diperturunkan dari satu generasi ke satu generasi. Budaya yang menjadi identiti sesuatu masyarakat perlu diketahui supaya komunikasi dapat berlaku secara berkesan seperti yang dibincangkan dalam Saodah, Narimah dan Mohd Yusof[175]. Oleh itu, komunikasi di antara individu dengan individu yang lain dalam masyarakat menjadi lebih mudah sekiranya mempunyai budaya atau cara hidup yang hampir serupa.

Salah satu faktor yang turut menyumbang kepada kejayaan perniagaan Khadijah ialah budaya masyarakat. Secara majoriti, masyarakat Arab merupakan golongan peniaga. Pekerjaan tersebut diwarisi dari satu generasi ke satu generasi dan menjadi pekerjaan yang menguntungkan. Hal ini dibincangkan secara mendalam dalam Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī,[176] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[177] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik,[178] Daud Mohd Salleh[179] dan Khoirul Amru Harahap[180]. Selain itu, Ibnu Ishaq turut menyatakan hal yang sama dengan mengatakan bangsa Quraisy adalah bangsa peniaga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī[181] dan Abū Muḥammad 'Abd al-

---

[175] Saodah Wok, Narimah Ismail dan Mohd Yusof Hussain, *Teori-Teori Komunikasi* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd., 2003), 125-6.

[176] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūṭ: Dār al-Fikr, 1991), 80.

[177] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 9-17.

[178] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[179] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 5- 6.

[180] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 28.

[181] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

Mālik[182]. Memandangkan Khadijah hidup dalam masyarakat yang majoritinya adalah peniaga, keadaan tersebut memudahkan beliau yang juga sebagai peniaga. Beliau bukan sahaja berpeluang untuk berkongsi pandangan dan pendapat, malahan saling membantu di antara satu sama lain.

Sebagai contoh, pada kebiasaannya peniaga mengupah atau melantik rakan dagangan untuk menguruskan perniagaan di dalam dan luar Kota Mekah.[183] Sistem tersebut dipraktikkan sekian lama di Kota Mekah dan sudah menjadi amalan nenek moyang mereka juga.[184] Dalam hal ini, mereka saling membantu di antara satu sama lain untuk mendapatkan rakan dagangan yang terbaik.

Meskipun secara umumnya masyarakat Arab adalah sebuah masyarakat yang rosak moralnya sebelum kedatangan Islam, mereka adalah sebuah bangsa yang menghargai dan memandang tinggi terhadap peniaga terutamanya yang berjaya. Buktinya, Khadijah digelar 'Puteri Mekah' oleh penduduk Mekah kerana kejayaannya mengendalikan perniagaan. Selain itu, mereka juga mempunyai kemahiran yang tinggi dalam beberapa bidang termasuk bidang perniagaan, pertukangan dan lain-lain seperti sulam-menyulam, menenun, memintal, kesusasteraan. Juga dalam bidang astronomi, membuat ubat-ubatan, matematik dan sebagainya.[185]

---

[182] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[183] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

[184] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 37.

[185] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 266.

Kehebatan kaum Quraisy sebagai peniaga dapat dilihat melalui huraian yang diberikan oleh Muhammad Syafii Antonia et al.[186]. Menurut keterangannya, kaum Quraisy pada kebiasaannya menggunakan kafilah unta yang jumlahnya mencecah 1000 sehingga 2500 ekor unta bersama 100 sehingga 300 orang pengiring. Setiap unta yang digunakan boleh membawa barangan seberat hingga 300 kilogram menjadikan jumlah keseluruhan bebanan dalam satu rombongan menjadi 300 hingga 750 ton.

Selain itu, kaum Quraisy juga mempunyai pencapaian yang tinggi dalam bidang perniagaan iaitu menguasai perdagangan antara peradaban di Timur dan Mediterania.[187] Mereka bukan hanya memperdagangkan barang-barang mewah tetapi juga barang-barang awam seperti kain, pakaian yang sederhana, selimut, tali pinggang, wangian, anggur, tepung dan sebagainya. Keuntungan yang diperoleh membolehkan Bani Quraisy terus menjadi kaya dari masa ke masa.

Berdasarkan bukti-bukti di atas, majoriti penduduk Mekah terlibat dalam perniagaan yang sememangnya menjadi amalan mereka sejak zaman nenek moyang mereka lagi. Keadaan tersebut memudahkan Khadijah untuk berurusan, bertanya pendapat, berkongsi pengalaman dengan peniaga-peniaga lain dan sebagainya. Khadijah juga dipandang tinggi dan mulia oleh masyarakat Mekah kerana kejayaannya dalam bidang perniagaan. Keadaan tersebut dapat menggalakkan lagi Khadijah untuk terus maju dalam bidang diceburinya.

---

[186] Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager (Business dan Kewirausahaan)* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 8.

[187] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 13-4.

3.3.5 Penglibatan dan Sokongan Pemerintah

Penglibatan dan sokongan pemerintah turut menjadi faktor penting yang menyumbang kepada kejayaan perniagaan Khadijah. Meskipun sistem pemerintah pada zaman Khadijah dikendalikan secara tidak formal, penglibatan dan sokongan mereka dalam aspek-aspek tertentu dilihat memberi kesan yang positif terutamanya kepada perniagaan Khadijah. Di antara aspek-aspek yang tersebut termasuklah keselamatan, menyediakan pasar-pasar untuk berniaga dan lain-lain lagi.

Menurut Afzalur Rahman,[188] penduduk Mekah tidak mempunyai kerajaan pusat untuk memerintah mereka secara rasmi. Sebelum kedatangan Islam, tanah Arab tidak mempunyai undang-undang rasmi disebabkan ketiadaan organisasi politik.[189] Keadaan tersebut menyebabkan masyarakat hidup tanpa peraturan yang formal dan bertindak mengikut kehendak hati.

Meskipun begitu, Kota Mekah tetap ditadbir urus dengan baik.[190] Terangnya, corak pemerintahan di Semenanjung tanah Arab terbahagi kepada dua bahagian. Pertama, ia terdiri daripada raja-raja yang mempunyai mahkota kebesaran tetapi bukanlah pemerintah yang mutlak. Manakala yang kedua terdiri daripada ketua-ketua kabilah dan suku kaum di mana mereka mempunyai kuasa untuk memerintah kabilah masing-masing.

---

[188] Afzalur Rahman, *Ensiklopedia Sirah: Sunah, Dakwah dan Islam,* terj. Zaharah Salleh (Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1988), I: 9.

[189] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22-3.

[190] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāḥibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 40.
Lihat juga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 190-1.

Ini bermakna, walaupun tanah Arab mempunyai raja-raja, tetapi mereka tidak mempunyai kuasa untuk memerintah atau mentadbir. Bahkan, kuasa pentadbiran dipegang oleh ketua-ketua kabilah. Hal ini menyebabkan sistem pemerintahan di Tanah Arab tidak sama dan berbeza-beza di antara satu sama lain. Setiap kabilah ditadbir urus oleh ketua masing-masing tanpa sebarang panduan yang jelas.

Meskipun terdapat banyak kabilah-kabilah di tanah Arab, Bani Hasyim merupakan kabilah yang paling dihormati dan mempunyai kedudukan yang tinggi di sisi masyarakat Arab. Bani Hasyim diketuai oleh Abu Talib dan merupakan ketua yang disegani dan dipandang mulia kerana kebolehannya untuk memimpin masyarakat dan juga ketinggian budi yang dimiliki.[191]

Selain bapa saudara Nabi Muhammad iaitu Abu Talib, datuk baginda yang bernama Abdul Mutalib juga merupakan ketua yang disegani oleh kaum Quraisy.[192] Selain itu, Hasyim Bin 'Abdu Manaf yang juga merupakan moyang Nabi Muhammad juga merupakan tokoh yang penting di Mekah. Hasyim mempunyai sumbangan yang besar dalam mewujudkan kestabilan Kota Mekah. Suasana yang aman dan stabil membolehkan orang-orang Quraisy berdagang ke Yaman pada musim sejuk dan Syria pada musim panas.

Terdapat pelbagai pendekatan yang diambil oleh moyang Nabi Muhammad, Hasyim yang juga merupakan peniaga bagi mewujudkan kestabilan tanah Arab. Beliau mengambil langkah keselamatan dengan membuat pakatan dengan kabilah-kabilah Arab di sepanjang laluan utara ke selatan. Pakatan tersebut dilihat membolehkan pedagang

[191] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 22.

[192] Ibrāhim al-'Aliy, *As-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dar al-Nafāis, 1995), 45.

berulang alik dengan aman (Muḥammad al-Ṣādiq Ibrāhīm 'Arjūn[193] dan Sistem Televisyen Malaysia Bhd[194])

Sejajar dengan adat kebiasaan orang Arab yang suka berperang, pakatan untuk tidak berperang pada bulan-bulan tertentu diperkenalkan. Sayid A. A Razwy[195] menghuraikan bahawa ketua-ketua kabilah tersebut memutuskan untuk memilih empat bulan yang ditegah untuk berperang iaitu Rejab, Zulkaedah, Zulhijah dan Muharam. Pada bulan-bulan tersebut, penduduk Arab tidak dibenarkan berperang bagi menghormati pakatan yang telah dibentuk.

Peraturan tersebut bukan hanya memberi manfaat kepada jemaah haji yang ingin mengerjakan haji di Mekah, malahan juga para peniaga yang ingin berniaga. Kesan daripada peraturan yang dibentuk, keamanan tanah Arab dapat dikekalkan seterusnya meningkatkan keuntungan para peniaga. Aktiviti perniagaan di tanah Arab terutamanya di Mekah semakin rancak ditambah disebabkan suasana aman yang diperoleh dan juga kewujudan sumber air yang mencukupi.

Jelas Sayid A. A Razwy[196] pula, Kota Mekah yang giat membangun sebagai pusat ibadat dan perdagangan turut dijaga dengan baik oleh penduduk Mekah. Pada masa itu, Mekah didominasi oleh Bani Quraisy yang terdiri daripada 12 suku. Suku-suku ini membahagi-bahagikan tugas untuk memelihara kota Mekah dari pelbagai aspek termasuk keselamatan, keamanan, kebersihan, keindahan, keharmonian dan sebagainya. Oleh yang

---

[193] Muḥammad al-Ṣādiq Ibrāhīm 'Arjūn, *Muḥammad Rasūl Allah Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Damshik: Dār al-Qalam, 1995), 200.
[194] "Jejak Rasul," Sistem Televisyen Malaysia Bhd , 2004, video.
[195] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 31.
[196] *Ibid.*, 27.

demikian, keadaan Kota Mekah bertambah baik dan maju dari masa ke masa meskipun mempunyai sistem pemerintahan yang tidak formal.

Meskipun Kota Mekah telah memperoleh kedamaian, Syed Othman Alhabsi[197] berkata bahawa aspek keselamatan tetap menjadi aspek utama yang dititikberatkan. Hal ini penting bagi membolehkan Kota Mekah terus aman, damai dan selamat dari sebarang perkara yang tidak diingini termasuk rompakan, rampasan dan lain-lain. Suasana aman di Kota Mekah wujud hasil dari usaha yang dilakukan oleh kaum Quraisy yang juga merupakan kabilah yang paling dihormati. Kabilah tersebut bukan hanya berupaya menjamin keselamatan dari ancaman kabilah yang lain, malahan turut membuktikan kebolehannya menjaga keselamatan dan mewujudkan keamanan walaupun tidak mempunyai sistem pemerintahan yang formal.

Terang Sayid A. A Razwy[198], kebolehan ketua kabilah untuk memimpin dan menjaga keselamatan membolehkan seseorang itu terus dipilih untuk menjadi ketua. Selain bertanggungjawab menjaga keselamatan semasa proses perniagaan dijalankan, ketua kabilah juga perlu memastikan rombongan dagang sampai ke tempat tujuan untuk berdagang. Pada kebiasaannya, ketua kabilah akan menugaskan beberapa orang dari pelbagai suku dan membentuk satu kumpulan keselamatan. Kumpulan tersebut akan mengiringi rombongan dagang sehingga sampai ke destinasi tujuan.

Selain menetapkan bulan-bulan yang dilarang untuk berperang, ketua-ketua kabilah juga turut membuka beberapa pasar sebagai pusat perniagaan. Pasar-pasar tersebut dibuka

---

[197] Syed Othman Alhabsi, *Islam, Ekonomi dan Pengurusan*, (Shah Alam: Penerbit Hizbi,1989), 91.
[198] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 31.

mengikut jadual. Kewujudan pasar-pasar tersebut turut memberi peluang kepada Khadijah bagi menjalankan perniagaan. Masa dan lokasi perdagangan disusun dengan rapi dan teliti bagi memudahkan urusan jual beli seperti yang dijelaskan oleh Sobri Salamon[199] dan Muhammad Syafii Antonia et al.[200].

Kewujudan pasar-pasar tersebut bukan sahaja membuka peluang kepada penduduk tanah Arab untuk berniaga, bahkan juga penduduk luar tanah Arab seperti India dan China. Selain itu, pasar-pasar yang diwujudkan oleh ketua-ketua kabilah bukan hanya menjana ekonomi masyarakat setempat, malahan turut membuka peluang pekerjaan yang banyak.

Oleh yang demikian, penglibatan dan sokongan pemerintah pada zaman Khadijah menjadi faktor penyumbang kejayaan perniagaan Khadijah. Keadaan tanah Arab yang aman dan terkawal membolehkan barang dagangan Khadijah dibawa untuk dijual tidak kira di dalam atau di luar Kota Mekah. Melalui usaha yang dijalankan oleh ketua-ketua kabilah juga, peperangan yang sering terjadi di antara kabilah juga dapat dihentikan pada bulan-bulan tertentu. Suasana tersebut turut menyumbang kepada perkembangan yang positif dalam sektor perdagangan di Mekah.

Selain itu, kewujudan pasar yang dibentuk oleh ketua-ketua kabilah juga memudahkan para pedagang untuk berkumpul dan menjalankan perniagaan. Ketetapan masa untuk berurus niaga juga memungkinkan pedagang untuk meraih keuntungan yang berterusan. Setelah berniaga di satu pasar, para pedagang selalunya berpindah pada pasar yang lain untuk terus menjalankan aktiviti jual beli. Keadaan tersebut menggalakkan

[199] Sobri Salamon, *Perniagaan Menurut Pandangan Islam* (Kuala Lumpur: Al-Rahmaniah, 1988), 1.
[200] Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager (Business dan Kewirausahaan)* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 19.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

peningkatan pendapatan di kalangan peniaga. Mereka juga mempunyai pilihan sama ada hendak berniaga atau tidak di pasar-pasar yang dibuka.

Jadual 3.1. Pusat-pusat Perdagangan Arab Masa Jahiliah

Nama Pasar	Waktu	Keterangan
Daumatul-Jandal	01 – 30 Rabiulawal	- Suku utama yang meramaikan pasar ini: Tay, Jadilah dan Kalb.
Al-Mushaqqar (Bahrain al-Ahsa)	01 – 30 Jamadilawal	- Terletak di Bahrain berdekatan dengan Hajar. - Suku yang terdekat dengan pasar ini: Bani Abdul-Qais dan Bani Tamim.
Suhar (Oman)	20 – 25 Rejab	- Berlangsung selama 5 hari.
Daba (Oman)	30 Rejab – 07 Syaaban	- Diramaikan oleh para pedagang dari Sindh, India dan China.
Shirh atau Shirh Mahrah	01 – 15 Syaaban	- Pasar ini berlangsung di kaki bukit Ubud. - Suku terdekat dengan pasar: Bani Muharib.
Sauq Aden (Yaman)	01 – 10 Ramadan	- Banyak pedagang dari Timur dan Selatan datang ke tempat ini.
Sauq San'a (Yaman)	10 – 30 Ramadan	- Pasar ini diramaikan oleh para pedagang Yaman dan sekitarnya.
Al-Rabiyah (Handramaut)	15 – 30 Zulkaedah	- Pasar ini terletak di Handramaut. - Ia berlangsung pada hari yang sama dengan pasar Ukaz.
Ukaz	15 – 30 Zulkaedah	- Pasar ini diadakan di Arafah dan merupakan salah satu pasar terbesar di Arab. - Diramaikan oleh: Suku Quraisy, Ghatafan, Hawazin, Aslam dan Al-Ahabish.
Zil-Majaz	01 – 07 Zulhijah	- Waktu operasinya berdekatan dengan pasar Ukaz dan bangsa Arab akan pergi ke Mina pula. - Di sebelah utara pasar ini adalah pasar Mijannah.
Mina	09 – 11 Zulhijah	- Pasar ini merupakan lanjutan dari Zil Majaz.
An-Natah	10 – 13 Muharam	- Pasar ini berlangsung di Khaibar.
Al-Hijr (Al-Yamamah)	10- 30 Muharram	- Pasar ini diadakan secara bersamaan dengan Nazat (Khaibar), Rabiyah dan Ukaz pada pertengahan kedua bulan Zulhijjah.

Sumber: Muhammad Syafii Antonia et al., *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager (Business dan Kewirausahaan)* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 19.
Lihat juga dalam Sobri Salamon, *Perniagaan Menurut Pandangan Islam* (Kuala Lumpur: Al-Rahmaniah, 1988), 17.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

3.3.6 Penglibatan dan Sokongan Keluarga

Penglibatan dan sokongan keluarga turut dikenal pasti menyumbang kepada kejayaan perniagaan Khadijah.[201] Dalam mengendalikan perniagaan, Khadijah selalu bertanya bapa saudaranya tentang hal ehwal perniagaan. Bapa saudaranya itu bertindak sebagai penasihat dalam pengendalian perniagaan Khadijah. Meskipun begitu, proses tersebut berlaku secara tidak formal dan hanya berlaku berdasarkan hubungan kekeluargaan.

Selain bapa saudara, Sayid A. A Razwy[202] juga mengatakan bahawa adik-beradik dan sepupu terdekat Khadijah turut membantu Khadijah dalam perniagaan. Meskipun begitu, mereka hanya membantu Khadijah secara tidak langsung seperti menyumbangkan buah fikiran, pertolongan, kata-kata semangat dan dorongan untuk terus maju dalam perniagaan.

Adik-beradik mahupun sepupu terdekat Khadijah tidak berminat untuk terlibat dalam secara langsung dalam bidang perniagaan seperti membawa rombongan dagang ke luar Kota Mekah atau sebagainya. Keadaan tersebut juga menyebabkan Khadijah mencari orang luar sebagai rakan dagangan untuk membawa rombongan dagangannya yang bernilai tinggi.

Menurut 'Abd al-Ghany,[203] Abu Talib yang merupakan ketua Bani Hasyim pada masa itu telah membuka jalan kepada Khadijah untuk mendapatkan rakan dagangan yang sesuai iaitu anak saudaranya sendiri, Nabi Muhammad. Seperti mana yang diketahui, Abu

---

[201] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 19.

[202] *Ibid.*, 182.

[203] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meşir: Maktabah Madbulī, 1991), 112.

Talib mempunyai hubungan kekeluargaan dengan Khadijah pada moyangnya yang bernama Qusay.[204] Bagi meyakinkan Khadijah, Abu Talib menceritakan perihal dan kemampuan anak saudaranya dalam perniagaan untuk dipertimbangkan oleh Khadijah. Khadijah akhirnya mendapat rakan dagangan yang dikehendaki serta berkeupayaan menjana keuntungan yang berganda. Hal tersebut adalah hasil hubungan baik yang terjalin di antara Khadijah dan juga pemimpin pada masa itu.

Abu Talib berpandangan bahawa kejujuran dan kebolehan Nabi Muhammad dalam mengurus perniagaan mampu memberi keuntungan kepada Khadijah. Pandangan Abu Talib itu ternyata memberi pulangan yang baik kepada perniagaan Khadijah. Ramai pembeli yang membeli barangan dagangan Khadijah kerana tertarik dengan keperibadian yang dimiliki oleh Nabi Muhammad.[205]

Oleh yang demikian, huraian di atas jelas menunjukkan bahawa kejayaan perniagaan Khadijah turut disumbangkan oleh ahli keluarganya. Mereka bukan sahaja memberi sokongan moral yang padu kepada Khadijah untuk berjaya, bahkan turut memberi pertolongan, pandangan, cadangan dan nasihat kepadanya.

3.3.7 Sumber Modal

Modal merupakan aspek yang penting dan mempengaruhi prestasi perusahaan yang dijalankan. Perusahaan yang berjaya perlu mempunyai modal yang mencukupi. Saat

---

[204] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Turath, 1995), 189.

[205] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 22.

Sulaiman[206] menjelaskan, modal yang mencukupi bukan hanya mencakupi kecukupan modal semasa memulakan perniagaan, tetapi juga merangkumi modal pusingan dan simpanan. Simpanan yang dimiliki pula boleh digunakan untuk tujuan yang pelbagai termasuk mengembangkan perniagaan atau menghadapi situasi di luar jangkaan seperti kerugian, ditipu, bencana alam dan sebagainya.

Tambah Abdullah[207] pula, usahawan boleh mendapatkan modal melalui dua sumber iaitu melalui dalaman (*internal*) dan luaran (*external*). Sumber dalaman ialah sumber modal yang diperoleh daripada simpanan sendiri tanpa melibatkan pihak yang lain. Namun begitu, pada kebiasaannya usahawan tidak mempunyai simpanan yang mencukupi untuk memulakan atau mengembangkan perusahaan sedia ada.

Oleh itu, sumber luaran sering dijadikan alternatif bagi mendapatkan modal. Sumber luaran merupakan punca modal yang diperoleh daripada pihak lain selain simpanan sendiri seperti pinjaman daripada kawan-kawan, saudara mara, bank, badan berkanun dan sebagainya. Kewujudan sumber modal juga dapat membantu usahawan bagi meningkatkan prestasi sedia ada ke arah yang lebih baik.

Begitu juga halnya dengan perniagaan Khadijah. Khadijah mempunyai modal yang besar dan mencukupi sama ada untuk memulakan atau mengembangkan perniagaan sedia ada. Hal ini dinyatakan dengan jelas oleh ramai penulis termasuk ʻAbd al-Ḥamīd Jawdah al-

---

[206] Saat Sulaiman, *Usahawan Cemerlang: Tip dan Panduan Keusahawanan* (Kuala Lumpur: Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2008), 2.

[207] Abdullah Alwi Hassan et al., *Teori & Aplikasi Kontemporari: Sistem Ekonomi Islam di Malaysia* (Kuala Lumpur: Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 98.

Saḥḥar,[208] Muḥammad al-Ghazāli,[209] ʻĀmar Ḥasan Ṣobarī,[210] Mahmūd ʻAlī Mirād[211] dan Tahia al-Ismail[212]. Menurut mereka, Khadijah bukan sahaja seorang peniaga yang kaya dan mempunyai banyak harta, bahkan mempunyai kedudukan yang tinggi dan dihormati di kalangan masyarakat. Dalam hal ini, Ibnu Ishaq juga menyebut hal yang sama dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan ʻAbd al-Ḥafīẓ Shalabī[213] dan Aḥmad Farīd al-Mazīdī[214].

Secara amnya, harta dan kekayaan yang Khadijah miliki berpunca dari dua sumber utama iaitu bekas suami dan ayahnya. Seperti mana yang diketahui, Khadijah pernah berkahwin sebanyak dua kali iaitu dengan ʻAtiq dan Abu Halah sebelum berkahwin dengan Nabi Muhammad. Namun begitu, perkahwinan beliau dengan ʻAtiq dan Abu Halah tidak kekal lama kerana kedua-duanya meninggal dunia.

Setelah ʻAtiq dan Abu Halah meninggal dunia, Khadijah menerima harta daripada kedua-dua bekas suaminya. Tetapi, jumlah sebenar harta yang diterima dan siapa yang lebih banyak mewariskan harta kepada Khadijah tidak dapat dipastikan. Menurut keterangan Abdul Hakim Muhammad Surur,[215] jumlah harta yang diterima Khadijah daripada bekas suaminya ʻAtiq adalah lebih banyak berbanding yang diterimanya daripada Abu Halah. Tetapi, ada juga pendapat yang mengatakan yang sebaliknya. Meskipun begitu,

---

[208] ʻAbd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 30.

[209] Muḥammad al-Ghazāli, *Fiqh al-Sīrah* (Kaherah, Meṣir: Dār al-Kutub al-Ḥadithāh, 1965), 80.

[210] ʻĀmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.

[211] Mahmūd ʻAlī Mirād, *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām* (Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000), 109.

[212] ʻIzudyn Firraj, □*ay*□*tu Mu*□*ammad Nabiy al-Isl*□*m* (Beirut: Dar al-Raid, 1992), 17.

[213] Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan ʻAbd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 189.

[214] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-ʻIlmiah, 2006), 128.

[215] Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khad*□*jah r.a*, (Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980), 10.

Afzalur Rahman[216] dan Khoirul Amru Harahap[217] menyimpulkan Khadijah menerima harta warisan yang banyak daripada kedua-dua bekas suaminya.

Harta peninggalan bekas suami digunakan dengan sebaiknya oleh Khadijah ('Āmar Ḥasan Ṣobarī,[218], Tahia Al- Ismail[219] dan Daud Mohd Salleh[220]). Menurut Khoirul Amru Harahap[221] dan Abdul Hakim Muhammad Surur[222], Khadijah menggunakan harta tersebut untuk tujuan perniagaan iaitu melaburkannya dalam perniagaan ayahnya. Melalui perjanjian yang disepakati, beliau menerima keuntungan mengikut kadar yang telah dipersetujui.

Setelah ayah Khadijah meninggal dunia pada tahun 585, 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[223] Khoirul Amru Harahap[224] dan Abdul Hakim Muhammad Surur[225] menjelaskan bahawa semua urusan perniagaan diambil alih oleh Khadijah. Meskipun mempunyai adik-beradik yang lain, namun kesemua mereka tidak berminat untuk menceburi bidang perniagaan seperti ayah mereka. Bagi memperbesar saiz perniagaan sedia ada, Sayid A. A Razwy[226] mengatakan bahawa Khadijah menggunakan harta yang dimiliki sebagai modal.

---

[216] Afzalur Rahman, *Ensiklopedia Sirah: Peranan Wanita Islam*, terj. Zaleha Ahmad et al. (Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 2000), I: 29.
[217] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 20.
[218] 'Āmar Ḥasan Ṣobarī, *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat* (Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005), 940.
[219] 'Izudyn Firraj, □ay□tu Mu□ammad Nabiy al-Isl□m (Beirut: Dar al-Raid, 1992), 19.
[220] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 58.
[221] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 31-3.
[222] Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khad□jah r.a*, (Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980), 9- 11.
[223] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 225-30..
[224] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 31-3.
[225] Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khadījah r.a*, (Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980), 9- 11.
[226] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 19.

Selain mengambil alih perniagaan, Khadijah juga turut mewarisi harta ayahnya. Ayah Khadijah merupakan seorang peniaga berjaya yang kaya raya seperti yang dikatakan oleh Sayid A. A Razwy[227]. Tambah mereka juga, ayah Khadijah mempunyai jaringan perniagaan yang luas di dalam dan luar Kota Mekah. Dari masa ke masa, Khadijah berjaya mengembangkan perniagaannya dan mempunyai ramai pekerja dan pernah melantik beberapa orang rakan dagangan untuk membawa barang dagangannya. Khadijah tidak menghadapi sebarang masalah bagi mengembangkan perniagaan tersebut kerana mempunyai modal yang besar dan mencukupi.

Dari masa ke masa, perniagaan Khadijah kian berkembang dan menghasilkan banyak keuntungan. Keuntungan yang ada bukan hanya digunakan bagi memperbesar perniagaan, tetapi meminjamkannya kepada penduduk Mekah untuk dijadikan modal perniagaan masing-masing (Ibnu Hisyam dan Ibnu Athir dalam Sa'īd Ramaḍān al-Būtī[228]). Menurut mereka, sebilangan orang-orang Arab pada masa itu meminjam sebahagian harta Khadijah untuk dijadikan modal perniagaan mereka. Oleh sebab itu, Khadijah turut dikenali sebagai pelabur yang terkemuka di Mekah.

Berdasarkan pernyataan di atas, Khadijah sememangnya mempunyai sumber kewangan yang mencukupi untuk dijadikan sebagai modal tidak kira bagi memulakan dan mengembangkan perniagaan atau memberi pinjaman kepada penduduk Mekah. Sumber kewangan yang Khadijah miliki berpunca daripada dua sumber utama iaitu harta warisan yang diterima daripada dua bekas suami dan ayahnya. Selain daripada itu, perniagaan yang dijalankan turut membolehkan Khadijah memperoleh harta kekayaan yang banyak.

---

[227] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990),. 8.

[228] Muhammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dār al-Fikr, 1991), 80.

Meskipun tiada ahli sejarah yang menyebutkan tentang jumlah sebenar harta yang dimiliki oleh Khadijah, 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Sahhar[229] dan Zulkifli dan Noor Naemah[230] menyatakan bahawa Khadijah memiliki khazanah emas dan perak melebihi peniaga Quraisy yang lain.

3.3.8 Sumber Manusia

Sumber manusia merujuk kepada pekerja yang digunakan dalam sebuah perusahaan bertujuan untuk mengeluarkan barang atau perkhidmatan. Dalam pekerjaan yang dilaksanakan, pekerja menyumbangkan tenaga, pemikiran atau kedua-duanya serta dibayar upah. Selain berpendidikan tinggi, pekerja yang berkualiti turut mempunyai etika kerja yang baik dan keadaan tersebut menjadi penyumbang kepada pencapaian prestasi perusahaan ke peringkat yang lebih baik. Etika kerja adalah merupakan norma budaya yang menggalakkan pekerja menjalankan kewajipan bekerja dengan penuh tanggungjawab.[231]

Bersesuaian dengan jenis perniagaan Khadijah yang menjual barang-barang di dalam dan luar pasaran Mekah, Khadijah mempunyai beberapa orang pekerja bagi melicinkan perjalanan perniagaannya. Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[232] menjelaskan Khadijah mempunyai ramai pekerja dan juga pembantu. Mereka diambil bekerja dan dibayar upah yang setimpal dengan usaha dan pencapaian yang diperoleh.

---

[229] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Sahhar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 225-30.

[230] Zulkifli Mohd. Yusoff dan Noor Naemah Abd. Rahman, *Biografi Muhammad Bin Abdullah*, Pahang (Malaysia: PTS Publications & Distributor Sdn. Bhd., 2003), 33.

[231] Abd. Rahim Abd. Rashid, Sufean Hussin dan Abd. Jalil Othman, *Hala Tuju Pengurusan Sumber Manusia dan Kerjaya* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006), 5-10.

[232] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 9.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Meskipun pernah mempunyai rakan dagangan yang diambil sebelum Nabi Muhammad, kehadiran baginda dalam perniagaan Khadijah membolehkan beliau memperoleh kadar keuntungan yang lebih tinggi (Widād Sakākīnī,[233] 'Abd al-Ghany,[234] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[235] dan Ṣafiyyu ar-Raḥman[236]). Selain mempunyai kemahiran yang baik serta cekap dalam mengendalikan perniagaan, baginda juga memiliki keperibadian yang tinggi.

Terdapat beberapa contoh yang dapat menunjukkan ketinggian peribadi Nabi Muhammad ketika berniaga. Di antaranya, baginda mempunyai kebenaran tutur kata, jujur dan berakhlak mulia. Sekiranya berkata-kata, baginda berkata dengan suara yang lembut dan menggunakan pertuturan yang menarik. Di samping itu, tiada sebarang bentuk penipuan yang dilakukan bahkan sekiranya terdapat sebarang kecacatan pada produk yang dijual, baginda pasti memberitahu kepada pembeli. Baginda juga tidak bersumpah dengan mana-mana nama berhala ketika menjalankan perniagaan seperti mana yang biasa dilakukan oleh masyarakat Arab (Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik,[237] dan Al-Muhaddith

---

[233] Widād Sakākīnī, *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Meṣir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992), 26.

[234] 'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad, *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna* (Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991), 112.

[235] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 47.

[236] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 40.

Lihat juga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 190-1.

[237] Abū Muḥammad 'Abd al-Mālik Bin Hishām al-Mu'āfirī, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām* (Beirut: Dār al-Jīl, 1975), 171.

Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani[238] dan ʻAbd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[239]).

Nabi Muhammad sentiasa menjaga kepentingan pelanggan dan majikannya terutama sekali dalam menentukan harga barang. Baginda tidak akan meletakkan harga yang terlalu tinggi sehingga membebankan pelanggan ataupun terlalu rendah sehingga menjejaskan majikannya, Khadijah. Bukan itu sahaja, baginda juga akan menyatakan harga pokok dan kadar keuntungan yang diambil kepada pelanggan. ʻAbd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[240] juga menegaskan bahawa Nabi Muhammad melaporkan segala keuntungan yang diperoleh dengan jujur kepada Khadijah setibanya di Kota Mekah.

Selain itu, Nabi Muhammad juga memiliki kualiti diri yang tersendiri. Sayid A. A Razwy[241] menyenaraikan kualiti tersebut iaitu seorang yang berdikari, mempunyai fizikal yang cergas, memiliki sifat kepimpinan, sabar, rendah diri berani menghadapi cabaran, hebat menangani perubahan, keyakinan yang tinggi, amanah, jujur, istiqamah, daya pengaruh yang tinggi, dan tiada sifat perkauman. Kualiti diri yang ada membolehkan Nabi Muhammad menjalankan tugas yang diamanahkan dengan penuh dedikasi dan bertanggungjawab.

---

[238] Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani, *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad (Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007), 12.

[239] ʻAbd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 38.

[240] ʻAbd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 38.

[241] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35.

Di samping itu, Nabi Muhammad juga merupakan pekerja yang bijaksana.[242] Ketika di Syria, barang dagangannya habis dijual dalam masa yang singkat. Pembeli-pembeli tertarik untuk membeli barang-barang daripada baginda kerana mereka tidak rasa tertipu dan suka berurus niaga dengan baginda. Hasilnya, perniagaan tersebut berjaya meraih keuntungan yang luar biasa sehingga mendatangkan rasa takjub hamba Khadijah yang selalu menemani rakan dagangan membawa rombongan dagang ke luar Kota Mekah iaitu Maisarah.

Selain itu, Aḥmad Farīd al-Mazīdī[243] turut menunjukkan bukti kebijaksanaan Nabi Muhammad dalam menjalankan perniagaan. Menurutnya, baginda bukan sahaja bijak mengendalikan perniagaan, malahan tahu menggunakan peluang yang ada. Sebagai bukti, setelah habis menjual barang-barang dagangan Khadijah yang dibawanya dari Mekah, Nabi Muhammad membeli barangan lain yang bermutu tinggi untuk dipasarkan dalam pasaran Mekah. Dengan cara itu, Nabi Muhammad dapat meraih pendapatan yang lebih lumayan.

Sejajar dengan itu, Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būṭī[244] menegaskan bahawa kualiti Nabi Muhammad sebagai pekerja dilihat sendiri oleh Maisarah. Sekembalinya dari Syria, Maisarah menceritakan kesemua kualiti yang ada pada Nabi Muhammad kepada Khadijah. Menurut Maisarah, baginda jelas berbeza dengan kebanyakan lelaki yang ada kerana memiliki akhlak dan budi pekerti yang mulia. Selain itu, baginda juga merupakan seorang yang berpengalaman dalam mengendalikan perniagaan. Pengalaman tersebut

---

[242] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 223-32.

[243] Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq* (Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006), 3-7.

[244] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būṭī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dār al-Fikr, 1991), 80.

diperoleh ketika mengikuti rombongan dagang bapa saudaranya, Abu Talib ketika berumur 12 tahun.[245]

Selain Nabi Muhammad, Khadijah turut mempunyai pembantu yang cekap iaitu Maisarah. Maisarah merupakan seorang yang berpengalaman luas membawa rombongan dagang ke luar Kota Mekah. Hal ini dinyatakan dengan jelas oleh Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī[246]. Menurut perinciannya, Maisarah telah beberapa kali menyertai rombongan perniagaan menemani rakan dagangan yang dilantik oleh Khadijah. Oleh sebab itu, ketika Nabi Muhammad dipilih menjadi rakan dagangan, Khadijah memberi kepercayaan kepada Maisarah kerana dia mempunyai pengalaman yang banyak dalam hal tersebut. Maisarah juga merupakan seorang pembantu yang jujur dalam segala hal.[247]

Berdasarkan keterangan di atas jelas menunjukkan bahawa rakam dagangan dan pekerja yang dimiliki oleh Khadijah turut menjadi penyumbang kepada kejayaan perniagaan Khadijah. Mereka mempunyai pengalaman dalam menjalankan perniagaan dan juga kualiti diri yang baik. Di antara kualiti tersebut termasuklah sifat jujur, amanah, bertanggungjawab, bijaksana, cekap dan lain-lain lagi.

3.3.9 Amalan Nilai-nilai Agama

Menurut Mohamad Dahlan,[248] amalan nilai-nilai agama merujuk kepada ciri-ciri yang diamalkan oleh usahawan Muslim dalam menjalankan aktiviti ekonomi seperti mana yang

---

[245] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FĪas-SĪrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāḥibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 3-7.

[246] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *SĪrah al-Muṣṭafā: NaẓrahJadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 99.

[247] K. H. Moenawar Chalil, *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad SAW* (Jakarta, Indonesia: Gema Insani Press, 2001), 1:82-5.

[248] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 57-8.

diajar oleh Islam berlandaskan al-Quran dan Hadis. Kepentingan nilai-nilai agama ini dibahaskan oleh Shuhaimi dan Ku Halim[249] iaitu sebagai kawalan rohani kepada individu Muslim yang dapat mengawal setiap tindakan yang dilakukan. Usahawan yang mempunyai pegangan nilai-nilai agama yang kuat lebih cenderung untuk bertindak dengan cara sebagaimana yang diajarkan oleh agama seperti sabar, bergantung harap hanya kepada Allah dan sebagainya.

Selain itu, nilai-nilai yang diajarkan oleh agama mampu melahirkan usahawan yang bertakwa. Usahawan yang bertakwa akan mengutamakan keredaan dan keberkatan Allah serta berusaha dengan gigih mencari rezeki yang halal. Perkara tersebut dilihat penting bagi memastikan setiap apa yang diusahakan adalah berada dalam landasan yang betul dan terhindar daripada sebarang kebatilan.

Di antara ajaran-ajaran yang diajarkan oleh agama Islam kepada usahawan seperti tidak melibatkan diri dalam perniagaan atau perkhidmatan yang diharamkan oleh syarak, bebas daripada unsur yang mengandungi elemen penipuan, khianat, sorok barang, manipulasi harga dan lain-lain. Usahawan juga digalakkan untuk memperkasa diri dengan ilmu, kemahiran dan teknologi terkini selain melaksanakan kerja kebajikan seperti sedekah dan membantu orang lain. Bagi menghadapi persaingan, usahawan diseru untuk bersaing secara sihat dan bertawakal kepada Allah di samping tidak mengetepikan nilai-nilai murni seperti sabar, kuat semangat, beriltizam dan sebagainya.

[249] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.

Pada kebiasaannya, menurut Sayid A. A Razwy[250] masyarakat Arab menyembah berhala serta mengamalkan tipu muslihat serta penindasan terutamanya dalam urusan perniagaan. Mereka sanggup melakukan apa sahaja seperti menipu, mengurangkan timbangan dan menyorokkan kecacatan barang bagi mendapatkan keuntungan. Meskipun pada masa itu agama Islam yang dibawa oleh Nabi Muhammad belum ada, sebilangan kecil masyarakat masih berpegang teguh dengan ajaran agama yang diturunkan oleh Allah melalui Nabi Ibrahim iaitu agama Hanif[251].[252]

Ajaran Hanif adalah berlandaskan tauhid dan suci daripada amalan-amalan jahiliah seperti menyembah berhala. 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[253] menegaskan penganut agama Hanif berpegang teguh dengan ajaran yang diajarkan kepada mereka. Mereka melakukan ibadah seperti mana yang diperintahkan, berpuasa dan menghadap Kaabah dalam solat, memuliakan Mekah dan menunaikan haji. Selain itu, mereka juga diharamkan untuk memakan bangkai, darah sembelihan yang telah mati dan daging babi.

Menurut Peter[254], di antara mereka yang menganut agama Hanif termasuklah Nabi Ibrahim, Nabi Ismai, Nabi Muhammad, Abdul Mutalib, Abdullah Bin Abdul Mutalib, Abu Talib, Ali Bin Abi Talib, Said Ibn Zayd dan sebagainya. Selain mereka, Khadijah juga merupakan salah seorang yang menganut agama Hanif seperti yang disebut dalam Khoirul

---

[250] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 21.

[251] Hanif bermaksud orang-orang yang berpaling dari menyembah berhala.

[252] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 10.

[253] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 48-9.

[254] F. E. Peter, *Muhammad and the origins of Islam* (New York: State University of New York Press, Albany, 1994), 122-4.

Amru Harahap[255]. Meskipun begitu, apabila seruan agama Islam dibawa oleh Nabi Muhammad, Khadijah telah memeluk Islam dan membenarkan segala ajaran yang dibawa oleh baginda.

Tambah 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[256] lagi, Khadijah hidup dalam suasana agama Hanif seperti mana yang diajarkan oleh Waraqah kepadanya. Sejajar dengan itu, Azti Arlina[257] pula menegaskan bahawa beliau mengamalkan ajaran-ajaran agama Hanif yang diajarkan kepadanya dalam kehidupan seharian termasuk juga dalam perniagaan yang dijalankan.

Terdapat banyak bukti yang menunjukkan Khadijah mengamalkan nilai-nilai agama dalam perniagaannya. Di antara contoh nilai-nilai agama yang diamalkan dalam perniagaan Khadijah adalah amalan bertawakal dan berharap sepenuhnya kepada Allah. Perkara tersebut dapat dilihat melalui kisah yang diceritakan dalam 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[258]. Menurutnya, sebelum berangkat menyertai rombongan dagangan yang diketuai oleh Nabi Muhammad, Maisarah datang menemui Khadijah dan berkata:

> *"Puan!" kata Maisarah kepada Khadijah dengan nada yang rendah bagaikan berbisik. Khadijah menoleh ke arahnya.*
> *"Apakah arahan puan yang terakhir?" sambung Maisarah.*
> *"Dengan nama Allah kita berjalan. Semoga Allah memberkati perjalanan kita," kata Khadijah.*

---

[255] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 19.
[256] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 60.
[257] Azti Arlina, *Belajar Bisnis Kepada Khadijah: Menyelami Kiat-Kiat Sukses Entrepreneurship Dari Sang Istri Rasulullah SAW* (Bandung, Indonesia: Penerbit Mizani, 2010), 98- 100.
[258] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 35.

Berdasarkan kisah tersebut, Khadijah dilihat berserah diri dan segala urusan yang dilakukan hanya kepada Allah. Selain itu, beliau juga sentiasa memohon keberkatan daripada Allah ke atas rombongan dagangannya. Sikap tawakal Khadijah dilihat sebagai pergantungan beliau kepada tuhan secara mutlak tanpa bersandarkan kepada yang lain seperti berhala atau lain-lain.

Selain bertawakal, amalan berdoa turut dipraktikkan dalam perniagaan Khadijah seperti yang dibincangkan dalam Sayid A. A Razwy[259]. Sebelum rombongan dagangan Khadijah bertolak ke luar Kota Mekah, mereka berdoa untuk keberhasilan dan keselamatan serta mengharapkan perlindungan Allah. Khadijah dan ahli rombongan juga saling mengucapkan selamat jalan di antara satu sama lain. Perkara tersebut melambangkan hubungan silaturahim yang rapat di antara Khadijah sebagai pemilik perniagaan dan juga pekerjanya.

Begitu juga keadaannya apabila rombongan dagang Khadijah tiba di Mekah seperti yang dijelaskan dalam 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[260]. Setibanya rombongan dagangan yang diketuai oleh Nabi Muhammad, mereka terus bertawaf di Baitullah terlebih dahulu. Selepas selesai bertawaf, barulah Maisarah dan pekerja-pekerja lain pergi ke rumah Khadijah. Amalan tersebut dilakukan tanda kesyukuran mereka kepada tuhan di atas rezeki yang diberikan.

---

[259] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 34.

[260] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 48-9.

Selain sibuk menguruskan kehidupan termasuk juga perniagaan, Khadijah juga sering berjumpa sepupunya, Waraqah bagi menambah ilmu pengetahuan. Dalam pertemuan tersebut, Waraqah menceritakan kepada beliau mengenai kisah-kisah nabi dan agama. Minat dan kecenderungan Khadijah untuk mendalami ilmu agama membolehkan Khadijah membentuk dirinya menjadi usahawan yang berjaya di samping mempunyai keperibadian yang mulia.[261]

Menurut Sayid A. A Razwy,[262] Khadijah suka mendengar cerita-cerita Waraqah yang mengkritik bangsa Arab yang gemar menyembah berhala dan menyimpang dari ajaran agama yang dibawa oleh Nabi Ibrahim dan Nabi Ismail. Khadijah juga tertarik dengan keperibadian sepupunya itu yang tidak pernah menyekutukan Allah, tidak pernah meminum arak mahupun berjudi serta mempunyai akhlak yang baik dan terpuji. Menurut Daud Mohd Salleh[263], Waraqah merupakan penganut agama Nasrani yang taat dan berpegang teguh dengan segala ajaran agama tersebut. Waraqah mempelajari kitab suci lama dan mahir dalam pengetahuan masa hadapan.

Selain gigih menambah pengetahuan, Khadijah melakukan pelbagai perkara bagi menzahirkan kesyukurannya kepada Allah di atas segala nikmat yang diberikan kepadanya terutamanya dalam bidang perniagaan. Sebagai contoh, Khadijah gemar bertawaf di Baitullah, menyembelih korban-korban dan kemudian membahagikannya kepada orang

---

[261] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 18.

[262] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 16.

[263] Daud Mohd Salleh, *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 61.

fakir. Dengan melakukan perkara-perkara tersebut, Khadijah percaya dirinya akan diberkati oleh Allah dan perniagaannya bertambah maju.[264]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī[265] juga turut menyebut Khadijah adalah seorang yang dermawan. Hasil keuntungan yang diperoleh turut dikongsi bersama dengan orang lain terutamanya dengan orang miskin, saudara mara yang menghadapi masalah kewangan dan lain-lain. Hal ini menjadikan perniagaan Khadijah berkat dan kekayaannya terus bertambah.

Hal tersebut turut dibuktikan dalam Khoirul Amru Harahap[266]. Menurutnya, terdapat ramai peniaga yang berjaya dan kaya di bumi Mekah bersesuaian dengan lokasi dan statusnya sebagai pusat perdagangan antarabangsa. Di antaranya termasuklah Abu Lahab, Walid Bin Mughirah, Abd Bin Abi Rubaiah, Abas Bin Abdul Mutalib dan lain-lain. Namun, kebanyakan mereka terlibat dengan amalan-amalan yang bertentangan dengan ajaran agama bagi mengaut keuntungan seperti menjual arak. Selain itu, terdapat peniaga yang menjadi orang tengah atau lintah darat dengan mengenakan caj yang tinggi terutamanya kepada golongan miskin seperti yang biasa dilakukan oleh Abas Bin Abdul Mutalib.

Kesan daripada amalan-amalan buruk tersebut, kebanyakan peniaga akhirnya gagal dalam perniagaan yang dijalankan dan menjadi miskin. Hal ini dapat dilihat dalam kisah

---

[264] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 20.

[265] Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī, *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah* (Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996), 99.

[266] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 29.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

yang diceritakan oleh 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[267] mengenai Abu Lahab. Pada awalnya, Abu Lahab merupakan salah seorang peniaga yang berjaya dan kaya di Mekah. Meskipun begitu, dia selalu melakukan perkara-perkara yang ditegah oleh ajaran agama seperti meminum arak, berjudi, hiburan melampau, menjual benda-benda yang diharamkan seperti arak, menindas orang lain dengan mengenakan caj yang tinggi dan sebagainya.

Akibat tabiatnya yang suka meminum arak, berjudi dan berhibur secara melampau, hartanya habis sedikit demi sedikit. Kebanyakan pembeli juga tidak mahu berurusan dengannya kerana caj yang dikenakan tinggi dan tidak munasabah. Akhirnya, perniagaan yang dijalankan oleh Abu Lahab gagal disebabkan keengganannya untuk mengaplikasikan ajaran agama dalam kehidupan seharian termasuk perniagaan.

Keadaan tersebut adalah berbeza dengan Khadijah yang mendalami dan mengaplikasikan nilai-nilai agama seperti jujur, amanah, berakhlak mulia, komitmen yang tinggi, bertanggungjawab, sabar, beradab, punca rezeki yang halal, tidak berbohong dan sebagainya. Amalan-amalan tersebut bukan hanya dapat menarik minat para pembeli untuk terus berurusan dengan Khadijah, malahan turut disukai dan diberkati oleh Allah yang menurunkan peraturan hidup.

Berdasarkan bukti-bukti di atas, dapat dirumuskan bahawa Khadijah merupakan seorang usahawan yang menyatukan aspek agama dan kehidupan. Perkara tersebut dapat dilihat melalui penghayatan dan amalan nilai-nilai agama dalam kehidupannya termasuklah bidang perniagaan. Seperti mana yang diketahui, agama yang diturunkan oleh Allah

[267] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 28-30.

memberi manusia ajaran atau peraturan untuk dijadikan sebagai pedoman atau pegangan. Mereka yang mengikutinya akan mendapat kejayaan atau keberuntungan seperti mana Khadijah .

3.3.10 Saiz Perusahaan

Saiz perusahaan merupakan pengelasan perusahaan sama ada bersaiz kecil, sederhana atau besar. Di Kota Mekah, terdapat banyak perniagaan pelbagai saiz yang beroperasi sama ada dalam atau luar kota Mekah. Secara umumnya, perniagaan Khadijah dikategorikan sebagai perniagaan bersaiz besar berdasarkan bukti-bukti penulisan sejarah yang ada.

Di antaranya termasuklah penulisan yang ditulis oleh Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī[268]. Menurutnya, Khadijah melantik rakan dagangan yang ramai untuk menjual barang dagangannya seperti mana yang disebut oleh Ibnu Ishaq. Keupayaan Khadijah untuk melantik rakan dagangan yang ramai bagi membawa barang dagangannya menunjukkan Khadijah memiliki perniagaan yang besar dan maju.

Selain itu, bukti Khadijah mempunyai saiz perniagaan yang besar dapat dilihat seperti berikut. Semasa Khadijah menerima harta pusaka daripada bekas suaminya, beliau melaburkan sebahagian harta tersebut dalam perniagaan ayahnya. Selepas ayahnya meninggal dunia, beliau mengambil alih perniagaan tersebut dan memperbesarkan perniagaan sedia ada. Bagi mencapai hasrat tersebut, Khadijah menggunakan harta yang

[268] Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī, *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah* (Beirūt: Dār al-Fikr, 1991), 80.

dimiliki bagi memperbesarkan saiz perniagaan sedia ada seperti mana yang dikatakan oleh Sayid A. A Razwy[269].

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Di Kota Mekah, terdapat banyak contoh perniagaan bersaiz kecil dan turut memperoleh keuntungan yang kecil. Ini termasuklah perniagaan yang dijalankan oleh bapa saudara Nabi Muhammad, Abu Talib seperti yang H. M. H. al- Hamid al- Husaini[270] nyatakan. Meskipun Abu Talib turut menjalankan perniagaan, namun saiznya dan keuntungan yang diperoleh juga adalah kecil. Keuntungan yang diperoleh tidak dapat menampung kehidupannya yang mempunyai ramai tanggungan.

Perkara tersebut turut dinyatakan oleh Al-Ḥafiẓ Abī Al-Fida' Ismāīl Ibnu Kathīr[271]. Menurutnya, meskipun Abu Talib merupakan seorang pemimpin yang dihormati dan disegani di kalangan masyarakat Quraisy, tetapi dia tidak tergolong dalam golongan yang kaya raya. Hasil perniagaan kecil-kecilan yang dijalankan adalah sedikit dan tidak dapat mencukupkan keperluan hidup keluarganya.

Dalam penulisan sejarah yang lain, 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[272] pula menyebut mengenai perniagaan yang dijalankan oleh Abbas. Abbas merupakan seorang peniaga yang rajin dan konsisten dalam menjalankan perniagaan. Meskipun begitu, keuntungan yang diperolehnya adalah sedikit disebabkan saiz perniagaan yang kecil. Dalam hal ini, Abbas sememangnya tidak mahu memperbesar saiz perniagaan sedia ada.

---

[269] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 19.

[270] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 65.

[271] Al-Ḥafiẓ Abī Al-Fida' Ismāīl Ibnu Kathīr, *Al-Fuṣūl FīAl-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam* (Beirūt: Dār al-Turāth, 1985), 243

[272] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 28-30.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Sekiranya saiz perniagaannya bertambah besar, dia perlu mengupah orang lain untuk membantunya. Walhal, Abbas lebih suka menguruskan perniagaannya sendiri berbanding mengharapkan orang lain.

Berdasarkan keterangan di atas, saiz perniagaan yang besar dilihat dapat menjana keuntungan yang banyak berbanding dengan yang bersaiz kecil. Perniagaan yang berskala besar pada kebiasaannya mempunyai pekerja yang ramai, jumlah produk untuk dijual yang tinggi, mempunyai pelanggan yang ramai dan sebagainya. Hal tersebut membolehkan perusahaan mempunyai produktiviti yang tinggi, kadar keuntungan yang banyak serta pasaran yang luas.

3.3.11 Usia Perusahaan

Menurut Birley dan Weshead,[273] usia perusahaan merupakan tempoh operasi bagi sesebuah perusahaan. Semakin panjang tempoh perusahaan, semakin baik prestasi yang boleh dicapai. Di awal tempoh operasi, perusahaan yang dijalankan masih belum stabil dari pelbagai sudut termasuk pengurusan, pelanggan, pasaran dan lain-lain. Kelemahan-kelemahan tersebut dapat diatasi sekiranya perusahaan yang dijalankan beroperasi dalam tempoh yang lebih panjang bagi mencapai kestabilan. Perusahaan yang stabil dilihat dapat mencapai prestasi yang baik termasuk hasil dan keuntungan yang lebih tinggi, pengurusan yang cekap dan sistematik, pelanggan yang ramai, saiz pasaran yang besar dan sebagainya.

Tempoh untuk mencapai kestabilan dalam perusahaan adalah berbeza di antara satu sama lain meskipun beroperasi dalam industri yang sama. Sesetengah perusahaan

[273] S. Birley, dan P. Westhead, "Growth and Performance Contrasts Between Types of Small Firms," *Strategic Management Journal* 11, no. 7 (1990), 535-57.

mengambil masa yang pendek iaitu dalam tempoh setahun dan ada juga yang menjangkau sehingga lima ke sepuluh tahun. Keadaan tersebut banyak bergantung pada kebijaksanaan usahawan dalam mengurus perusahaan masing-masing, keadaan persekitaran, jenis perusahaan dan lain-lain lagi.

Dalam kes Khadijah, perniagaan yang dikendalikan merupakan sebuah perniagaan yang stabil dan mencapai usia yang matang. Sebelum ayahnya meninggal dunia, Khoirul Amru Harahap[274] dan Abdul Hakim Muhammad Surur[275] menegaskan Khadijah hanya melabur dalam perniagaan tersebut. Setelah ayahnya meninggal dunia pada tahun 585 Masihi, barulah Khadijah menguruskan perniagaan tersebut sepenuhnya seperti mana yang disebut dan dibincangkan oleh 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[276] Khoirul Amru Harahap[277], Sayid A. A Razwy[278] dan Abdul Hakim Muhammad Surur[279].

Ini bermakna, usia perniagaan Khadijah telah menjangkau usia 10 tahun ketika beliau berkahwin dengan Nabi Muhammad pada tahun 595 Masihi (Ṣafiyyu ar-Raḥman[280] dan Sayid A. A Razwy[281]). Dalam tempoh tersebut, perniagaan Khadijah telah diurus dengan baik sehingga menghasilkan keuntungan yang lumayan. Usia perniagaan yang

---

[274] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 31-3.
[275] Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khad□jah r.a*, (Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980), 9- 11.
[276] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 225-30.
[277] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 31-3.
[278] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 8.
[279] Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khad□jah r.a*, (Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980), 9- 11.
[280] Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī, *Al-Raḥīq al-Makhtūm: Baḥthu FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām* (Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003), 40.
Lihat juga dalam Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām* (Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995), 190-1.
[281] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35.

menjangkau 10 tahun merupakan satu tempoh yang panjang dan mencukupi bagi mencapai kestabilan terutamanya dari sudut pengurusan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Bagi mengukur usia perniagaan Khadijah, tahun kematian ayahnya dan perkahwinan beliau dengan Nabi Muhammad telah dijadikan sebagai penanda aras disebabkan alasan yang berikut. Menurut penulis-penulis sejarah Islam, Khadijah berjaya meraih keuntungan yang banyak hasil daripada perniagaan yang dijalankan. Perniagaan tersebut diurus sepenuhnya oleh Khadijah setelah kematian ayahnya. Keadaan tersebut berubah setelah Khadijah berkahwin dengan Nabi Muhammad. Baginda menguruskan perniagaan sedia ada dan dibantu oleh Khadijah secara tidak langsung seperti memberi galakan, dorongan, nasihat dan sebagainya.

3.3.12 Penubuhan Perusahaan

Menurut 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[282] dan Khoirul Amru Harahap[283], perniagaan yang dijalankan oleh Khadijah merupakan perusahaan yang diwarisi daripada ayahnya. Setelah ayahnya meninggal dunia, Khadijah mengambil alih tugas tersebut dan mengendalikannya dengan baik. Semasa ayahnya masih hidup, perniagaan tersebut telah pun berkembang dan menjana keuntungan yang banyak dan memudahkan Khadijah untuk menguruskan perniagaan selepas kematian ayahnya (Sayid A. A Razwy[284] dan Abdul Hakim Muhammad Surur[285]). Oleh itu, dapat disimpulkan bahawa kejayaan Khadijah dalam perniagaan yang dijalankan turut disebabkan oleh bentuk perniagaan yang dijalankan iaitu diwarisi daripada ayahnya.

---

[282] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 225-30.

[283] Khoirul Amru Harahap, *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a* (Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009), 31-3.

[284] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 8.

[285] Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khad□ijah r.a*, (Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980), 9- 11.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

3.3.13 Pendidikan

Selari dengan kepentingan pendidikan kepada manusia, Syed Muhammad Naquib dalam Nik Azis dan Noraini[286] menerangkan apa yang dimaksudkan dengan pendidikan. Menurutnya, pendidikan merupakan proses membina dan mengembang adab dalam diri insan, iaitu pengenalan dan pengiktirafan tentang tempat yang betul dan wajar bagi segala yang dicipta oleh tuhan sehingga membawa kepada pengenalan dan pengiktirafan tentang peranan dan kuasa tuhan dalam aturan wujud dan kewujudan.

Tambahnya lagi, matlamat utama pendidikan adalah untuk melahirkan insan yang baik iaitu insan yang sedar dan insaf akan tanggungjawab kepada tuhan, diri sendiri, masyarakat dan alam sekitar dengan adil. Selain itu, pendidikan juga berfungsi untuk membentuk insan yang sentiasa berusaha bagi mengembangkan seluruh potensi dan aspek diri untuk menjadi insan yang baik, produktif dan cemerlang.

Selain daripada itu, insan yang berpendidikan juga adalah berbeza dengan yang sebaliknya kerana mempunyai nilai yang tersendiri. Nilai merujuk satu himpunan idea atau prinsip yang membantu dan mempengaruhi perlakuan manusia seperti sabar, rajin, jujur dan sebagainya. Nilai-nilai yang dimiliki oleh individu membuatkan manusia boleh membezakan di antara baik dan buruk. Sehubungan dengan itu, Khadijah disimpulkan sebagai seorang wanita yang berpendidikan. Bukti-bukti yang menyokong pernyataan tersebut dapat dilihat seperti berikut.

[286] Nik Azis Nik Pa dan Noraini Idris, *Perjuangan Memperkasakan Pendidikan di Malaysia: Pengalaman 50 Tahun Merdeka* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2008), 50-2.

Berdasarkan penulisan-penulisan sejarah Islam, tiada sebarang bukti yang menunjukkan Khadijah menerima pendidikan formal di mana-mana tempat atau institusi. Walau bagaimanapun, penulisan sejarah Islam menunjukkan Khadijah menerima pendidikan secara tidak formal melalui sepupunya, Waraqah. Waraqah merupakan seorang yang berpendidikan. Dia memperoleh pengetahuan melalui kitab-kitab asli yang dibacanya seperti mana yang dikatakan oleh Sayid A. A Razwy[287].

Selain daripada itu, Waraqah juga memahami banyak bahasa selain Bahasa Arab. Buktinya, dia menterjemah Bibel dari Bahasa Yahudi ke dalam Bahasa Arab. Dia juga membaca buku-buku yang ditulis oleh para penulis mengenai ketuhanan bagi Yahudi dan Kristian. Waraqah juga tidak menyembah berhala atau melakukan apa sahaja perbuatan yang menyekutukan Allah seperti mana yang biasa dilakukan oleh bangsa Arab yang lain.

Menurut 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[288] Khadijah dihormati dan mempunyai keperibadian yang berbeza dari wanita lain di zamannya seiring dengan pengetahuan yang dimiliki. Di tengah-tengah masyarakat Arab yang rosak, beliau selalu tercari-cari agama yang benar-benar diterima oleh Allah dan membawa keamanan kepada manusia sejagat. Meskipun begitu, Sayid A. A Razwy menegaskan Khadijah tidak pernah menyembah berhala seperti mana Waraqah. Khadijah juga sering pergi menemui Waraqah bagi bertanyakan permasalahan dalam agama dan juga kebesaran dan keesaan Allah. Selain itu, beliau juga gemar mendengar cerita sepupunya itu mengenai kisah-kisah nabi dan agama.

---

[287] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 22.

[288] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meşir: Maktabah Miṣr, 1965), 18.

Bukti Khadijah seorang yang berpengetahuan turut dikemukakan oleh Sayid A. A Razwy. Menurutnya, Khadijah merupakan seorang yang rajin mencari ilmu pengetahuan. Masa lapangnya dipenuhi dengan mendengar cerita-cerita dan penerangan Waraqah tentang Allah dan juga agama Islam. Beliau amat mengagumi keindahan agama Islam dan kedatangan nabi terakhir yang diceritakan kepadanya. Beliau juga sentiasa menanti-nanti kedatangan nabi terakhir itu dan agama Islam yang bakal mengubah landskap kehidupan kepada masyarakat ke arah yang lebih baik.

Dalam perniagaan, tindak tanduk Khadijah menunjukkan beliau seorang yang berpendidikan. Sebagai contoh, menurut 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar,[289] Khadijah sentiasa memohon supaya Allah memberkati perniagaan yang dijalankan semasa bertawaf di Baitullah. Selain itu, beliau juga selalu bersedekah dengan menyembelih korban dan mengedarkannya kepada orang fakir. Dengan melakukan amalan-amalan tersebut, beliau merasakan dirinya hampir dengan Tuhan Kaabah seperti mana yang diceritakan oleh Waraqah kepadanya.

Bukti lain yang menunjukkan Khadijah mempunyai pendidikan yang tinggi turut diketengahkan oleh H.M.H. al-Hamid al-Husaini[290]. Menurutnya, sebelum Khadijah berkahwin dengan Nabi Muhammad, beliau merupakan seorang pedagang atau usahawan yang berjaya serta mempunyai harta yang melimpah ruah. Namun begitu, setelah menerima Islam sebagai pegangan agama, beliau faham bahawa harta yang dimiliki bukanlah milik penuhnya tetapi hak mutlak Allah. Kefahaman tersebut diperoleh daripada pengetahuan yang ditimba daripada Waraqah.

---

[289] *Ibid.*
[290] H.M.H. al-Hamid al-Husaini, *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi* (Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000), 316.

Harta tersebut merupakan amanah untuk diuruskan sebaiknya dan digunakan dengan manfaat. Oleh sebab itu, beliau telah menggunakan seluruh hartanya untuk digunakan dalam pembangunan Islam mahupun disedekahkan kepada golongan yang memerlukan. Pengorbanan tersebut hanya dapat dilakukan oleh mereka yang benar-benar faham dan yakin dengan ajaran Islam.

Berdasarkan pengetahuan yang dimiliki, Khadijah memilih untuk menjalankan perniagaannya secara jujur dan amanah berbanding dengan peniaga-peniaga lain. Kebanyakan peniaga-peniaga pada zaman Khadijah lebih suka mengamalkan riba, tipu muslihat dan penindasan dalam urusan jual beli. Oleh sebab itu itu, beliau bersetuju mengambil Nabi Muhammad menjadi rakan dagangannya setelah mendengar keluhuran akhlak dan keperibadian baginda seperti yang disebut dalam 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar[291] dan Sayid A. A Razwy[292]. Kesan daripada itu, perniagaan Khadijah memperoleh keuntungan yang banyak dan terus maju.

Berdasarkan keterangan-keterangan di atas jelas menunjukkan bahawa Khadijah seorang yang berpendidikan meskipun diperoleh secara tidak formal. Pengetahuan yang diperolehnya membuatkan beliau berbeza daripada masyarakat Arab yang lain dari pelbagai sudut termasuk tindakan, cara berfikir dan lain-lain. Hal ini membolehkan Khadijah mencapai kejayaan dalam hidupnya termasuk dalam juga dalam bidang perniagaan.

---

[291] 'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar, *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allāh Walladhīna Ma'ahu (Khadījah Bint Khuwaylid)* (Meṣir: Maktabah Miṣr, 1965), 38.

[292] Sayid A. A Razwy, *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life* (New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990), 35.

Kesimpulannya, terdapat 13 faktor yang dikenal pasti mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah. Faktor-faktor tersebut merangkumi ciri-ciri pemilik, amalan pengurusan perniagaan, pengalaman lepas, budaya masyarakat sekeliling, penglibatan dan sokongan pemerintah dan keluarga terdekat dan juga sumber kewangan. Selain itu, saiz, usia dan pemilikan perusahaan, sumber manusia, amalan nilai-nilai agama dan pendidikan turut menjadi faktor penyumbang yang penting.

Selain itu, faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah wajar diambil perhatian oleh usahawan masa kini. Faktor-faktor tersebut bukan hanya merangkumi pembangunan usahawan dari sudut kebendaan, malahan juga kerohanian seperti yang dibincangkan oleh Abdul Sami' al-Misri[293]. Usahawan yang berjaya menggabungkan elemen kebendaan bukan hanya berjaya dalam bidang yang diceburi di dunia, malahan juga kejayaan di akhirat. Ringkasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan Khadijah dapat dilihat dalam jadual di bawah:

Jadual 3.2. Senarai Faktor Kejayaan Perniagaan Khadijah

Bilangan	Faktor-faktor Kejayaan Perniagaan Khadijah
1.	Ciri-ciri pemilik:
2.	Amalan pengurusan perniagaan.
3.	Pengalaman lepas.
4.	Budaya masyarakat sekitar.
5.	Penglibatan dan sokongan pemerintah.
6.	Penglibatan dan sokongan keluarga terdekat.
7.	Sumber kewangan.
8.	Sumber manusia.
9.	Amalan nilai-nilai agama.
10.	Saiz perusahaan.
11.	Usia perusahaan.
12.	Pemilikan perusahaan.
13.	Pendidikan.

[293] Abdul Sami' al-Misri, *Perniagaan Dalam Islam*, terj. Ahmad Hasbullah (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1993), xvii.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

3.4 Faktor Kejayaan Khadijah: Kajian Pada Masa Kini

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah yang dibincangkan sebelumnya, bahagian ini pula akan melihat sejauh mana faktor-faktor tersebut turut menjadi faktor penting yang mempengaruhi prestasi usahawan masa kini. Dalam bahagian ini juga, kajian-kajian terkini mengenai faktor yang diketengahkan akan dibincangkan satu persatu seperti yang berikut:

3.4.1 Ciri-ciri Pemilik

Ciri-ciri pemilik menurut Visser et al.,[294] Gadenne,[295] Zafir dan Fazilah[296] dan Littunen dan Storhammar[297] merujuk kepada nilai-nilai keusahawanan yang dimiliki oleh pengurus atau pemilik perusahaan. Terdapat banyak kajian lepas (Kotey dan Meredith,[298] Hankinson,[299] Rahman,[300] Frese et al.,[301] Wijewardena et al.,[302] McClelland,[303] Othman Aman dan Md. Nor,[304] Moha Asri,[305] Benzing et al.,[306] Rose et al.,[307] dan Sebora et al.[308]) mendapati wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara ciri-ciri pemilik dengan prestasi.

---

[294] D. J. Visser, T. J. De Coning,. dan E. v. d. M. Smith, "The Relationship Between the Characteristics of the Transformational Leader and the Entrepreneur in South African SMEs," *South African Journal of Business Management* 36, no. 3 (2005), 51-63.
[295] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 56.
[296] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun (2007), *Menjadi Usahawan,* Batu Caves (Selangor: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd, 2007), 7.
[297] H. Littunen dan E. Storhammer, "The Indicators of Locus of Control in the Small Business Context", *Journal of Enterprising Culture* 8, no. 4 (2000), 343- 60.
[298] B. Kotey, dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc", *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37- 64.
[299] A. Hakinson, "The Key Factors in the Profiles of Small Firm Owner-Manager That Influence Business Performance: The South Coast Small Firms Survey, 1977- 2000", *Industrial and Commercial Training* 32, no. 3 (2000), 94- 8.
[300] Shams- Ur. Rahman, "Total Management Practice and Business Outcome: Evidence from Small and Medium Enterprises in Western Australia", *Total Quality Management* 12, no. 2 (2001), 201- 10.
[301] M. Frese, A. Brantjes dan R. Hoorn, "Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment," *Journal of Development Entrepreneurship* 7, no. 3 (2002), 259- 82.
[302] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-61.
[303] D. C. McClelland, "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219- 33.
[304] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44- 64.
[305] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120-30.
[306] C. Benzing, H. M. Chu dan O. Kara, "Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors and Problems," *Journal of Small Business Management* 47, no. 1 (2009), 58- 91.
[307] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3 (2006).
[308] T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Selain itu, ciri-ciri pemilik juga turut menjadi faktor paling kritikal yang mempengaruhi prestasi seperti yang dibincangkan oleh Gadenne.[309]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Menurut Zafir dan Fazilah,[310] usahawan yang berjaya perlu mempunyai ciri-ciri tertentu termasuk berdikari, yakin diri, kreatif dan inovatif, mencari maklum balas, desakan supaya berjaya, bekerja secara berpasukan, berorientasikan peluang, boleh dipercayai dan jujur, kemampuan fizikal yang memuaskan, tabah menghadapi kesamaran dan kegagalan dan mengambil risiko yang sederhana. Ciri-ciri tersebut perlu ada bagi setiap usahawan yang ingin berjaya atau menambah baik prestasi sedia ada.

Selain itu, keperluan ciri-ciri pemilik sebagai faktor penting yang mempengaruhi prestasi dapat dilihat dalam kajian Othman Aman dan Md. Nor[311] yang melibatkan 60 responden yang terdiri dari usahawan pembuatan makanan. Borang soal selidik berstruktur diguna pakai bertujuan melihat faktor-faktor kejayaan yang dibahagikan kepada dua bahagian iaitu dalaman dan luaran. Faktor dalaman mewakili tiga faktor iaitu kualiti usahawan, harga, penghantaran dan perkhidmatan serta sumber manusia. Manakala bantuan kerajaan dalam latihan dan perkhidmatan lanjutan, persekitaran luaran, galakan pasaran oleh kerajaan, pasaran yang boleh dicapai dan jaringan pula mewakili faktor luaran.

Selanjutnya, analisis deskriptif digunakan untuk mendapatkan maklumat umum responden manakala korelasi dan regresi untuk menganalisis faktor. Bagi faktor dalaman

---

[309] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 56.

[310] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, *Menjadi Usahawan* (Selangor: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd, 2007), 7.

[311] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44- 64.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

dan luaran, masing-masing diwakili kualiti usahawan dan polisi kerajaan sebagai faktor terpenting. Namun begitu, kualiti usahawan menjadi faktor paling penting dan mempunyai pengaruh terbesar terhadap prestasi berbanding polisi kerajaan.

Di samping itu, kewujudan hubungan di antara ciri-ciri pemilik bukan hanya dibincangkan secara teori, bahkan turut dibuktikan dengan hasil kajian empirikal. Sebagai contoh, Kader, Mohamad dan Ibrahim[312] dilihat membincangkan aspek ini secara teori. Menurutnya, ciri-ciri usahawan itu penting dalam mencapai kejayaan dalam apa jua perusahaan yang dijalankan oleh usahawan. Tambahnya lagi, ciri-ciri usahawan dikategorikan sebagai faktor dalaman yang membolehkan usahawan mencapai apa yang disasarkan. Ciri-ciri tersebut termasuklah berinovasi, rajin,berkeyakinan tinggi dan berdikari.

Dalam hal ini, Casson[313] juga turut membincangkan perkara yang sama dengan mengetengahkan optimis sebagai salah satu ciri pemilik yang berjaya. Hurai Casson, sekiranya seseorang usahawan yakin dapat mewujudkan satu suasana yang optimistik dalam organisasi, ia akan menggalakkan pekerja untuk mencapai tahap pencapaian yang lebih tinggi dan seterusnya membolehkan organisasi berkembang dengan lebih pesat.

Secara empirikal pula, Wijewardena, Nanayakkara dan De Zoysa[314] membina satu model konseptual pada awal proses kajian. Model tersebut bertujuan untuk menerangkan hubungan di antara mentaliti pemilik perniagaan dengan prestasi kewangan di semua

[312] R. A. Kader, R. M. Mohamad dan C. A. Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.
[313] M. Casson, "Entrepreneurship and Theory of the Firm," *Journal of Economics Behavior & Organization* 58, no. 2 (2005), 327-58.
[314] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-161.

peringkat perkembangan dalam perniagaan. Hasil kajian tersebut mendapati wujudnya hubungan yang kuat di antara mentaliti pengurus atau pemilik perniagaan dengan prestasi kewangan. Apabila seseorang usahawan itu mempunyai pemikiran keusahawanan, prestasi kewangannya meningkat tidak kira di peringkat awal atau kemerosotan perniagaannya. Walau bagaimanapun, keadaan tersebut tidak dapat dilihat dengan jelas di peringkat pertumbuhan dan kematangan sesebuah perniagaan.

Kepentingan ciri-ciri pemilik terhadap prestasi dapat dilihat dalam Frese, Brantjes dan Hoorn[315] yang dijelaskan secara empirik. Kajian tersebut melibatkan 87 pemilik perusahaan kecil di Namibia. Dengan menggunakan empat ciri-ciri usahawan sebagai pemboleh ubah iaitu autonomi, inovatif, berdaya saing dan mengambil risiko, ujian korelasi telah dijalankan. Dari situ, kajian menyimpulkan wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara kesemua ciri-ciri yang diguna pakai dengan kejayaan perniagaan.

Hal yang sama turut dikesan dalam kajian Kotey dan Meredith[316]. Kajian yang bertujuan melihat hubungan ciri-ciri pemilik dengan prestasi perniagaan ini melibatkan 224 pemilik perusahaan kecil dalam pembuatan perabot di New South Wales, Australia. Sebanyak 22 ciri-ciri keusahawanan diketengahkan termasuk pencapaian, kebebasan, keinginan yang kuat untuk mencapai sesuatu, agresif, keseimbangan, kuasa, kreativiti, mempunyai daya tahan, pengiktirafan sosial, mempunyai belas kasihan, kesetiaan, kepercayaan, kepakaran, daya saing, mengambil risiko, kasih-sayang, bertanggungjawab, pembangunan diri, inovasi, jujur, bekerja keras, dan optimis.

---

[315] M. Frese, A. Brantjes dan R. Hoorn, "Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment," *Journal of Development Entrepreneurship* 7, no. 3 (2002), 259- 82.

[316] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

Seterusnya, tahap kepuasan prestasi firma yang dicapai telah dijadikan variabel bagi mewakili prestasi bukan kewangan serta dianalisis dengan analisis multivariat. Dapatan kajian ini menunjukkan wujud hubungan positif yang signifikan antara kesemua ciri-ciri tersebut dengan prestasi perniagaan yang diusahakan. Hasil kajian ini dilihat selari dengan dapatan McClelland[317] yang membuktikan ciri-ciri usahawan menjadi faktor penting yang menentukan kejayaan dalam bidang keusahawanan yang diceburi.

Kajian McClelland[318] melibatkan 12 orang usahawan yang mempunyai pencapaian sederhana dan 12 orang berpencapaian tinggi. Sampel tersebut dipilih dari tiga buah negara membangun iaitu India, Malawi dan Ecuador. Maklumat-maklumat yang diperoleh dikumpulkan dan dibuat perbezaan berdasarkan 10 ciri-ciri usahawan yang diketengahkan. Ciri-ciri tersebut termasuk inisiatif diri, dapat melihat dan merebut peluang, kecekalan, mencari maklumat, menitikberatkan mutu kerja yang tinggi, membuat perancangan yang sistematik, menyelesaikan masalah secara kreatif, keyakinan diri, ketegasan dan meyakinkan orang lain.

Dapatan kajian tersebut menunjukkan bahawa usahawan yang mempunyai tahap kejayaan yang tinggi mempunyai ciri-ciri usahawan yang jelas dan jitu. Ciri-ciri tersebut termasuk tegas, berinisiatif, berorientasikan pencapaian dan berkomitmen tinggi. Walau bagaimanapun, ciri-ciri seperti keyakinan diri, ketabahan, kepakaran dan kemahiran memujuk menjadi ciri-ciri yang tidak penting bagi usahawan yang berjaya.

[317] D. C. McClelland, "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219- 33.
[318] *Ibid.*

Dalam kajian lain, Moha Asri[319] cuba melihat hubungan penggunaan masa dengan prestasi yang melibatkan 102 usahawan kecil di Kuala Lumpur. Petunjuk prestasi seperti pertambahan keuntungan, modal berbayar dan bilangan pekerja dijadikan pemboleh ubah bersandar dan dianalisis secara silang. Dapatan menunjukkan usahawan bekerja selama 1 ke 3 jam sehari secara purata bagi menguruskan perniagaan. Berdasarkan prestasi keuntungan, 75% usahawan yang berjaya memperuntukkan 10 hingga 12 jam untuk perniagaan. Bagi usahawan yang menunjukkan pertambahan modal pula, 83.3% daripada jumlah keseluruhan menggunakan 4 hingga 6 jam manakala 13 hingga 15 jam bagi usahawan yang bertambah jumlah pekerjanya. Jadi, semakin banyak masa yang dihabiskan untuk perniagaan, semakin tinggi prestasi yang dicapai.

Selain itu, kajian Benzing, Chu dan Kara[320] juga selari dengan dapatan sebelumnya. Kajian yang menggunakan kaedah soal selidik itu bertujuan untuk menentukan motivasi bagi pemilikan perniagaan, faktor yang mempengaruhi kejayaan dan juga masalah yang dihadapi oleh usahawan. Kajian tersebut melibatkan 139 usahawan di Ankara, Turki dan dianalisis menggunakan analisis faktor.

Kajian tersebut mendapati bahawa, motivasi pemilik perniagaan kecil dan sederhana lebih dipengaruhi oleh pendapatan berbanding ganjaran-ganjaran yang lain. Menyentuh mengenai faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan, reputasi seseorang usahawan seperti kejujuran dan keramahan menjadi faktor terpenting. Kemahiran bersosial dan perkhidmatan yang baik kepada pelanggan juga dikatakan sebagai faktor kritikal kejayaan. Sementara itu, kekeliruan mengenai struktur cukai menjadi masalah yang paling

[319] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120- 30.
[320] C. Benzing, H. M. Chu dan O. Kara, "Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors and Problems," *Journal of Small Business Management* 47, no. 1 (2009), 58-91.

besar dan masalah lain termasuk pekerja yang sukar dipercayai, kesukaran untuk mengekalkan rekod yang baik dan juga kelembapan ekonomi.

Dalam kajian yang lain, Rose, Kumar dan Yen[321] turut mendapati bahawa ciri-ciri usahawan menjadi salah satu faktor penting yang menyumbangkan perkembangan perniagaan. Faktor lain seperti operasi, kewangan, pemasaran dan sumber manusia turut menyumbang kepada pemboleh ubah bersandar tersebut. Walau bagaimanapun, faktor seperti modal insan, sokongan rangkaian sosial dan program sokongan kerajaan tidak menunjukkan hubungan yang signifikan bagi perkembangan perniagaan.

Dapatan kajian tersebut diperoleh berdasarkan soalan kaji selidik yang diedarkan kepada 352 buah syarikat perniagaan yang berjaya menerima pengiktirafan dari Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sederhana, Malaysia. Syarikat-syarikat tersebut dinilai dari dua sudut utama iaitu pengurusan dan prestasi kewangan. Walau bagaimanapun, hanya 100 buah syarikat yang memberi tindak balas positif dengan memulangkan semula soalan kaji selidik yang diberikan dan dianalisis dengan menggunakan kaedah Analisis Regresi Logistik.

Dalam kajian yang dijalankan oleh Sebora, Lee dan Sukasame,[322] soalan kaji selidik telah diedarkan kepada 1794 orang usahawan e-dagang yang berdaftar dengan Jabatan Pembangunan Perniagaan, Kementerian Perdagangan, Thailand. Kaedah Analisis Korelasi Bivariat digunakan untuk melihat hubungan di antara set keseluruhan pemboleh ubah yang dikaji. Hasil kajian tersebut juga menunjukkan bahawa ciri-ciri usahawan

[321] R. C. Rose et al., "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3 (2006).
[322] T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.

seperti berorientasikan pencapaian menjadi faktor yang menyumbang kepada kejayaan dalam e-dagang.

Meskipun majoriti kajian empirikal membuktikan hubungan positif yang signifikan, namun terdapat juga kajian yang mendapat hasil bertentangan dari hasil yang kebiasaan seperti kajian Nor Aini dan Mohd. Ali[323]. Mereka pada awalnya mendapati sikap dan persepsi memainkan peranan penting dalam mempengaruhi prestasi sesuatu perusahaan yang diceburi oleh para pengusaha. Sikap dan persepsi yang dimiliki oleh seorang usahawan dikatakan antara faktor penting dalam menentukan kejayaan mereka. Maklumat ini diperoleh hasil tinjauan terhadap kajian lepas yang pernah dilaksanakan.

Dengan menggunakan Skala Likert berskala 1-5 (sangat tidak setuju-sangat setuju), 300 usahawan yang terlibat dalam industri makanan halal di Semenanjung Malaysia dipilih untuk ditemu bual. Hasilnya, hubungan yang tidak jelas antara sikap dan persepsi positif dengan nilai jualan dapat dikesan. Dalam erti kata yang lain, semua pengusaha menunjukkan sikap dan persepsi yang positif tanpa mengira jumlah nilai jualan.

Di samping itu, apabila kedua angkubah tersebut dikaitkan dengan tahap pendidikan pengusaha, hasil yang sama seperti sebelumnya diperoleh. Secara teori, individu yang berpendidikan tinggi lebih berdedikasi berbanding mereka yang mempunyai tahap pendidikan yang rendah. Tetapi, kajian mendapati sikap dan persepsi positif ditunjukkan oleh kesemua pengusaha pada semua tahap pendidikan. Kesimpulan daripada kajian yang dijalankan, tiada hubungan secara signifikan di antara faktor sikap dan persepsi

[323] Nor Aini Idris dan Mohd. Ali Mohd. Noor, "Usahawan Industri Makanan Halal: Satu Analisis Persepsi dan Sikap" (Kertas Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 15 Oktober 2008), 1-14.

positif. Kesemua pengusaha makanan halal memiliki sikap dan persepsi yang positif. Di samping itu, nilai jualan adalah bergantung pada saiz syarikat dan saiz pasaran.

Nor Aini dan Mohd. Ali kemudiannya menyimpulkan, penemuan tersebut mungkin menggambarkan wujud ciri-ciri bias. Hal ini berlaku kerana pengusaha yang ditemu bual mungkin tidak jujur dalam memberi jawapan kepada soalan yang berbentuk skala. Pada kebiasaannya seorang individu itu cuba menunjukkan ciri-ciri yang terbaik bagi dirinya. Perkara sebegini boleh berlaku memandangkan setakat ini tidak ada kaedah lain yang lebih tepat untuk mengukur sikap dan persepsi seseorang individu.

Meskipun begitu, dapatan seperti yang diperoleh Nor Aini dan Mohd. Ali adalah terpencil. Ciri-ciri usahawan bukan sahaja menyumbang kepada perkembangan dan kemajuan dalam perniagaan yang dijalankan oleh Khadijah, bahkan turut mempunyai hubungan yang positif terhadap prestasi perusahaan masa kini. Oleh yang demikian, ciri-ciri keusahawanan perlu ada pada setiap usahawan yang ingin berjaya dalam bidang yang diceburi.

3.4.2 Amalan Pengurusan

Bagi memastikan keberlangsungan sesebuah perusahaan, aspek pengurusan perlu diberi perhatian yang teliti. Menurut Gadenne,[324] Zinger et al.[325] dan Acar[326], perusahaan yang ditadbir urus dengan baik bukan hanya memberi kesan positif terhadap perkembangan perusahaan, bahkan membolehkan organisasi atau firma mencapai prestasi yang lebih baik

[324] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.
[325] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[326] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.

dari masa ke masa. Sekiranya aspek pengurusan adalah lemah, hal tersebut turut memberi kesan yang negatif terhadap prestasi.[327]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Menurut laporan yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia[328], kebanyakan daripada usahawan industri kecil gagal dalam perusahaan yang dijalankan disebabkan oleh kelemahan dalam aspek pengurusan. Di antara aspek-aspek yang dikenal pasti termasuklah kelemahan pengurusan kewangan dan rekod perniagaan, tidak mempunyai perancangan perniagaan serta tidak menggunakan strategi yang khusus untuk aktiviti pemasaran.

Kelemahan dalam mengurus aspek-aspek tersebut dilihat memberi kesan yang negatif ke atas prestasi perusahaan yang dijalankan. Oleh yang demikian, aspek-aspek pengurusan termasuk pengurusan pemasaran, kewangan dan juga operasi perlu dititikberatkan bagi membantu usahawan meningkatkan pencapaian prestasi. Aspek-aspek pengurusan tersebut adalah sama dengan apa yang dibincangkan oleh Kotey dan Meredith[329] dalam kajian yang dijalankan.

Sejajar dengan itu, O'Dwyer et al.[330] turut menegaskan bahawa aspek pemasaran adalah penting serta mempunyai pengaruh yang besar terhadap prestasi usahawan yang terlibat dalam industri kecil dan sederhana. Menurut mereka, usahawan yang mempunyai kaedah pemasaran yang inovatif mampu mencapai prestasi yang lebih baik. Meskipun begitu, kajian ini tidak menjalankan kajian empirikal bagi membuktikan wujudnya hubungan di antara pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar tersebut.

---

[327] H. Littunen dan E. Storhammer, "The Indicators of Locus of Control in the Small Business Context," *Journal of Enterprising Culture* 8, no. 4 (2000), 343-60.

[328] Bank Negara Malaysia, "Pembiayaan Mikro", laman sesawang Bank Negara Malaysia, dicapai 1 Mac 2012, http://www.bnm.gov.my/documents/sme/FAQ_on_Pembiayaan_Mikro_BM.pdf

[329] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

[330] M. O'Dwyer, A. Gilmore dan D. Carson, "Innovative Marketing in SMEs," *European Journal of Marketing* 43. no. ½ (2009), 46-61.

Secara empirik pula, Zinger et al. [331] membuktikan bahawa pengurusan pemasaran menjadi pemangkin utama prestasi. Justeru, hal-hal yang berkaitan dengan pembangunan produk, pengiklanan mahupun promosi wajar diberi penekanan kerana elemen-elemen tersebut menjadi asas kepada pengurusan pemasaran. Kajian yang bertujuan melihat kemampuan aspek pengurusan terhadap prestasi ini melibatkan 145 pemilik atau pengurus firma kecil di Kanada. Selain itu, prestasi diukur berasaskan analisis Korelasi Pearson, faktor analisis dan regresi.

Selain itu, dengan menggunakan analisis regresi, Orser et al.[332] mendapati perniagaan yang dirancang dengan baik mempunyai hubungan yang kuat terhadap prestasi sesebuah firma. Kajian tersebut melibatkan 1004 responden yang merupakan terlibat dalam perusahaan kecil dan sederhana di Kanada. Sementara itu, perubahan hasil kasar tahunan dari tahun 1994 sehingga 1995 diguna pakai bagi mengukur prestasi.

Meskipun perancangan perniagaan mampu meningkatkan prestasi, majoriti pemilik perusahaan tidak mempunyai perancangan perniagaan yang formal. Pada umumnya, mereka menjalankan perniagaan tanpa perancangan yang terperinci. Keadaan tersebut berlaku disebabkan oleh beberapa faktor seperti saiz perniagaan, masalah permintaan, sumber kewangan yang terhad dan juga kekurangan kemahiran dalam pengurusan kewangan.

[331] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[332] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.

Selain itu, dapatan Acar[333] juga mendapati bahawa amalan pengurusan yang baik mempengaruhi prestasi perusahaan. Dalam kajian ini, aspek pengurusan yang dikaji ialah pengeluaran, pemasaran, kecekapan pengurusan dan juga strategi perniagaan. Sementara itu, saiz perniagaan yang diukur berdasarkan bilangan pekerja dan juga hasil jualan dalam tempoh tiga tahun iaitu bermula dari tahun 1985 sehingga 1987 digunakan bagi mengukur prestasi.

Hasil kajian mendapati amalan perakaunan yang baik, kecekapan dalam menggunakan teknologi serta amalan pengurusan yang cekap mempunyai hubungan yang positif dengan saiz firma. Dapatan tersebut diperoleh melalui analisis regresi yang dilakukan terhadap maklumat yang diperoleh daripada 132 pengurus dalam perusahaan kecil dan sederhana di Ankara, Turki. Di samping itu, kajian ini juga mendapati peningkatan hasil jualan yang lebih tinggi dimiliki oleh perniagaan yang mempunyai kemahiran pengurusan kewangan atau tunai lebih baik.

Moha Asri[334] pula dalam kajiannya mendapati usahawan yang memberi tumpuan kepada pengurusan yang merangkumi aspek pengeluaran, pemasaran dan kewangan menunjukkan pencapaian prestasi yang lebih baik dalam kesemua petunjuk prestasi. Dapatan yang dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif juga menunjukkan juga menunjukkan prestasi juga bergantung pada bilangan aspek pengurusan yang diberi keutamaan dan kombinasi pengurusan yang diamalkan. Selain itu, dapatan juga menunjukkan usahawan yang mengamalkan ketiga-ketiga kombinasi pengurusan iaitu

[333] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no. 4 (1993), 86-92.
[334] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120-30.

pengeluaran, pemasaran dan kewangan menunjukkan prestasi yang lebih baik berbanding dengan usahawan yang tidak mengamalkan ketiga-tiganya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Bagi mendapatkan hasil sedemikian, kajian ini menggunakan pengurusan pemasaran, perakaunan, pengeluaran dan pentadbiran sebagai pemboleh ubah tidak bersandar. Kemudian, kadar keuntungan, pertumbuhan modal dan juga pertambahan pekerja dijadikan pengukur bagi mengukur prestasi sesebuah firma. Dalam kajian tersebut, hanya 102 usahawan dalam sektor perusahaan kecil di Kuala Lumpur terlibat dalam kajian ini.

Dalam kajian yang lain, Yusuf[335] menyenaraikan sembilan faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kecil di negara Pasifik Selatan iaitu Papua New Guinea dan Vanuatu, Barat Samoa, kepulauan Marshall dan Fiji. Kesemua maklumat yang diperoleh daripada 220 responden dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif berdasarkan nilai skor min. Nilai skor min digunakan bagi menerangkan kepentingan setiap faktor yang disenaraikan. Hasil kajian mendapati pengurusan yang melibatkan penyediaan perancangan perniagaan yang baik, mengurus sumber-sumber secara efektif dan menyediakan rekod serta kawalan kewangan secara tepat merupakan elemen yang paling mempengaruhi prestasi perniagaan. Meskipun begitu, pengurusan pemasaran menjadi faktor paling kurang penting kepada usahawan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[335] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.

Meskipun kebanyakan dapatan kajian menunjukkan hubungan yang positif di antara amalan pengurusan dengan prestasi, dapatan Raduan et al.[336] dilihat bertentangan dengan dapatan sebelumnya. Dalam kajian yang dijalankan, hasil kajian menunjukkan tiada hubungan yang wujud di antara pertumbuhan perniagaan dengan pengurusan kewangan seperti simpanan kira-kira, kawalan kewangan, perancangan perbelanjaan dan pengurusan aliran tunai.

Hasil kajian tersebut dilihat bertentangan dengan Acar,[337] Yusuf[338] dan Zinger et al. [339] yang mendapati wujudnya hubungan yang positif di antara kedua-duanya. Keadaan tersebut berlaku disebabkan kebanyakan usahawan yang terlibat dalam kajian menggunakan kepakaran pihak lain dalam hal berkaitan dengan pengurusan kewangan. Mereka terpaksa menggunakan kepakaran pihak lain disebabkan kekurangan pengetahuan dalam mengendalikan hal-hal tersebut.

Walau bagaimanapun, kajian mendapati wujudnya hubungan yang signifikan di antara pengurusan pemasaran, pengurusan sumber manusia dan operasi dengan pertumbuhan perniagaan. Hasil kajian tersebut diperoleh daripada analisis Korelasi Spearman ke atas maklumat yang diperoleh daripada 100 usahawan dalam perusahaan kecil dan sederhana yang menerima anugerah Enterprise-50 (E-50) bagi tahun 1997 sehingga 2003.[340]

---

[336] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

[337] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no. 4 (1993), 86-92.

[338] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.

[339] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.

[340] Anugerah E-50 merupakan anugerah tahunan yang dianjurkan oleh SMIDEC bagi mengiktiraf syarikat tempatan yang berjaya berdasarkan prestasi yang dicapai. Penilaian dilakukan berdasarkan dua aspek utama iaitu petunjuk kualitatif dan kuantitatif. Petunjuk kualitatif termasuk pandangan pengurusan, orientasi global, kewujudan dalam pasaran serta produk tempatan yang dikeluarkan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Dalam kajian ini, aspek pengurusan melibatkan aspek operasi, kewangan, pemasaran dan sumber manusia manakala pertumbuhan jualan tahunan dari tahun 2002 sehingga 2004 menjadi pengukur prestasi. Hasil kajian tersebut didapati selari dengan dapatan kajian yang dijalankan oleh Keh et al.[341] terhadap usahawan industri kecil dan sederhana di Singapura.

Oleh itu, amalan pengurusan dilihat turut menjadi faktor penting yang menyumbang kepada peningkatan prestasi bagi sesebuah perusahaan. Sejajar dengan itu, kajian ini juga cuba melihat sejauh mana amalan pengurusan yang diamalkan dapat mempengaruhi prestasi usahawan wanita yang dikaji.

3.4.3 Pengalaman Lepas

Usahawan yang mempunyai pengalaman lepas sebelum mengendalikan perusahaan sedia ada berkemampuan mencapai prestasi yang lebih baik seperti yang dinyatakan oleh Brush dan Hisrich[342] dan Coulter[343]. Kajian secara empirik juga membuktikan wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara pengalaman lepas dan juga prestasi (Syed Wajahat Hussain Naqvi,[344] Muhammad Amjad Saleem,[345] Harada,[346] Raduan, Kumar dan Lim,[347] Coulter,[348] Alowaihan[349] dan Nor Ghani et al.[350]). Menurut Lussiers dan Pfeifer[351],

---

Manakala petunjuk kuantitatif pula merujuk kepada prestasi kewangan syarikat dan juga pelaburan yang disalurkan bagi tujuan penyelidikan dan pembangunan.

[341] H. T. Keh, T. T. M. Nguyen dan H. P. Ng, "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs," *Journal of Business Venturing* 22, no. 4 (2007) 592-611.

[342] C. G. Brush dan R. D. Hisrich, "Antecedent Influences on Female Owned Business," *Journal of Managerial Psychology* 6, no. 2 (1991) 9-16.

[343] M. Coulter, *Entrepreneurship in Action* (New Jersey: Prentice Hall, 2003), 209.

[344] Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.

[345] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 9.

[346] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.

[347] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

usahawan yang berpengalaman luas berkebolehan untuk menangani pelbagai masalah yang timbul dengan baik.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Pengalaman lepas juga dibuktikan sebagai faktor penting dan kritikal melalui kajian Syed Wajahat Hussain Naqvi[352]. Kajian tersebut bertujuan mengenal pasti faktor kejayaan dan kegagalan yang kritikal dalam industri kecil dan sederhana di Bahawalpur, Pakistan. Seramai 600 usahawan berdaftar terlibat dalam kajian ini. Tiga faktor kejayaan dikenal pasti menjadi faktor kritikal iaitu pengalaman lepas, khidmat pelanggan dan mengetahui keadaan perniagaan. Manakala faktor seperti kekurangan akses modal kewangan, struktur kerajaan yang tidak sesuai, infrastruktur yang teruk dan rasuah dikira sebagai faktor kegagalan paling kritikal.

Dapatan kajian tersebut adalah sama dengan dapatan Muhammad Amjad Saleem[353] yang dilakukan juga terhadap usahawan di Pakistan. Namun begitu, kajian ini hanya melibatkan 60 responden sahaja berbanding kajian sebelumnya. Hasil kajian turut mendapati hubungan positif yang signifikan wujud di antara pengalaman lepas dengan prestasi. Di samping itu, dapatan juga menunjukkan usahawan yang berpengalaman berkebolehan mencapai jumlah jualan serta kadar keuntungan yang lebih tinggi. Maklumat-maklumat responden diperoleh melalui borang kaji selidik yang diedarkan dan dianalisis dengan menggunakan Model Linear Umum.

---

[348] M. Coulter, *Entrepreneurship in Action* (New Jersey: Prentice Hall, 2003), 209

[349] A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, no. 4 (2004), 69-82.

[350] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.

[351] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.

[352] Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.

[353] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 9.

Seterusnya, kajian empirikal Harada[354] turut membuktikan hal yang sama. Penyelidikan yang dijalankan di Jepun ini melibatkan sebanyak 5911 pemilik firma. Hasil kajian turut membuktikan hubungan yang positif terhadap dua pemboleh ubah iaitu prestasi dan pengalaman. Kajian Harada ini membuktikan bahawa pemilik firma yang mempunyai pengalaman sebelum memulakan perniagaan mencapai prestasi yang lebih baik berbanding yang tiada.

Di Malaysia, kajian seumpama itu turut dijalankan oleh Raduan et al.[355] yang melibatkan 100 usahawan. Dalam kajian tersebut, pertumbuhan jualan tahunan digunakan bagi mewakili pemboleh ubah prestasi. Berdasarkan analisis Korelasi Spearman, dapatan kajian didapati serupa dengan dapatan sedia ada iaitu pengalaman lepas seseorang usahawan mempengaruhi prestasi usahawan di Malaysia. Selain pengalaman lepas, beberapa faktor turut mempunyai hubungan yang positif terhadap prestasi termasuk tahap pendidikan dan juga sama ada ibu bapa mempunyai perniagaan atau sebaliknya.

Dengan menggunakan analisis ujian Khi kuasa dua dan regresi, Alowaihan[356] juga mendapati wujud hubungan positif yang signifikan di antara pengalaman lepas dengan pemboleh ubah yang mewakili prestasi iaitu pendapatan firma. Kajian yang melibatkan 560 pengusaha firma di Kuwait menyimpulkan bahawa pengalaman membolehkan prestasi usahawan lelaki lebih baik daripada wanita.

---

[354] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.

[355] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

[356] A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, no. 4 (2004), 69-82.

Selain itu, seramai 175 usahawan yang menerima pembiayaan melalui dana zakat di Selangor dan Wilayah Persekutuan terlibat dalam kajian yang dijalankan oleh Nor Ghani et al.[357]. Kajian ini menggunakan pemboleh ubah dikotomi (1: berjaya, 0: gagal) bagi mewakili pemboleh ubah bersandar manakala kejayaan dan kegagalan diukur berdasarkan peningkatan pendapatan bulanan. Dengan menggunakan regresi logit, dapatan menunjukkan pengalaman mempunyai hubungan yang positif serta signifikan dengan kejayaan perniagaan.

Berdasarkan keterangan tersebut, pengalaman lepas yang dimiliki oleh usahawan turut menjadi faktor penting kepada usahawan masa kini. Pengalaman yang diperoleh bukan sahaja dapat menambahbaikkan pengurusan perusahaan, bahkan juga meningkatkan prestasi sedia ada. Usahawan yang memiliki pengalaman yang luas dan banyak juga dilihat lebih berjaya dan maju berbanding dengan yang sebaliknya.

3.4.4 Budaya Masyarakat Sekitar

Budaya merupakan andaian asas mengenai apa yang perlu dilakukan sebagai individu dalam kumpulannya sendiri atau dengan orang luar. Secara khususnya, budaya masyarakat merupakan gaya atau cara hidup wang menjadi kebiasaan dalam sesebuah masyarakat seperti yang ditakrifkan oleh Pun et al.[358]. Selain itu, menurut George dan Zahra[359] pula, budaya masyarakat merupakan satu set nilai-nilai yang diamalkan oleh masyarakat sama ada di peringkat negara, wilayah mahupun organisasi. Mereka juga turut menegaskan

---

[357] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.

[358] K. F. Pun, K. S. Chin dan H. Lau, "A Review of the Chinese Cultural Influences on Chinese Enterprise Management," *International Journal of Management Reviews* 2, no. 4 (2000), 325-38.

[359] G. George dan S. A. Zahra, "Culture and Its Consequences for Entrepreneurship," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 5-8.

wujudnya hubungan yang kuat di antara budaya yang diamalkan oleh masyarakat sekeliling terhadap usahawan dengan prestasi perusahaan yang dijalankan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Bagi menerangkan fenomena tersebut, Muhammad Amjad Saleem[360] kemudiannya menghuraikan bagaimana budaya yang diamalkan oleh masyarakat boleh mempengaruhi usahawan. Menurutnya, budaya keusahawanan yang ada di sekeliling usahawan mampu menjadi kuasa yang menggalakkan usahawan untuk bergerak lebih maju ke hadapan. Ini bermakna, sekiranya budaya keusahawanan di satu kawasan itu tinggi, usahawan memperoleh motivasi yang tinggi untuk mendorongnya lebih maju.

Idea tersebut turut disokong oleh Fielden dan Dave[361] dan Lavent et al.[362]. Bagi mereka, budaya masyarakat yang diamalkan seperti memberi sokong secara formal kepada usahawan berupaya meningkatkan prestasi usahawan dalam perniagaan yang dijalankan. Selain sokongan yang diperoleh secara tidak formal sama ada melalui orang perseorangan mahupun komuniti turut menggalakkan usahawan untuk lebih berjaya.

Selain perbincangan teori yang menerangkan hubungan di antara budaya masyarakat dengan kejayaan usahawan, terdapat beberapa kajian didapati membuktikan kewujudan hubungan di antara keduanya secara empirikal. Sebagai contoh, kajian yang dijalankan oleh Zhang dan Si[363] mendapati faktor luaran termasuk budaya yang diamalkan oleh masyarakat terhadap usahawan mempengaruhi prestasi usahawan.

---

[360] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24-9.
[361] S. L. Fielden dan A. Dawe, "Entrepreneurship and Social Inclusion," *Women in Management Review* 19, (2004), 139-42.
[362] T. B. Levent, E. Masurel dan P. Nijkamp, "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life," *International Journal Social Economics* 30, no. 11 (2003), 1131- 61.
[363] Y. Zhang dan C. Si, "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Kajian tersebut dilakukan di China dengan melibatkan sebanyak 91 responden dari daerah Shanghai, Zhejiang, Jiangsu dan Fujian. Berdasarkan analisis regresi mendapati wujudnya hubungan yang signifikan di antara budaya masyarakat terhadap usahawan dengan prestasi. Dengan menggunakan ukuran prestasi bukan kewangan iaitu bahagian pasaran dan daya saing firma, responden diminta untuk membuat penilaian berdasarkan Skala Likert mata tujuh.

Sementara itu, budaya masyarakat pula diukur dengan item-item yang dibentuk bagi menentukan sejauh mana budaya keusahawanan yang terdapat di dalam masyarakat sekeliling mempengaruhi usahawan. Item-item tersebut ialah:

a. kawasan yang saya duduki mempunyai budaya dan suasana keusahawanan yang intensif.
b. kawasan yang saya duduki mempunyai persekitaran perniagaan yang sangat baik.

Berdasarkan Skala Likert tujuh mata, responden diminta untuk menyatakan tahap persetujuan mereka terhadap item-item yang digunakan.

Selain item-item tersebut, Global Entrepreneurship Monitor[364] turut mengetengahkan beberapa item yang mengukur pengaruh budaya seperti berikut:

a. di negara anda, kebanyakan orang menganggap bahawa memulakan sesuatu perniagaan baru sebagai pilihan kerjaya yang diinginkan.
b. di negara anda, orang-orang yang berjaya dalam memulakan perniagaan baru mempunyai status sosial yang tinggi dan dihormati.
c. di negara anda, anda selalu membaca tentang kisah-kisah kejayaan usahawan yang menceburi bidang perniagaan baru melalui media, dan
d. anda mendapati sesiapa yang menganggap budaya persekitaran sebagai aspek penting yang menyokong adalah empat kali lebih berkemungkinan untuk terlibat dalam memulakan perniagaan.

Item-item tersebut dinilai oleh responden dengan menggunakan ukuran 'Ya' atau 'Tidak'.

[364] Global Entrepreneurship Monitor (GEM), *GEM 2003 Global Report*, (London: Kauffman Foundation, 2003).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Selain menggunakan kaedah soal selidik, Ahlstrom dan Bruton[365] pula menggunakan kaedah temu bual dalam kajiannya dan memperoleh dapatan yang sama dengan sebelumnya. Dalam kajian yang dijalankan, sebanyak enam kes disiasat untuk melihat pengaruh budaya masyarakat terhadap prestasi masing-masing. Hasil kajian mendapati usahawan yang mengamalkan budaya yang biasa diamalkan oleh masyarakat mempunyai prestasi lebih baik daripada mereka yang kurang mengamalkan. Sebagai contoh, usahawan yang memberi hadiah atau penghargaan kepada mana-mana pihak yang berurusan dengannya didapati memperoleh prestasi yang lebih baik.

Selain itu, kajian Kirby dan Fan[366] pula cuba melihat sejauh mana nilai-nilai budaya masyarakat turut menjadi penting kepada usahawan. Bagi tujuan tersebut, sebanyak 60 nilai-nilai budaya masyarakat China disenaraikan dan usahawan diminta untuk menyatakan tahap persetujuan mereka tentang kepentingan nilai-nilai tersebut kepada bidang keusahawanan.

Dapatan kajian mendapati kreativiti, inovasi dan fleksibiliti tidak menjadi nilai-nilai budaya yang penting kepada masyarakat di China. Selain itu, ciri-ciri seperti tindak balas positif terhadap perubahan, berinisiatif dan berorientasikan keuntungan didapati bercanggah dengan nilai-nilai budaya masyarakat China. Kesimpulan daripada kajian tersebut , hanya sebahagian budaya tradisional yang diamalkan di negara China dianggap penting oleh usahawan.

---

[365] D. Ahlstrom, dan G. Bruton, "An Institutional Perspective on the Role of Culture in Shaping Strategic Actions by Technology Focused Entrepreneurial Firms in China," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 53-70.

[366] D. Kirby dan Y. Fan, "Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration," *Journal of Enterprising Culture* 3, no. 3 (1995), 245-60.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Di samping itu, dapatan Zhang dan Yang[367] juga menunjukkan perolehan hasil yang serupa dengan kajian sebelumnya. Kajian yang melibatkan 1185 pelajar-pelajar yang mengambil ijazah sarjana dalam bidang pengurusan perniagaan dan juga awam ini mengedarkan soalan kaji selidik kepada responden bagi mendapatkan maklumat yang diinginkan.

Bagi mengukur budaya masyarakat, kajian ini melihat tiga aspek utama iaitu pandangan terhadap usahawan, penerimaan terhadap perbezaan pendapatan dan pengetahuan tentang usahawan. Tiga aspek yang dikaji dapat dilihat melalui item-item yang digunakan berserta kaedah pengukuran yang digunakan:

a. bagaimana sikap orang di sekeliling kamu terhadap usahawan? (hormat, biasa, dengki).
b. adakah masyarakat menerima perbezaan pendapatan sebelum dan selepas penglibatan usahawan dalam bidang keusahawanan? (Ya/ tidak).
c. adakah kamu mengenali usahawan? (Ya/ Tidak).

Berdasarkan analisis korelasi terhadap item-item tersebut dengan penghasilan baru, kajian mendapati wujud hubungan di antara keduanya iaitu budaya persekitaran mempengaruhi penghasilan yang baru.

Berdasarkan perbincangan tersebut, budaya yang diamalkan oleh masyarakat sekeliling terhadap usahawan turut memberi kesan terhadap prestasi dalam perusahaan yang dijalankan. Sekiranya masyarakat sekeliling mempunyai budaya keusahawanan yang baik, prestasi usahawan akan meningkat sejajar dengan sokongan yang diterima secara formal mahupun tidak formal. Oleh itu, kajian ini cuba meneliti hubungan yang wujud di

[367] Y. Zhang dan J. Yang, "New Venture Creation: Evidence from an Investigation into Chinese Entrepreneurship," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13, no. 2 (2006), 161-73.

antara budaya keusahawanan yang diamalkan oleh masyarakat sekeliling dengan prestasi usahawan.

3.4.5 Penglibatan Kerajaan

Peranan kerajaan terhadap perkembangan dan pembangunan usahawan adalah besar terutamanya kepada perusahaan kecil dan sederhana (PKS). Di antara peranan yang dimainkan oleh kerajaan adalah seperti memberi bantuan dan sokongan terhadap industri tersebut. Di antara bentuk bantuan dan sokongan yang diberikan oleh pihak kerajaan kepada usahawan termasuklah bantuan kewangan, latihan, sokongan teknikal, pengembangan dan perundingan, sumber maklumat dan sebagainya (Yusuf[368] dan Sarder et al.[369]). Selain itu, Bowen dan De Clercq[370] dan Minniti[371] menegaskan bahawa polisi yang dibentuk oleh kerajaan turut mempengaruhi perkembangan dan kemajuan usahawan di suatu tempat atau kawasan

Di samping itu, Moha Asri[372] pula menyenaraikan lima elemen yang mewakili bantuan dan sokongan kerajaan kepada PKS iaitu bantuan kewangan dan kredit, bantuan teknikal dan latihan, perkhidmatan nasihat dan lanjutan, pemasaran dan penyelidikan, sokongan infrastruktur. Radiah et al.[373] juga menegaskan bahawa bantuan dan sokongan kerajaan adalah penting terutamanya di kawasan yang kurang mendapat kesedaran mengenai peranan dan kepentingan usahawan termasuk di luar bandar.

---

[368] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[369] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.
[370] H. P. Bowen, dan D. De Clercq, "Institution Context and the Allocation of Entrepreneurial Effort," *Journal of International Business Studies* 39, no 4 (2008), 747-67.
[371] M. Minniti, "The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive or Destructive?," *Entrepreneurship Theory and Practice* 32, no. 5 (2008), 779-90.
[372] Moha Asri Abdullah, "The Accessibility of the Government-Sponsored Programs for Small and Medium-Sized Enterprises in Penang Cities," *Cities* 16, no. 2 (1999), 83-92.
[373] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Kepentingan peranan kerajaan terhadap pembangunan dan perkembangan usahawan juga dapat dibuktikan melalui beberapa kajian empirikal. Di antaranya ialah kajian yang dilakukan oleh Yusuf[374]. Kajian tersebut bertujuan untuk menentukan faktor utama yang mempengaruhi kejayaan usahawan. Dapatan menunjukkan peranan kerajaan menjadi salah satu faktor kritikal yang mempengaruhi prestasi usahawan. Bantuan dan sokongan yang disediakan oleh kerajaan termasuk menyediakan keperluan asas, mengadakan bimbingan dan latihan, pemberian insentif cukai serta dasar perlindungan daripada saingan industri besar. Hasil kajian tersebut didapati daripada analisis skor min yang dilakukan terhadap maklumat persepsi 220 perusahaan kecil di kepulauan Pasifik Selatan.

Selain itu, Othman Aman dan Md. Nor[375] telah menjalankan kajian terhadap 60 responden yang terdiri dari usahawan pembuatan makanan di Melaka. Kajian ini membahagikan faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kepada dua bahagian iaitu dalaman (kualiti usahawan, harga, penghantaran dan perkhidmatan serta sumber manusia) dan luaran (bantuan kerajaan dalam latihan dan perkhidmatan lanjutan, persekitaran luaran, galakan pasaran oleh kerajaan, pasaran yang boleh dicapai dan jaringan).

Berdasarkan hasil kajian yang diperoleh, bantuan kerajaan menjadi faktor kejayaan luaran yang paling mempengaruhi usahawan dalam industri pembuatan makanan di

[374] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.

[375] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44-64.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Melaka. Bantuan kerajaan yang diberikan terhadap industri tersebut termasuklah tempat perniagaan, pengetahuan, rangkaian perniagaan, sumber profesional dan juga kewangan.

Selain itu, kajian Sarder et al.[376] bertujuan untuk melihat sejauh mana bantuan kewangan dan bukan kewangan yang disediakan oleh kerajaan memberi kesan terhadap prestasi perusahaan. Kajian tersebut dilakukan ke atas usahawan yang menerima bantuan kerajaan mahupun tidak dalam tempoh tiga tahun iaitu dari 1990 sehingga 1992. Dengan menggunakan Analisis Varian Multivariat (MANOVA) dan Korelasi Spearman, dapatan menunjukkan prestasi positif yang signifikan dicapai oleh perusahaan yang mendapat bantuan kerajaan.

Dalam erti kata yang lain, perusahaan yang mendapat bantuan dan sokongan kerajaan mempunyai pencapaian yang baik seperti pertumbuhan jualan yang tinggi, mewujudkan lebih banyak peluang pekerjaan dan mencapai produktiviti yang lebih tinggi. Dapatan tersebut diperoleh daripada maklumat 161 pemilik perusahaan dan pegawai dari organisasi sokongan yang terlibat dalam program bantuan kepada perusahaan kecil.

Bagi mengukur tahap prestasi bagi sesebuah perusahaan, pertambahan jualan, kebolehan mewujudkan peluang pekerjaan, jualan bagi setiap pekerja sepenuh masa dan nilai tambah bagi setiap pekerja sepenuh masa telah digunakan dalam kajian tersebut. Sementara itu, jumlah bantuan sokongan yang diterima, jenis sokongan sama ada berbentuk kewangan atau bukan kewangan dan jumlah bantuan kewangan yang diperoleh mewakili pemboleh ubah bebas.

[376] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.

Bertentangan dengan dapatan sebelumnya, Raduan et al.[377] memperoleh hasil yang sebaliknya dan menyimpulkan bahawa kejayaan perusahaan kecil tidak dipengaruhi oleh bantuan dan sokongan kerajaan. Daripada jumlah sampel yang terlibat dalam kajian ini, 62% usahawan mengaku tidak mendapat sebarang bantuan kerajaan dalam menjalankan perusahaan. Di antara faktor yang dikenal pasti menjadi penyumbang kepada keadaan tersebut ialah tidak mengetahui tentang kewujudan program dan bantuan yang disediakan oleh kerajaan. Sekiranya usahawan mengetahui tentang kewujudan program dan bantuan kerajaan, kebanyakan usahawan rasa ragu-ragu untuk menyertainya.

Selari dengan tujuan kajian sebelumnya, Eshima[378] turut menjalankan kajian bagi menilai program yang dianjurkan oleh kerajaan di Jepun. Dalam kajian itu, perbandingan prestasi di antara usahawan yang menyertai dan tidak menyertai program yang dianjurkan oleh kerajaan cuba diketengahkan. Seramai 1364 usahawan terlibat dalam kajian ini dan mewakili tiga kawasan iaitu Osaka, Hiroshima dan Okayama. Sementara itu, jumlah jualan dan kebolehan mewujudkan peluang pekerjaan dijadikan aras bagi mengukur prestasi. Hasil daripada analisis deskriptif, kajian mendapati usahawan yang mengikuti program anjuran kerajaan mencapai prestasi yang lebih baik berbanding yang tidak. Oleh yang demikian, program yang dijalankan oleh kerajaan Jepun bagi membantu usahawan dilihat berkesan dan memberi impak yang memberangsangkan terhadap prestasi.

Di samping itu, kepentingan penyediaan infrastruktur yang baik oleh pihak kerajaan dapat dilihat dalam kajian Christ dan Green[379]. Objektif utama kajian tersebut dijalankan

---

[377] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

[378] Eshima Yoshihiro, "Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan," *Journal of Small Business Management* 41, no. 1 (2003), 85-93.

[379] K. Christ dan R. Green, "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.

adalah untuk menilai sejauh mana kemudahan infrastruktur yang disediakan oleh pihak kerajaan Amerika Syarikat dapat memberi kesan terhadap prestasi usahawan kecil. Bagi memperoleh maklumat mengenai responden, pangkalan data penyata kewangan Kauffman dari tahun 1992 sehingga 1996 telah digunakan. Seramai 871 firma kecil kemudiannya dipilih dalam kajian tersebut.

Sejajar dengan itu, jumlah jualan bersih, pekerjaan, jumlah aset dan ciri-ciri firma dijadikan sebagai pemboleh ubah. Berdasarkan analisis deskriptif dan regresi, wujudnya hubungan positif yang signifikan terhadap produktiviti. Hal ini menunjukkan kemudahan infrastruktur yang disediakan oleh kerajaan telah memberi kesan yang memberangsangkan ke atas perkembangan perniagaan dan juga pertumbuhan keuntungan yang diperoleh. Justeru, bagi menggalakkan peningkatan prestasi usahawan di masa akan datang, pihak kerajaan perlu memastikan kemudahan infrastruktur disediakan dengan baik dan teratur.

Seterusnya, kajian Radiah et al.[380] mengetengahkan tujuh bentuk bantuan dan sokongan kerajaan termasuk kewangan, latihan dan khidmat bimbingan, pemasaran, sokongan moral, bantuan teknik, infrastruktur dan dasar berkaitan perniagaan. Dengan menggunakan analisis faktor, bantuan dan sokongan kerajaan tersebut dinilai sama ada memberi impak positif terhadap usahawan kecil di bawah program "Satu Daerah Satu Industri" atau sebaliknya.

Berdasarkan maklumat 144 usahawan kecil di Melaka, Kelantan, Perak, Selangor dan Johor, kajian mendapati bantuan dan sokongan kerajaan mempunyai hubungan positif

[380] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

yang signifikan terhadap prestasi. Ini bermakna, usahawan berjaya memanfaatkan bantuan dan sokongan yang diberikan oleh pihak kerajaan bagi mencapai prestasi yang lebih baik dalam perusahaan.

Meskipun majoriti hasil kajian menunjukkan dapatan yang positif serta signifikan bagi menghuraikan hubungan bantuan dan sokongan kerajaan terhadap prestasi, berbeza pula halnya dengan dapatan Mambula[381]. Kajian tersebut menggunakan pendekatan perbezaan kajian kes terhadap firma di Nigeria. Dapatan menunjukkan prestasi firma yang menerima dan tidak menerima bantuan luar adalah berbeza. Meskipun begitu, Mambula mendapati bahawa sokongan kerajaan hanya menjadi faktor kecil terhadap kejayaan perusahaan kecil di Nigeria. Terdapat banyak aspek dikenal pasti menjadi penghalang kepada pencapaian prestasi yang lebih tinggi oleh kebanyakan firma. Ini termasuklah kekurangan sumber kewangan, kemudahan infrastruktur yang tidak baik, persaingan dari syarikat yang besar, polisi kerajaan yang tidak sesuai dan sebagainya. Oleh yang demikian, bantuan dan sokongan kerajaan Nigeria belum lagi mampu mempengaruhi firma untuk mencapai prestasi yang lebih baik.

Selain itu, dapatan Zafir dan Fazilah[382] adalah sama dengan dapatan Mambula iaitu bantuan dan sokongan kerajaan tidak menjadi faktor penting bagi usahawan. Kesimpulan tersebut diperoleh daripada kajian yang dijalankan di Malaysia dengan menggunakan kaedah temu bual berdasarkan soalan kaji selidik yang dibentuk. Seramai 163 usahawan

[381] C. J. Mambula, "Relating External Support, Business Growth & Creating Strategied for Survival: A Comparative Case Study Analyses of Manufacturing Firms and Entrepreneurs," *Small Business Economics* 22, (2004), 83-109.
[382] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116-25.

yang mempunyai pengalaman sekurang-kurangnya tiga tahun dalam perniagaan yang dijalankan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Beberapa faktor dikenal pasti menjadi penyumbang kepada senario tersebut. Di antaranya, usahawan yang dikaji merupakan usahawan yang berinisiatif tinggi, tidak bergantung pada kerajaan, berkebolehan membuat keputusan serta mengurus sendiri perusahaan yang dijalankan. Usahawan tersebut bukan sahaja bijak mengurus perusahaan yang dijalankan dari sudut operasi dan kewangan, bahkan tahu mencari dan menggunakan peluang yang ada di sekeliling mereka.

Selain itu, dapatan Sebora et al.[383] pula menunjukkan hubungan di antara bantuan dan sokongan kerajaan dengan prestasi adalah positif tetapi tidak signifikan. Dapatan kajian yang dilakukan di Thailand ini adalah mengejutkan memandangkan kerajaan Thailand sendiri begitu komited memainkan peranannya terhadap perkembangan e-dagang. Di antara peranan yang dimainkan oleh kerajaan Thailand termasuklah menawarkan pinjaman dengan kadar faedah yang rendah, kaunseling, menyediakan pakar undang-undang, maklumat sistem perakaunan dan sebagainya. Sehubungan dengan itu, kajian ini mencadangkan agar pihak kerajaan memperhalus bantuan dan sokongan yang diberikan supaya dapat dinikmati oleh usahawan secara maksimum seterusnya mampu menaikkan prestasi mereka.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[383] T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.

Oleh yang demikian, terdapat berdasarkan hasil kajian lepas, wujudnya hubungan yang positif (Yusuf,[384] Othman Aman dan Md. Nor,[385] Sarder et al.,[386] Eshima,[387] Christ dan Green,[388] Radiah et al.[389]) di antara bantuan dan sokongan kerajaan dan juga negatif seperti dalam kajian Raduan et al.,[390] Mambula,[391] Zafir dan Fazilah[392] dan Sebora et al.[393]. Sejajar dengan bantuan dan sokongan daripada pihak kerajaan terhadap perkembangan perusahaan yang dijalankan oleh usahawan masa kini, kajian ini juga ingin melihat sama ada faktor ini turut menjadi faktor penyumbang kepada peningkatan prestasi atau sebaliknya. Hal ini penting bagi memastikan semua bentuk bantuan dan sokongan yang diberikan oleh pihak kerajaan digunakan sebaiknya oleh usahawan bagi meningkatkan prestasi.

3.4.6 Penglibatan Keluarga

Penglibatan dan sokongan daripada rangkaian tidak formal seperti rakan-rakan, saudara mara mahupun majikan terdahulu didapati memberi manfaat kepada usahawan (Rose et al.[394]). Manfaat tersebut bukan hanya berkemampuan meningkatkan prestasi usahawan, bahkan mampu memastikan kestabilan emosi usahawan seperti mana yang dibincangkan

---

[384] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.

[385] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44 64.

[386] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.

[387] Eshima Yoshihiro, "Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan," *Journal of Small Business Management* 41, no. 1 (2003), 85-93.

[388] K. Christ dan R. Green, "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.

[389] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

[390] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

[391] C. J. Mambula, "Relating External Support, Business Growth & Creating Strategied for Survival: A Comparative Case Study Analyses of Manufacturing Firms and Entrepreneurs," *Small Business Economics* 22, (2004), 83-109.

[392] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116- 25.

[393] T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.

[394] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3. (2006).

oleh Brindley[395]. Selain menjana pendapatan dan mewujudkan peluang pekerjaan, Swunney dan Runyan[396] menyebut bahawa sokongan keluarga dan rakan-rakan turut menjadi faktor kritikal yang memotivasikan usahawan untuk menjadi lebih berjaya.

Meskipun saudara mara, majikan terdahulu,[397] rakan-rakan mahupun keluarga[398] dikenal pasti menjadi orang terdekat yang mampu mempengaruhi usahawan dalam banyak aspek, kajian ini hanya mengambil kira penglibatan dan sokongan keluarga sahaja untuk dikaji. Hal ini berlaku kerana keluarga merupakan orang yang mempunyai pertalian keluarga dan paling dekat dengan usahawan. Mereka dapat mempengaruhi usahawan secara langsung berbanding rakan-rakan, saudara mara mahupun majikan terdahulu.

Kepentingan penglibatan dan sokongan keluarga terdekat dapat dilihat secara empirikal dalam kajian berikut. Hubungan pemboleh ubah bebas dan bersandar itu didapati positif dalam kajian yang dijalankan oleh Fairlie Dan Robb[399] terhadap 15, 872 firma yang terdiri daripada usahawan kulit putih dan 7565 usahawan kulit hitam. Kadar penutupan perniagaan, kadar keuntungan, saiz pekerja dan jumlah jualan dijadikan pengukur bagi prestasi. Bagi melihat kesan penglibatan keluarga ke atas prestasi firma antara kaum, analisis penghuraian tidak linear telah digunakan.

Dapatan kajian tersebut menunjukkan firma yang dimiliki oleh usahawan berkulit hitam secara puratanya tidak mampu bertahan dalam tempoh masa yang lama, perolehan

---

[395] C. Brindley, "Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential: Women and Risk," *Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11, no. 2 (2005) 144-61.
[396] J. Swunney dan R. Runyan, "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).
[397] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3. (2006).
[398] J. Swunney dan R. Runyan, "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).
[399] R. W. Fairlie, dan A. Robb, "Families, Human Capital and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review* 60, no. 2 (2007), 225- 45.

keuntungan yang rendah, jumlah pekerja yang sedikit serta jumlah jualan yang rendah. Keadaan tersebut adalah bertentangan dengan prestasi yang dicapai oleh usahawan berkulit putih. Terdapat beberapa faktor dikenal pasti bagi menjelaskan fenomena tersebut.

Bagi usahawan berkulit hitam, mereka kurang melibatkan keluarga dalam urusan perniagaan yang dijalankan berbanding kulit putih. Selain itu, sekiranya ahli keluarga usahawan kulit hitam mempunyai perniagaan, mereka kurang menerima pendedahan mengenai selok-belok perniagaan yang dijalankan. Akibat daripada itu, usahawan kulit hitam didapati kurang berpengalaman dari sudut pengurusan perniagaan dan memperoleh prestasi yang kurang memberangsangkan berbanding kulit putih.

Seperti dapatan sebelumnya, kajian Rhodes dan Butle[400] juga memberikan hasil yang positif bagi menghuraikan hubungan di antara penglibatan dan sokongan keluarga terdekat dengan prestasi. Berbeza dengan kajian sebelumnya, kajian yang melibatkan 133 usahawan berkulit hitam di Amerika Syarikat ini mengukur prestasi secara subjektif. Secara khusus, prestasi diukur berdasarkan kepuasan ke atas dimensi kewangan skala empat mata (1 - 4: sangat tidak berjaya - sangat berjaya) dan perbandingan keuntungan yang diperoleh di antara perniagaan semasa dengan pekerjaan terdahulu.

Hasil daripada analisis regresi logit, bantuan ibu bapa yang merupakan ahli keluarga mempunyai hubungan yang positif dengan tanggapan responden mengenai kejayaan perniagaan yang dijalankan. Bagi usahawan yang menerima bantuan daripada ahli keluarga menjelaskan mereka 2.311 kali ganda sangat berjaya berbanding yang tidak.

[400] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no. 1 (2004), 55-71.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID

Di samping itu, kajian di Amerika Syarikat turut menemui hasil yang serupa melalui kajian Fairlie Dan Robb[401]. Berdasarkan maklumat responden mengenai pengalaman dalam perniagaan keluarga, analisis regresi logit dan anggaran dengan kuasa dua terendah (OLS) digunakan bagi menentukan hubungannya dengan prestasi. Pengukuran prestasi melibatkan empat aspek utama iaitu kadar penutupan firma, kadar keuntungan, peluang pekerjaan yang diwujudkan dan juga jumlah jualan.

Hasil kajian menunjukkan responden yang melibatkan keluarga dalam perniagaan berkemungkinan rendah menghadapi masalah penutupan perniagaan. Mereka juga memperoleh kadar keuntungan yang lebih tinggi, mempunyai kemampuan yang tinggi bagi mewujudkan peluang pekerjaan dan jualan yang lebih baik berbanding usahawan yang tidak melibatkan keluarga. Oleh itu, kajian tersebut menyimpulkan wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara penglibatan dan sokongan keluarga dengan prestasi.

Selain itu, dapatan Lee[402] juga membuktikan hal yang serupa. Kajian yang melibatkan 150 responden ini di analisis dengan menggunakan analisis deskriptif dan ujian-t manakala kadar keuntungan yang diperoleh dan kecekapan operasi digunakan bagi mewakili prestasi. Hasil kajian mendapati pertumbuhan aset, pulangan modal dan pendapatan bersih adalah tinggi bagi usahawan yang melibatkan keluarga. Dari sudut kecekapan operasi, bilangan hari jualan tertunggak, pusingan aset dan aliran tunai penerimaan bersih adalah signifikan pada tahap sekurang-kurangnya 10%.

[401] R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.
[402] J. Lee, "The Effects of Family Ownership and Management on Firm Performance," *SAM Advanced Management Journal* 69, no. 4 (2004), 46-53.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

Dapatan kajian juga menunjukkan perusahaan yang melibatkan keluarga lebih berkemampuan mengurangkan bayaran balik tunggakan oleh pembeli. Selain itu, mereka juga memperoleh pusingan aset dan penerimaan yang tinggi. Berdasarkan kajian ini, penglibatan dan sokongan keluarga bukan sahaja dilihat memberi kesan positif terhadap prestasi kewangan bagi sesebuah perusahaan, bahkan juga menyumbang kepada perjalanan operasi yang lebih cekap.

Berbeza dengan dapatan sebelumnya, kajian Huriye[403] membuktikan kewujudan hubungan yang pelbagai di antara pemboleh ubah bersandar (prestasi) dan juga tidak bersandar (penglibatan dan sokongan keluarga). Objektif utama kajian tersebut dijalankan adalah untuk melihat sejauh mana pengaruh kepimpinan yang terdiri daripada ahli keluarga dan bukan keluarga terhadap pencapaian kewangan dalam perniagaan. Bagi mendapatkan maklumat yang dikehendaki, kajian tersebut menggunakan kaedah temu bual secara bersemuka terhadap 16 firma. Maklumat yang diperoleh kemudiannya dianalisis dengan menggunakan analisis Man Whitney.

Dapatan menunjukkan bahawa perusahaan yang melantik Ketua Pegawai Eksekutif dari kalangan ahli keluarga memperoleh pulangan atas aset yang lebih baik. Bagi perusahaan yang melantik Ketua Pegawai Eksekutif bukan dari kalangan ahli keluarga pula mempunyai jumlah aset/hutang yang lebih baik. Selain itu, hasil kajian turut menunjukkan tiada hubungan signifikan yang wujud di antara perusahaan yang melantik dan tidak melantik Ketua Pegawai Eksekutif dari kalangan ahli keluarga dari sudut pulangan atas jualan.

[403] S. O. Huriye, "The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze," *International Review of Management and Marketing* 2, no. 2 (2012), 75-82.

Selain daripada itu, kajian Raduan et al.[404] yang dijalankan terhadap 100 usahawan di Malaysia pula menerangkan hubungan yang negatif. Dengan menggunakan pertumbuhan jualan tahunan sebagai pengukur prestasi, semua maklumat yang diperoleh kemudiannya di analisis melalui Analisis Korelasi Spearman. Kesimpulannya, penglibatan keluarga dalam perniagaan tidak menjadi faktor yang mempengaruhi prestasi bagi sesebuah perusahaan yang dijalankan. Kesimpulan tersebut dibuat berdasarkan penemuan hasil kajian seperti berikut: kebanyakan usahawan yang terlibat adalah berasal daripada keluarga yang berpendapatan rendah dan miskin, bahkan tidak mempunyai keluarga yang terlibat dalam perniagaan. Meskipun begitu, usahawan-usahawan mampu mencapai pertumbuhan jualan yang baik dari tahun ke tahun.

Sejajar dengan kepentingan penglibatan dan sokongan orang terdekat seperti yang dibincangkan oleh Rose et al.,[405] Brindley[406] dan Swunney dan Runyan,[407] kajian secara empirik mendapati hasil yang pelbagai bagi menghuraikan hubungan yang wujud di antara kedua-dua pemboleh ubah yang dibincangkan. Dalam hal tersebut, Lee,[408] Fairlie Dan Robb,[409] Rhodes dan Butle,[410] dan Fairlie Dan Robb[411] memperoleh hasil yang positif, Raduan et al.[412] mendapat hasil negatif dan Huriye[413] adalah pelbagai iaitu positif, negatif dan tiada hubungan.

---

[404] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[405] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3. (2006).
[406] C. Brindley, "Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential: Women and Risk," *Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11, no. 2 (2005) 144-61.
[407] J. Swunney dan R. Runyan, "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).
[408] J. Lee, "The Effects of Family Ownership and Management on Firm Performance," *SAM Advanced Management Journal* 69, no. 4 (2004), 46-53.
[409] R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.
[410] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no. 1 (2004), 55-71.
[411] R. W. Fairlie, dan A. Robb, "Families, Human Capital and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review* 60, no. 2 (2007), 225- 45.
[412] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Berdasarkan keterangan tersebut, penglibatan dan sokongan keluarga merupakan faktor penting yang mempengaruhi prestasi perusahaan pada masa kini. Oleh yang demikian, kajian ini juga turut melihat sama ada faktor tersebut turut mempengaruhi prestasi perusahaan usahawan wanita yang dikaji atau sebaliknya.

3.4.7 Sumber Modal: Pembiayaan Kredit Mikro.

Menurut Brush et al.[414], kebanyakan usahawan terutamanya di negara-negara membangun menghadapi masalah kesukaran untuk mendapatkan modal dan juga pinjaman tidak kira di peringkat penubuhan atau mengembangkan perusahaan. Kekangan tersebut menjadi masalah utama yang menghalang mereka mencapai kejayaan atau meningkatkan prestasi. Swierczek dan Ha[415] pula kemudiannya memberikan contoh usahawan kecil dan sederhana di Vietnam yang menghadapi masalah kekurangan modal dan menyebabkan kegagalan dalam perusahaan masing-masing.

Sejajar dengan itu, Arinaitwe,[416] Pissarides[417] serta Aidis dan Sauka[418] pula menegaskan bahawa faktor kekurangan modal menjadi faktor kritikal dalam perusahaan tidak kira yang bersaiz kecil, sederhana mahupun besar. Namun begitu, usahawan yang terlibat dalam industri kecil lebih berisiko untuk gagal disebabkan oleh kekurangan modal.

---

[413] S. O. Huriye, "The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze," *International Review of Management and Marketing* 2, no. 2 (2012), 75-82.
[414] C. G. Brush, D. J. Ceru, dan R. Blackburn, "Pathways to Entrepreneurial Growth: The Influence of Management, Marketing and Money," *Business Horizons* 52 (2009) 481-91.
[415] F. W. Swierczek dan T. T. Ha, "Entrepreneurial Orientation, Uncertainty Avoidance and Firm Performance: An Anlysis of Thai and Vietnamese SMEs," *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 4, no. 1 (2003), 46-58.
[416] S. K. Arinaitwe, "Factors Constraining The Growth and Survival of Small Scale Business: A Developing Countries Analysis," *The Journal of American Academy of Business, Cambridge* 8, no. 2 (2006), 167-78.
[417] F. Pissarides, "Is Lack of Funds the Main Obstacle for Growth? EBRD's Experience with Small and Medium-Sized Business in Central and Eastern Europe," *Journal of Business Venturing* 14, (1999), 520- 539.
[418] R. Aidis dan A. Sauka,, "Assessing Moving Targets: Analyzing the Impact of Transition Stages on Entrepreneurship Development," *Ekonomika* 69, (2005), 1-23.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Sejajar dengan itu, Winton dan Yerramilli[419] berpendapat bahawa golongan tersebut memerlukan sokongan dan bantuan yang sewajarnya bagi menangani permasalahan tersebut.

Bagi Zhang dan Si[420], kewujudan sumber kewangan daripada institusi kewangan dan juga bukan kewangan membolehkan usahawan lebih berjaya kerana mempunyai modal yang cukup untuk menjalankan perniagaan. Perkara tersebut bukan sahaja penting bagi menggalakkan perkembangan industri perusahaan sama ada bersaiz mikro, kecil, sederhana mahupun besar, bahkan dikenal pasti menjadi faktor paling utama dalam meningkatkan prestasi sesebuah perusahaan di Malaysia (Sarimah dan Abd. Rashid[421]).

Sehubungan dengan itu, berdasarkan analisis kajian lepas yang dijalankan, Winton dan Yerramilli[422] menyimpulkan bahawa terdapat empat sumber modal utama yang biasa digunakan oleh usahawan isitu simpanan sendiri, pembiayaan daripada bank, pembiayaan daripada pihak kerajaan atau penerokaan atau pelaburan tidak rasmi.

Memandangkan terdapat empat sumber modal yang utama, kajian ini hanya melibatkan sumber modal yang diperoleh daripada pihak kerajaan yang diselenggarakan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Sejak ditubuhkan, program kredit mikro yang diuruskan oleh AIM memberi kesan yang positif terutamanya dalam meningkatkan pendapatan pesertanya.

---

[419] A. Winton dan V. Yerramilli, "Entrepreneurial Finance: Banks Versus Venture Capital." *Journal of Financial Economics* 88 (2008), 55-79.

[420] Y. Zhang dan C. Si, "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.

[421] Sarimah Hanim Aman Shah dan Abd. Rashid Mohd Ali, *Entrepreneurship* (Malaysia: Oxford Fajar Sdn. Bhd., 2008), 4.

[422] R. Jarvis, "Finance and the Small Firm", dalam *Enterprise and Small Busines: Principles, Practice and Policy,* ed. S. Carter dan D. Jones-Evans (London: Prentice Hall, 2000), 337- 57.

Menurut Hietalahti dan Linden[423], kredit mikro merupakan sebuah program yang menyalurkan sumber kewangan kepada golongan sasar bagi memulakan atau mengembangkan sesebuah perusahaan. Sumber kewangan tersebut diperoleh daripada pihak kerajaan dan diuruskan oleh badan bukan kerajaan. Di Malaysia misalnya, pihak kerajaan memberikan sejumlah dana untuk disalurkan kepada usahawan melalui badan bukan kerajaan seperti Amanah Ikhtiar Malaysia, TEKUN dan sebagainya.

Selain itu, Berger et al.[424] pula menerangkan bahawa kredit mikro merupakan satu pinjaman kecil (umumnya bernilai kurang dari USD$10,000), tiada cagaran dikenakan dan disalurkan kepada mereka yang bekerja sendiri (juga dipanggil sebagai usahawan mikro). Pada kebiasaannya, golongan ini tidak merekodkan perjalanan aktiviti dan tidak mempunyai akaun secara formal akaun serta bekerja dalam sektor yang tidak formal dalam ekonomi.

Meskipun begitu, prestasi usahawan yang terlibat dalam kredit mikro adalah memberangsangkan dan meningkat dari masa ke masa. Perkara tersebut dapat dibuktikan secara empirikal melalui kajian yang dilakukan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia[425]. Dapatan kajian menunjukkan secara umumnya pencapaian prestasi peserta AIM meningkat pada tahun 2010 berbanding 2004 iaitu RM2639.65 daripada RM1948.

---

[423] J. Hietalahti dan M. Linden, "Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of Small Enterprise Foundation, South Africa," *Progress in Development Studies* 6, no. 3 (2006), 201-10.
[424] M. Berger, L. Goldmark dan T. M. Sanabria, *An Inside View of Latin American Microfinance* (Washington: Inter-American Development Bank, 2006), 111.
[425] Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, "Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia" (Kertas Projek, Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, 2010), 15- 8 (Lampiran 5).

Kajian yang bertujuan menilai keberkesanan program mikro kredit terhadap prestasi perniagaan dan tahap hidup peserta ini juga turut mendapati 10 peratus peserta yang menyertai program tersebut masih berada di tahap miskin dengan perolehan pendapatan kurang RM780 sebulan. Meskipun begitu, 10 peratus peserta mempunyai pendapatan bulanan melebihi RM5000. Berdasarkan analisis pendapatan per kapita pula, pendapatan bulanan peserta AIM secara purata mencecah RM553.46 dengan tanggungan purata 5.49 orang seisi rumah.

Melalui kajian yang dijalankan oleh Norma[426] turut memperoleh dapatan yang sama yang mana iaitu program kredit mikro yang dikendalikan oleh AIM berjaya meningkatkan prestasi pesertanya. Kajian yang melibatkan seramai 1800 responden ini secara khususnya mendapati peserta yang terlibat dalam sektor perniagaan memperoleh pendapatan yang lebih tinggi berbanding peserta yang terlibat dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan.

Dalam kajian yang dijalankan oleh Mohamed Zaini et al.[427] membuktikan program kredit berjaya mengeluarkan pesertanya daripada kemiskinan. Pada tahun 1988, pendapatan responden di Barat Laut Selangor meningkat sebanyak 55% daripada sebelumnya. Pada tahun 1990 pula, satu kajian dijalankan di Barat Laut Selangor dan Seberang Perai telah dijalankan. Kajian mendapati pendapatan peserta naik ke paras 77% iaitu dengan kenaikan pendapatan secara purata sebanyak RM170.

Tiga tahun kemudian, kajian yang seumpamanya dijalankan dengan melibatkan lebih ramai responden yang terdiri daripada peserta AIM mewakili negeri Perak, Barat

[426] Norma Md Saad, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-64.
[427] Mohamed Zaini Omar, Main Rindam dan Che Supian Mohamad Nor, "Pencapaian Skim Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Dalam Lanskap Pembangunan Luar Bandar: Satu Penilaian," *Malaysia Journal of Society and Space* 8, no. 2 (2012), 7-19.

Laut Selangor, Seberang Perai, Kedah, Kelantan dan Terengganu. Dapatan kajian menunjukkan bahawa purata pendapatan yang diperoleh hasil daripada perusahaan yang dibiayai oleh AIM meningkat sehingga 182.3%. Dalam kajian yang lain, jumlah pendapatan peserta AIM terus meningkat sehingga mencecah 211% atau RM426.

Seterusnya, kadar pendapatan peserta dilihat terus meningkat dari masa ke masa. Terkini, kajian yang dijalankan pada tahun 2006 mendapati peserta AIM mengalami perubahan peningkatan pendapatan yang ketara iaitu sebanyak 215% atau RM729.50. Berbanding dengan usahawan yang tidak menyertai AIM, peningkatan pendapatan adalah rendah iaitu sebanyak RM50.53 sahaja ataupun 17.55%.

Dalam kajian lain, Hietalahti dan Linden[428] mendapati wujudnya hubungan yang positif di antara tabungan dan kedudukan kewangan peserta dengan jumlah pinjaman yang diperoleh. Selain itu, kajian juga menunjukkan wujudnya hubungan positif yang signifikan terhadap keuntungan yang diperoleh dengan tempoh penglibatan dalam program kredit mikro. Semakin panjang tempoh penglibatan peserta dalam program tersebut, semakin tinggi kadar keuntungan yang boleh dicapai.

Selain itu, kajian ini juga membuktikan bahawa program ini bukan hanya berjaya meningkatkan prestasi kewangan seperti pendapatan, bahkan juga prestasi bukan kewangan seperti tahap keyakinan diri. Dapatan kajian tersebut merupakan hasil kajian yang diperoleh bagi melihat kesan program kredit mikro ke atas sosioekonomi peserta di Afrika Selatan. Seramai 21 responden yang terlibat dalam kajian ini ditemu bual bagi

[428] J. Hietalahti dan M. Linden, "Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of Small Enterprise Foundation, South Africa," *Progress in Development Studies* 6, no. 3 (2006), 201-10.

mendapatkan maklumat. Maklumat-maklumat yang diperoleh kemudiannya dianalisis melalui analisis kualitatif. Aspek-aspek yang cuba dikaji dalam kajian ini termasuk aktiviti pinjaman dan prestasi, perubahan dalam isi rumah mahupun perniagaan, kadar pendapatan dan perbelanjaan, kesan ke atas kebajikan sosial dan juga aspek kehidupan.

Dapatan kajian tersebut dilihat mempunyai persamaan dengan dapatan kajian yang dijalankan oleh Copestake, Bhalotra dan Johnson[429]. Di samping itu, kajian Copestake et al. turut mendapati peserta program kredit mikro berupaya memperoleh pertambahan simpanan dan juga menerima kemudahan kredit daripada pihak pembekal. Hasil kajian tersebut diperoleh daripada kajian yang dijalankan ke atas program kredit mikro desa di Zambia yang melibatkan 420 responden.

Berdasarkan hasil kajian yang pernah dijalankan mendapati program kredit mikro membawa kesan yang positif tidak kira sama ada di Malaysia mahupun di negara-negara lain seperti Zambia. Kesan positif yang memberangsangkan bukan sahaja dapat dilihat melalui peningkatan prestasi berbentuk kewangan seperti pendapatan tahunan mahupun bulanan peserta yang terlibat, bahkan juga prestasi buka kewangan seperti tahap keyakinan diri.

Di samping itu, program kredit mikro bukan sahaja menjadi mekanisme penting bagi mengurangkan masalah kemiskinan, bahkan turut menjadi pendorong kepada usahawan untuk memulakan atau mengembangkan perusahaan. Berdasarkan dapatan kajian yang pernah dijalankan, kajian ini cuba mengenal pasti hubungan yang wujud di

[429] J. Copestake, S. Bhalotra, dan S. Johnson, "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study," *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (2001), 81-100.

antara program kredit mikro yang dikendalikan oleh AIM dengan prestasi usahawan wanita.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

3.4.8 Sumber Manusia

Sumber manusia atau pekerja yang berkualiti turut menjadi faktor penyumbang kepada peningkatan prestasi perusahaan. Mereka bukan sahaja menyumbang tenaga bagi membantu usahawan melicinkan pengurusan perusahaan, malahan turut menyumbang idea-idea yang bernas. Secara umumnya, pekerja yang berkualiti mempunyai etika kerja yang baik. Menurut Abd. Rahim et al.[430], etika kerja adalah merupakan norma budaya yang menggalakkan pekerja menjalankan kewajipan bekerja dengan penuh tanggungjawab.

Selain itu, pekerja yang mempunyai etika kerja yang baik mempunyai potensi luas untuk memajukan diri mahupun organisasi. Hal tersebut adalah sejajar dengan ajaran Islam yang menggalakkan umatnya menjadi lebih baik dan maju dalam kerja-kerja yang dilakukan. Kerja yang dilaksanakan itu bukan sahaja memberi manfaat kepada pekerja mahupun organisasi, bahkan juga dikira sebagai ibadat.

Tambah Mumtaz[431] pula, etika kerja yang dianjurkan oleh Islam bukan sahaja dapat membentuk peribadi pekerja yang cemerlang di dunia, bahkan juga di akhirat. Dengan adanya etika kerja seperti yang digariskan oleh Islam, pekerja menjadi terarah dan diarah ke arah jalan yang benar. Etika kerja juga berupaya mengawal manusia supaya tidak lalai atau lupa sehingga tergelincir daripada batas kemanusiaan semata-mata mahu memenuhi matlamat-matlamat peribadi mahupun organisasi.

---

[430] Abd. Rahim Abd. Rashid, Sufean Hussin dan Abd. Jalil Othman, *Hala Tuju Pengurusan Sumber Manusia dan Kerjaya* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006), 5-10.

[431] Mumtaz Began Abd Kadir, *Learning Organisation: Membentuk Budaya Belajar Dalam Organisasi* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2009), 81-3.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Terdapat banyak ciri-ciri pekerja yang beretika seperti yang digariskan oleh Islam. Abd. Rahim et al.[432] mengetengahkan beberapa ciri pekerja yang cemerlang seperti yakin diri, berani, mengawal diri, kompeten, kesedaran kendiri, penampilan menarik, berpotensi, nilai positif, semangat, jati diri, proaktif, dan sebagainya. Selain itu, menurut Ab. Aziz Yusuf[433] pula, terdapat dua ciri-ciri pekerja iaitu kuat dan jujur. Pekerja yang kuat bukan hanya kuat dari sudut fizikal, tetapi juga dari sudut ilmu dan kemahiran.

Tambah Hadzima[434] pula, pekerja yang beretika ialah pekerja yang berkebolehan mengurus risiko, berorientasikan hasil, bertenaga, berpotensi untuk berkembang, semangat kerja berpasukan, mampu melaksanakan banyak tugas dan berusaha memajukan diri. Pekerja-pekerja yang mempunyai ciri-ciri tersebut bukan hanya dapat memajukan diri sendiri, bahkan juga memberi impak yang besar kepada pencapaian organisasi.

Selain itu, Ab. Aziz Yusof[435] juga turut mengetengahkan ciri-ciri pekerja yang mengamalkan etika Islam termasuklah sabar, amanah, ikhlas, jujur, cekap, kreatif, adil, berdikari, bersyukur, tidak putus asa, berakhlak, dedikasi, berdisiplin, bertanggungjawab, seimbang dan tulus. Ciri-ciri tersebut menjadikan pekerja Muslim lebih berjaya dalam bidang yang diceburi bahkan mendapat pahala yang besar di sisi Allah di atas pelaksanaan kerja yang diamanahkan dengan penuh rasa tanggungjawab. Pekerja Muslim juga perlu menjalankan tugas dengan baik kerana setiap yang dilakukan akan dipersoalkan di akhirat.

---

[432] Abd. Rahim Abd. Rashid, Sufean Hussin dan Abd. Jalil Othman, *Hala Tuju Pengurusan Sumber Manusia dan Kerjaya* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006), 5- 10.

[433] Ab. Aziz Yusuf, *Penilaian Prestasi: Kepentingan dan Permasalahan* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 255.

[434] J. G. Hadzima, "Seven Characteristics of Highly Effective Entrepreneurial Employees," *Boston Business Journal* (2006), 1-3.

[435] Ab. Aziz Yusof, *Mengurus Perubahan Dalam Organisasi* (Selangor: Arah Publications, 2008), 270.

Menyentuh mengenai ciri-ciri pekerja Muslim, Ashadi Zain[436] mengetengahkan beberapa ciri-ciri etika kerja yang dimiliki oleh Nabi Muhammad semasa menjadi rakan dagangan Khadijah. Ciri-ciri tersebut merangkumi berdikari, fizikal yang cergas, memiliki sifat kepimpinan, sabar, rendah diri, berani menghadapi cabaran, berkebolehan menangani perubahan, keyakinan yang tinggi, berusaha memajukan diri, amanah, jujur, istiqamah melaksanakan tanggungjawab, daya pengaruh yang tinggi dan tiada sifat perkauman.

Ciri-ciri yang dimiliki oleh Nabi Muhammad menjadikan baginda rakan dagangan yang paling berjaya semasa bekerja dengan Khadijah. Etika kerja yang dimiliki oleh baginda bukan sahaja menarik minat Khadijah untuk memilihnya sebagai rakan dagangan, bahkan menarik minat pembeli untuk membeli barang daripada baginda seterusnya memberi hasil yang lumayan kepada Khadijah.

Walaupun Islam memberi panduan yang jelas mengenai etika kerja, firma atau organisasi masa kini sukar mendapatkan pekerja yang beretika. Keadaan tersebut bukan sahaja berlaku di kalangan masyarakat Islam, tetapi juga masyarakat bukan Islam. Sebagai contoh, dapatan kajian Collins[437] menunjukkan usahawan Cina di Australia sukar mendapat pekerja yang baik.

Bagi mengatasi masalah tersebut, mereka memilih atau menjadikan ahli keluarga sebagai pekerja dalam perusahaan yang dijalankan. Keadaan ini berlaku kerana ahli keluarga dianggap mudah dipercayai dan berkomitmen tinggi. Di samping itu, keluarga

[436] Ashadi Zain, *Rahsia Bisnes Isteri Nabi: Khadijah* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2008), 79- 95.
[437] J. Collins, "Chinese Entrepreneurs – The Chinese Diaspora in Australia," *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 8, no. 1/2 (2002), 113- 33.

juga merupakan sumber kewangan dalam sesuatu perniagaan dan tempat untuk mendapat nasihat.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Di samping itu, dapatan kajian Collins[438], Chew dan Basu[439] dan Khandekar dan Sharma[440] mendapati wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara pekerja yang berkualiti dan berketerampilan terhadap prestasi organisasi. Ini bermakna, prestasi organisasi adalah meningkat dengan adanya para pekerja yang menjalankan tanggungjawab secara beretika.

Selain itu, dapatan Gadenne[441] juga menunjukkan hasil yang serupa iaitu pekerja diurus dengan baik memberi impak positif terhadap pencapaian organisasi. Dapatan tersebut diperoleh daripada kajian yang dijalankan terhadap 369 firma kecil di Australia. Sementara itu, prestasi diukur berdasarkan pulangan atas pelaburan, manakala maklumat-maklumat yang diperoleh diproses melalui analisis komponen prinsip dan regresi.

Berdasarkan perbincangan secara teori dan juga kajian empirikal yang dijalankan, pekerja yang beretika turut menjadi faktor yang menyumbang kepada peningkatan prestasi. Justeru, kajian ini cuba melihat sama ada pekerja-pekerja yang dimiliki oleh pemilik perusahaan turut menjadi faktor yang menyumbang kepada peningkatan prestasi atau sebaliknya.

---

[438] A. B. Collins, "Human Resources: A Hidden Advantage?," *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 19, no. 1 (2007), 78-84.
[439] K. H. Chew dan S. Basu, "The Effects of Culture and HRM Practices on Firm Performance: Empirical Evidence From Singapore," *International Journal of Manpower* 26, no. 6 (2005), 560-81.
[440] A. Khandekar dan A. Sharma, "Managing Human Resource Capabilities for Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Analysis from Indian Global Organizations," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 628- 39.
[441] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

3.4.9 Amalan Nilai-nilai Agama

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Amalan nilai-nilai agama merupakan elemen penting yang perlu diamalkan oleh usahawan bagi mencapai kejayaan di dunia dan akhirat. Menurut Mohamad Dahlan[442], amalan nilai-nilai agama merujuk kepada ciri-ciri yang dimiliki oleh usahawan Muslim dalam menjalankan aktiviti ekonomi seperti mana yang diajar oleh Islam berlandaskan al-Quran dan Hadis. Sementara itu, Shuhaimi dan Ku Halim[443] pula membincangkan kepentingan amalan nilai-nilai agama kepada usahawan seperti mana yang berikut. Menurut mereka, nilai-nilai agama merupakan kawalan kerohanian kepada individu Muslim dalam setiap tindakan yang dilakukan. Sekiranya pegangan nilai-nilai agama adalah longgar, usahawan lebih cenderung untuk bertindak dengan cara yang salah atau bertentangan dengan ajaran agama Islam.

Selain itu, mereka juga mengetengahkan sembilan nilai-nilai agama yang perlu diamalkan oleh usahawan Muslim seperti yang berikut:

a. Tidak melibatkan diri dalam perniagaan atau perkhidmatan yang diharamkan oleh syarak.
b. Bebas daripada unsur yang mengandungi elemen penipuan dan khianat.
c. Tidak terlibat dalam aktiviti sorok barang dan memanipulasi harga.
d. Kesedaran beragama dan menghayati nilai-nilai terpuji.
e. Memperkasa diri dengan ilmu, kemahiran yang kompeten dan teknologi semasa.
f. Bijak menangani persaingan.
g. Berserah dan bertawakal kepada Allah.
h. Melaksanakan kerja kebajikan seperti sedekah dan membantu orang lain.
i. Beriltizam dengan al-Quran dan al-Sunah.

Nilai-nilai agama tersebut dilihat bukan sahaja memberi impak positif kepada usahawan yang mengamalkannya, bahkan juga kepada masyarakat seperti memperoleh bekalan barangan dan perkhidmatan yang mencukupi dalam pasaran.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[442] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 57-8.
[443] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Selain itu, Imam al-Ghazali[444] juga turut menerangkan beberapa nilai-nilai murni yang diajarkan oleh agama Islam kepada usahawan. Ciri-ciri yang dibincangkan dilihat memenuhi tuntutan keseimbangan dunia dan akhirat. Di antaranya termasuklah memasang niat yang baik ketika menjalankan perniagaan. Segala aktiviti perniagaan mestilah diniatkan kerana Allah dan mencari rezeki yang halal. Selain itu, usahawan Muslim harus memenuhi keperluan fardu kifayah dalam mengeluarkan barangan atau perkhidmatan kepada Muslim yang lain sesuai dengan fitrah kejadian manusia yang saling lengkap melengkapi.

Di samping itu, Imam al-Ghazali juga menegaskan bahawa kesibukan dalam mencari rezeki sepatutnya tidak menghalang untuk beribadat kepada Allah sebagaimana yang ditunjukkan oleh Rasulullah dan khulafa' al-Rasyidin. Mereka begitu komited dan bersungguh-sungguh dalam hal beribadat meskipun sibuk menjalankan perniagaan. Sebagai contoh, mereka akan meninggalkan segala jenis aktiviti yang sedang dilaksanakan termasuk perniagaan apabila masuk waktu solat.

Seterusnya, usahawan juga digalakkan untuk berzikir dan mengingati Allah. Walaupun usahawan diseru agar bersungguh-sungguh dalam perniagaan, tetapi mereka tidak boleh terlalu asyik sehingga mengabaikan tanggungjawab terhadap diri sendiri dan keluarga. Sekiranya berhadapan dengan perkara-perkara yang haram dan syubhah, mereka juga tidak dibenarkan untuk berkompromi. Usahawan Muslim seharusnya bersikap tegas dan teguh pendirian dalam menangani hal-hal sedemikian. Tambah Imam al-Ghazali lagi,

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[444] Al- Imam Abi Hamid Muhammad Ibn Muhammad Al-Ghazali, *Ihya Umumiddin Jiwa Agama*, terj. Ismail Yakub (Mesir: Maktabah Misr, 1998), 3: 111.

amalan berbincang dan juga bermuhasabah diri wajar diamalkan bagi mencapai keputusan yang tepat.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Sejajar dengan garis panduan yang diketengahkan oleh Imam Al- Ghazali itu, Ab. Munin dan Suhaila[445] menyatakan bahawa contoh usahawan terbaik adalah Rasulullah dan para sahabatnya. Pada zaman ini, ramai usahawan yang hebat dapat dilahirkan seperti Uthman Bin Affan, Abdul Rahman Bin Auf, Abu Talhah dan lain-lain. Mereka bukan sahaja memperoleh harta yang banyak, malah mempunyai tahap keimanan yang tinggi kepada Allah.

Selain daripada itu, Azlan[446] juga turut menyenaraikan nilai-nilai murni bagi usahawan Muslim seperti yang berikut:

a. Mempunyai ilmu yang mencukupi mencakupi ilmu dunia dan akhirat.
b. Niat yang betul iaitu bekerja bagi memenuhi tuntutan fardu kifayah.
c. Tidak mengetepikan hal-hal yang berkaitan akhirat.
d. Usahawan wanita hendaklah mengetahui keutamaan dan tanggungjawab sebagai isteri, ibu dan juga hamba Allah.
e. Mengelak dari terlibat dari perkara-perkara syubhah iaitu perkara-perkara yang tidak jelas tentang halal dan haramnya.
f. Sentiasa bermuhasabah diri.
g. Tidak meninggalkan solat Jumaat.
h. Tidak menjual makanan di siang hari di bukan Ramadhan untuk orang-orang yang tidak berpuasa.
i. Mengeluarkan zakat.
j. Tidak terlibat dengan mana-mana bank yang mengamalkan riba.

Di samping itu, Ab. Aziz Yusof[447] juga turut menggariskan nilai-nilai murni yang perlu ada dalam diri setiap usahawan. Menurutnya, usahawan perlu berusaha dengan gigih mencari peluang perniagaan dan merealisasikan nilai-nilai keusahawanan. Mereka juga

[445] Ab. Munin Ab Ghani dan Suhaila Sarif, "Keusahawanan Islam: Pembudayaan Di Kalangan Masyarakat Islam", dalam *Keusahawanan Islam: Konsep dan Isu-Isu Pelaksanaannya*, ed. Nor 'Azzah Kamri et al. (Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2009), 4.

[446] Azlan Khalili Shamsuddin, "Development and the Islamic Entrepreneurship," dalam *Islamic Entrepreneurship*, ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno (Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006), 12.

[447] Ab Aziz Yusof, *Menjadi Usahawan Muslim Hebat* (Kuala Lumpur: Scholarmind Publishing, 2010), 34.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

mestilah bersedia memberi sumbangan dalam bentuk tenaga, pengetahuan mahupun kewangan secara istiqamah. Dalam menggunakan sumber sedia ada, usahawan perlu menggunakannya secara optimum serta berusaha mengelakkan pembaziran.

Selain itu, usahawan juga mestilah berani membuat perubahan diri ke arah yang lebih baik. Selain diri, mutu barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan juga perlu dititikberatkan bagi menggalakkan persaingan yang sihat. Namun begitu, apa yang lebih penting bagi usahawan adalah mencari keredaan Allah serta menabur bakti kepada masyarakat, negara dan agama.

Selain daripada itu, Ab. Aziz Yusof[448] juga turut menambah nilai-nilai murni yang lain. Ini termasuklah bersikap amanah, jujur, mampu mengawal perasaan negatif seperti marah, sedih, malas, takut dan sebagainya. Semasa di tempat kerja, usahawan digalakkan untuk mewujudkan suasana mesra dan ceria bagi mengukuhkan tali silaturahim di antara satu dengan yang lain. Usahawan juga perlu berlaku adil terhadap pekerja, pelanggan, alam semula jadi dan lain-lain lagi. Kesemua aspek-aspek berikut tidak boleh dipandang ringan oleh usahawan Muslim yang ingin mencapai kejayaan di dunia dan akhirat.

Bagi Mohamad Mustapha[449] pula, usahawan yang berjaya merupakan usahawan yang mengamalkan nilai-nilai murni seperti yang berikut:

a. Berusaha mencari rezeki yang halal dan diberkati.
b. Mengendalikan kerja berdasarkan akidah Islam. Sebagai contoh, hanya Allah yang memeberi rezeki dan segala harta adalah hak mutlak Allah dan manusia sebagai pemegang amanah. Selain itu, segala urusan juga akan dihisab dan dipersoalkan.
c. Tidak boleh lalai dari mengingati Allah.

[448] Ab Aziz Yusof, *Menjadi Usahawan Muslim Hebat* (Kuala Lumpur: Scholarmind Publishing, 2010), 117.
[449] Mohamad Mustapha, Konsep Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002) , 4-8.

d. Memenuhi tuntutan fardu kifayah dan fardu ain.
e. Sabar dan berlapang dada.
f. Mengutamakan kualiti kerja.
g. Mengutamakan keredaan Allah dalam segala hal.
h. Sentiasa memohon bantuan dari Allah dalam apa jua yang dilaksanakan

Selain membincangkan nilai-nilai murni yang diajarkan oleh agama kepada usahawan seperti di atas, perbincangan Adnan Alias[450] pula menjelaskan kriteria-kriteria usahawan Muslim yang dikehendaki oleh Islam seperti yang terdapat dalam surah al-Mukminūn ayat 1 sehingga 9. Dalam perbincangan tersebut, terdapat tujuh kriteria yang dibincangkan termasuklah beriman, khusyuk dalam solat, menjauhkan diri daripada perkataan dan perbuatan yang tidak berguna, menunaikan zakat, menjaga kemaluan, memelihara amanah dan janji dan juga menjaga solat. Kesemua kriteria-kriteria tersebut perlu dipenuhi oleh usahawan Muslim bagi membolehkan mereka mencapai kejayaan di dunia dan di akhirat.

Selain itu, Muhammad Syafii Antonia et al.[451] berkata bahawa aktiviti perniagaan mestilah berlandaskan perkara-perkara berikut:

a. Niat kerana Allah dan bertujuan untuk mendapat keredaan Allah semata-mata.
b. Menjalankan perniagaan sesuai dengan tuntutan Allah dan rasul.
c. Bersyukur ketika mendapat hasil yang lumayan, bersabar ketika gagal serta istiqamah untuk terus berusaha.
d. Sentiasa ingat larangan dan suruhan Allah dalam semua proses perniagaan.

Meskipun terdapat banyak perbincangan mengenai nilai-nilai murni yang diajarkan oleh agama Islam kepada usahawan Muslim seperti yang dibincangkan oleh Shuhaimi dan

[450] Adnan Alias, Model Perlakuan Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 31.
[451] Muhammad Syafii Antonia *et al.*, *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager: Business dan Kewirausahaan* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 44.

Ku Halim,[452] Imam Al-Ghazali,[453] Ab. Munin dan Suhaila,[454] Azlan,[455] Ab. Aziz Yusof,[456] Mohamad Mustapha,[457] Adnan Alias[458] dan Muhammad Syafii Antonia et al.,[459] kajian empirikal yang bertujuan untuk melihat hubungan di antara amalan nilai-nilai agama dengan prestasi adalah sedikit dan tidak meluas terutamanya di Malaysia.

Di antara kajian yang dijalankan di luar negara termasuklah Chusmir dan Koberg,[460] Scheepers dan Van der Silk,[461] Wimalasari dan Abdul,[462] Kotey dan Meredith,[463] Clark dan Dowson,[464] Gadenne,[465] Lung dan Chai,[466] Cunningham dan Lischeron,[467] Peterson et al.[468] dan lain-lain. Meskipun aspek keagamaan adalah penting kepada usahawan, faktor tersebut jarang dibincangkan terutamanya dalam konteks usahawan di Malaysia. Meskipun terdapat beberapa kajian yang dijalankan mengenainya

---

[452] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.
[453] Al- Imam Abi Hamid Muhammad Ibn Muhammad Al-Ghazali, *Ihya Umumiddin Jiwa Agama*, terj. Ismail Yakub (Mesir: Maktabah Misr, 1998), 3: 111.
[454] Ab. Munin Ab Ghani dan Suhaila Sarif, "Keusahawanan Islam: Pembudayaan Di Kalangan Masyarakat Islam", dalam *Keusahawanan Islam: Konsep dan Isu-Isu Pelaksanaannya,* ed. Nor 'Azzah Kamri et al. (Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2009), 4.
[455] Azlan Khalili Shamsuddin, "Introduction to Islamic Entrepreneurship," dalam *Islamic Entrepreneurship,* ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno, (Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006), 12.
[456] Ab Aziz Yusof, *Menjadi Usahawan Muslim Hebat* (Kuala Lumpur: Scholarmind Publishing, 2010), 34.
[457] Mohamad Mustapha, Konsep Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 4-8.
[458] Adnan Alias, Model Perlakuan Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 31.
[459] Muhammad Syafii Antonia *et al.*, *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager: Business dan Kewirausahaan* (Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010), 44.
[460] L. H. Chusmir dan C. S. Koberg, "Religion and Attitudes Toward Work: A New Look at an Old Question," *Journal of Organizational Behavior* 9, (1988), 251-62.
[461] P. Scheepers dan F. Van der Silk, "Religion and Attitudes on Moral Issues: Effects of Individual, Spouse and Parental Characteristics," *Journal of Scientific Study of Religion* 374, no. 4 (1998), 678-688.
[462] P. Wimalasari dan Abdul, "An Empirical Study of Moral Reasoning Among Managers in Singapore *Journal of Business Ethics* 15, (1996), 1331-341.
[463] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[464] J. W. Clark dan L. E. Dawson, "Personal Religiousness and Ethical Judgements: An Empirical Analysis," *Journal of Business Ethics* 15, (1996), 339-72.
[465] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.
[466] C. K. Lung dan L. T. Chai, "Attitude Towards Business Ethics: Examining the Influence of Religiosity, Gender and Education Levels," *International Journal of Management Studies* 2, no. 1 (2010), 225- 232.
[467] J. B. Cunningham dan J. Lischeron, "Defining Entrepreneurship," *Journal of Small Business Management* 29, no. 1 (1991), 450-61.
[468] R. A. Peterson, G. Albaum, D. Merunka, J. L. Munuera dan S. M. Smith, "Effects of Nationality, Gender and Religiousity on Business- Related Ethicality," *Journal of Business Ethics* 96 (2010), 573-587.

seperti Rohaizat dan Suzilawati,[469] serta Zafir dan Fazilah,[470] jumlahnya adalah sedikit dan tidak meluas.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Di antara nilai-nilai moral yang diamalkan oleh usahawan termasuklah berinisiatif, motivasi diri, dedikasi, komitmen yang tinggi (Cunningham dan Lischeron[471]), jujur, bertanggungjawab, bekerja keras, belas kasihan, berdaya tahan (Kotey dan Meredith[472]), berkepimpinan, berdikari, bekerja keras dan tekun (Gadenne[473]). Dapatan kajian yang dijalankan juga mendapati usahawan yang menitikberatkan nilai-nilai tersebut didapati mempunyai pencapaian prestasi yang tinggi berbanding dengan usahawan yang kurang mengambil peduli.

Dalam kajian yang lain, Peterson et al.[474] mendapati secara statistiknya terdapat perbezaan yang signifikan di antara amalan nilai-nilai keagamaan warganegara Amerika Syarikat dengan yang bukan warganegara. Dalam kajian tersebut mendapati warganegara Amerika Syarikat lebih beretika berbanding yang bukan warganegara. Seramai 6300 responden yang merupakan pelajar yang mengambil jurusan perniagaan di 120 institusi daripada 36 negara terlibat dalam kajian ini.

Berdasarkan 2926 responden yang merupakan warganegara Amerika Syarikat, 22.2 peratus daripadanya didapati mengamalkan nilai-nilai agama dengan bersungguh-sungguh,

---

[469] Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.
[470] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116- 25.
[471] J. B. Cunningham dan J. Lischeron, "Defining Entrepreneurship," *Journal of Small Business Management* 29, no. 1 (1991), 450-61.
[472] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[473] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.
[474] R. A. Peterson, G. Albaum, D. Merunka, J. L. Munuera dan S. M. Smith, "Effects of Nationality, Gender and Religiousity on Business- Related Ethicality," *Journal of Business Ethics* 96 (2010), 573-87.

51 peratus daripadanya hanya mengamalkan secara sederhana manakala selebihnya tidak mengamalkan nilai-nilai agama secara bersungguh-sungguh. Berbanding dengan warganegara bukan Amerika Syarikat, majoriti mereka iaitu 45.4 peratus mengamalkan nilai-nilai agama secara sederhana dan hanya 12.5 peratus mengamalkannya secara bersungguh-sungguh. Bagi mendapatkan maklumat tersebut, responden diminta memberi pandangan mengenai amalan nilai-nilai agama yang diamalkan berdasarkan Skala Likert bermata enam yang diberikan.

Selain itu, hasil kajian Lung dan Chai[475] turut memperoleh dapatan yang sama seperti kajian yang sebelumnya. Kajian yang bertujuan melihat pengaruh agama terhadap etika perniagaan ini mendapati wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara interpersonal agama dengan etika. Dalam kajian ini, soalan kaji selidik mengenai sikap dalam etika perniagaan digunakan bagi mengukur etika manakala aspek keagamaan dinilai melalui Skala Inventori Komitmen Agama. Seramai 126 responden diminta memberikan pandangan mengenai aspek-aspek yang dikaji dengan berdasarkan Skala Likert bermata lima (1- 5: sangat tidak bersetuju- sangat bersetuju) yang diberikan dan dianalisis melalui analisis ANOVA.

Meskipun hubungan di antara amalan nilai-nilai agama dengan prestasi dapat dilihat secara signifikan dalam beberapa kajian, kajian seumpama itu jarang dilaksanakan di Malaysia. Di antara kajian yang pernah dijalankan termasuklah kajian yang dilakukan

[475] C. K. Lung dan L. T. Chai, "Attitude Towards Business Ethics: Examining the Influence of Religiosity, Gender and Education Levels," *International Journal of Management Studies* 2, no. 1 (2010), 225-32.

oleh Rohaizat dan Suzilawati[476] untuk melihat sejauh mana amalan nilai-nilai murni yang diajarkan oleh Islam berkemampuan mempengaruhi prestasi.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Dengan menggunakan analisis regresi, hasil kajian menunjukkan wujud hubungan positif di antara amalan nilai-nilai agama dengan prestasi usahawan. Dapatan kajian tersebut diperoleh daripada 76 pemilik perusahaan teknologi maklumat yang beroperasi di kawasan tengah dan Selatan Semenanjung Malaysia. Dalam kajian ini juga, prestasi bukan kewangan digunakan dan diukur dengan menggunakan kaedah pembezaan semantik skala tujuh mata, manakala nilai-nilai agama pula diukur dengan menggunakan 35 item yang disenaraikan.

Selain itu, kajian yang dijalankan oleh Zafir dan Fazilah[477] juga mendapati kewajipan beragama dianggap sebagai faktor penting yang mempengaruhi kejayaan usahawan berdasarkan skor min yang diperoleh. Kajian tersebut melibatkan 163 usahawan yang terlibat sekurang-kurangnya tiga tahun dalam perniagaan. Responden kemudiannya ditemu bual berdasarkan soalan temu bual yang disediakan dan diminta memberi pandangan terhadap aspek-aspek yang dikaji berdasarkan Skala Likert tujuh mata.

Berdasarkan perbincangan di atas, amalan nilai-nilai agama sememangnya menjadi faktor penting yang mempengaruhi prestasi usahawan. Semakin baik penghayatan nilai-nilai agama yang diamalkan oleh usahawan, semakin tinggi prestasi yang boleh dicapai oleh usahawan. Sejajar dengan itu, kajian ini ingin melihat sama ada amalan nilai-nilai agama mempengaruhi prestasi usahawan wanita yang dikaji atau sebaliknya.

---

[476] Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.

[477] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116- 25.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

3.4.10 Saiz Perusahaan

Melalui perbincangan secara teori, Wincent[478] dan Hendricks dan Singhal[479] sepakat menyatakan saiz perusahaan menjadi penentu penting bagi membolehkan perusahaan mencapai prestasi yang baik. Ini bermaksud, semakin besar saiz sesebuah perniagaan, semakin tinggi tahap prestasi yang boleh dicapai. Begitu juga sebaliknya. Namun begitu, melalui kajian-kajian yang pernah dijalankan, pelbagai dapatan diperoleh bagi menerangkan hubungan yang wujud di antara saiz perniagaan dan prestasi.

Dapatan Munikrishnan dan Veerakumaran[480] yang dijalankan di Malaysia itu dilihat selari dengan perbincangan Wincent[481] dan Hendricks dan Singhal[482]. Kajian tersebut bertujuan untuk meneroka faktor kejayaan usahawan dalam industri hotel bajet di Lembah Klang. Dengan menggunakan soalan kaji selidik, kajian ini melibatkan 95 pemilik hotel bajet dan dianalisis dengan menggunakan Korelasi Produk Momen Pearson. Kajian tersebut menerangkan wujudnya hubungan yang positif terhadap saiz perusahaan dengan prestasi dengan memperoleh nilai R^2 bersamaan 0.0812. Kajian juga menyimpulkan semakin besar saiz perusahaan, semakin tinggi tahap pencapaian yang dicapai.

Dapatan tersebut turut disokong oleh kajian Williams dan Jones[483] yang juga mendapat hasil yang serupa meskipun melibatkan jumlah responden yang lebih banyak iaitu 267 firma. Bagi mengukur saiz perusahaan, jumlah pekerja digunakan dalam kajian

---

[478] J. Vincent, "Does Size Matter? A Study of Firm Behavior and Outcomes in Strategic SME Networks," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12, no. 3, 437-53.
[479] K. B. Hendricks dan V. R. Singhal, "Firm Characteristics, Total Quality Management and Financial Performance," *Journal of Operations Management* 19, no. 3 (2001), 269-85.
[480] U. T. Munikrishnan dan B. Veerakumaran, "A Survey on Business Success Factors Influencing Budget Hotels in Klang Valley," Journal of Global Entrepreneurship 2, no. 1 (2012), 21-35.
[481] J. Vincent, "Does Size Matter? A Study of Firm Behavior and Outcomes in Strategic SME Networks," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12, no. 3, 437-53.
[482] K. B. Hendricks dan V. R. Singhal, "Firm Characteristics, Total Quality Management and Financial Performance," *Journal of Operations Management* 19, no. 3 (2001), 269-85.
[483] D. Williams dan O. Jones, "Factors Associated With Longevity of Small, Family-Owned Firms," *International Journal of Entrepreneurship* 14 (2010), 37-57.

ini. Dapatan kajian ini merumuskan bahawa firma yang bersaiz besar mampu bertahan dalam jangka masa yang panjang dan lebih berjaya dalam perusahaan yang dijalankan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Bertentangan dengan dapatan Munikrishnan dan Veerakumaran[484], kajian Moreno dan Casillas[485] menunjukkan hubungan yang negatif di antara kedua-dua pemboleh ubah. Bagi mewakili saiz firma, jumlah jualan tahunan bagi tahun permulaan kajian (1998) telah digunakan manakala pertumbuhan firma bagi mewakili prestasi. Pertumbuhan firma dikira berdasarkan peratusan pertumbuhan jualan dari tahun 1998 hingga 2001.

Hasil kajian menunjukkan keuntungan yang tinggi dicapai oleh firma yang bersaiz kecil, manakala keuntungan yang rendah adalah firma yang bersaiz besar. Kajian tersebut melibatkan 6814 usahawan kecil dan sederhana di Andalusia, Sepanyol. Dapatan kajian ini didapati sama dengan kajian Jain[486] meskipun menggunakan jumlah responden yang lebih kecil iaitu sebanyak 250 firma. Kajian ini dianalisis melalui MANOVA dan menggunakan bilangan pekerja tetap bagi mengukur saiz perusahaan.

Sejajar dengan dapatan tersebut, kajian Shanmugam dan Bhaduri[487] juga menunjukkan hasil yang sama iaitu wujud hubungan yang negatif di antara saiz perniagaan dan prestasi. Dengan melibatkan seramai 392 usahawan dan dianalisis menggunakan kuasa dua terendah (OLS), kajian menyimpulkan bahawa semakin besar saiz firma, semakin kecil

---

[484] U. T. Munikrishnan dan B. Veerakumaran, "A Survey on Business Success Factors Influencing Budget Hotels in Klang Valley," Journal of Global Entrepreneurship 2, no. 1 (2012), 21-35.

[485] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.

[486] A. K. Jain, "Impact of Organizational Siza & Alliance Formations on Perceived Organizational Performnce," *The Indian Journal of Industrial Relations* 47, no. 3 (2012), 559-74.

[487] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.

kadar pertumbuhan. Dalam erti kata yang lain, peningkatan satu peratus dalam saiz firma menyebabkan pertumbuhan firma berkurang sebanyak 0.66 peratus.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Selain itu, kajian Ozbulgas et al.[488] di Istambul, Turki dan Orser et al.[489] di Kanada pula mendapat hasil yang positif bagi menerangkan hubungan di antara prestasi dan juga saiz perusahaan. Kajian di Istamdul itu melibatkan 697 firma perusahaan kecil dan sederhana yang tersenarai di Bursa Saham Istambul dari tahun 2000-2005. Hasil analisis Ujian Khi Kuasa Dua, kajian mendapati bahawa semakin besar saiz firma, semakin baik prestasi kewangan yang dicapai. Kajian tersebut menggunakan jumlah pendapatan bagi mewakili saiz firma dan kewangan bagi mewakili prestasi.

Selanjutnya, kajian di Kanada pula menggunakan analisis regresi serta menggunakan 1004 firma perusahaan kecil dan sederhana sebagai sampel. Kajian mendapati firma bersaiz besar menunjukkan pertumbuhan lebih baik berbanding firma bersaiz kecil atau mikro. Bagi melaksanakan kajian ini, saiz firma ditentukan berdasarkan pendapatan kasar tahunan dan bilangan pekerja manakala prestasi diukur berdasarkan pertumbuhan pendapatan bagi tahun 1994 hingga 1995. Hasil kajian ini dilihat sama dengan dapatan dalam kajian Greve[490] yang mengukur prestasi dengan menggunakan pulangan atas pelaburan.

[488] N. Ozgulbas, A. S. Koyuncugil dan F. Yilmaz, "Identifying the Effects of Firm Size on Financial Performance of SMEs," *The Business Review, Cambridge* 6, no. 1 (2006), 162-67.

[489] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.

[490] H. R. Greve, "Positional Rigidity: Low Performance and Resources Acquisition in Large and Small Firms," *Strategic Management Journal* 32 (2010), 103-14.

Selain Moreno dan Casillas[491] serta Wilson dan Moris[492] turut membuktikan hubungan yang negatif dalam kajiannya. Kajian tersebut melibatkan 437 firma dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan di United Kingdom. Firma-firma tersebut kemudiannya dikelaskan menjadi 12 subsektor pembuatan dan 7 subsektor perkhidmatan. Selain itu, nilai aset bersih (jumlah aset- liabiliti semasa) telah diguna pakai bagi mewakili saiz perniagaan.

Berdasarkan analisis regresi yang dijalankan, dapatan menunjukkan hasil yang pelbagai. Bagi sektor pembuatan, firma kecil berkembang lebih cepat berbanding firma besar dalam semua subsektor. Dalam sektor perkhidmatan pula, empat subsektor menunjukkan hubungan yang negatif manakala tiga subsektor lagi tidak menunjukkan sebarang hubungan. Hasil kajian yang diperoleh tidak selari dengan dapatan Azzouz Elhamma[493] yang menunjukkan hasil positif dalam kajian yang dijalankan terhadap 62 firma di Morocco melalui analisis Regresi Logistik.

Berlainan dengan dapatan sebelum ini, kajian Hardwick dan Adams[494] menunjukkan tiada sebarang hubungan yang wujud di antara saiz perusahaan dengan pertumbuhan firma. Kajian yang melibatkan 231 sampel dalam sektor insurans di United Kingdom ini di analisis dengan menggunakan analisis deskriptif dan regresi. Di samping itu, jumlah aset bersih digunakan bagi mengukur saiz sesebuah perusahaan. Dapatan bagi kajian tersebut dapat dilihat seperti berikut.

---

[491] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.
[492] J. O. S. Wilson dan J. E. Morris, "The Size and Growth of UK Manufacturing and Service Firms," *Service Industries Journal* 20, no. 2 (2000), 25-38.
[493] Azzouz Elhamma, "The Relationship Between Firm Size, Activity Based Costing and Performance: An Allpication on Moroccan Enterprises," *Journal of Accounting-Business & Management* 19, no. 1 (2012), 90-102.
[494] P. Hardwick dan M. Adams, "Firm Size and Growth in the United Kingdom life Insurance Industry," *Journal of Risk and Insurance* 69, no. 4 (2002), 577-91.

Semasa keadaan ekonomi berkembang iaitu sekitar tahun 1987 hingga 1990, firma kecil berkembang lebih cepat berbanding firma besar. Seterusnya, ketika United Kingdom mengalami kemelesetan dan juga pemulihan ekonomi iaitu pada 1990-1993 dan (1993 hingga 1996), firma bersaiz besar berkembang lebih cepat berbanding yang kecil. Meskipun begitu, secara keseluruhannya, bermula dari tahun 1987 sehingga 1996, tiada perbezaan yang signifikan dari segi pertumbuhan antara firma kecil dan besar. Saiz perusahaan tidak mempengaruhi pertumbuhan firma.

Berdasarkan perbincangan di atas, saiz perusahaan dilihat sebagai faktor yang turut mempengaruhi prestasi perusahaan. Meskipun begitu, terdapat pelbagai dapatan bagi menerangkan hubungan yang wujud di antara faktor tersebut dengan prestasi. Sebahagian kajian tersebut memperoleh hasil yang positif (Munikrishnan dan Veerakumaran,[495] Ozbulgas et al.,[496] Orser et al.,[497] Greve,[498] Azzouz Elhamma[499] dan Williams dan Jones[500]), manakala sebahagiannya memperoleh hasil negative (Moreno dan Casillas[501], Shanmugam dan Bhaduri,[502] Wilson dan Moris[503] dan Jain[504]). Berlainan dengan dapatan kajian sebelumnya, dapatan Hardwick dan Adams[505] pula menunjukkan tiada sebarang hubungan yang wujud secara signifikan bagi menghubungkan dua pemboleh ubah tersebut.

---

[495] U. T. Munikrishnan dan B. Veerakumaran, "A Survey on Business Success Factors Influencing Budget Hotels in Klang Valley," Journal of Global Entrepreneurship 2, no. 1 (2012), 21-35.
[496] N. Ozgulbas, A. S. Koyuncugil dan F. Yilmaz, "Identifying the Effects of Firm Size on Financial Performance of SMEs," *The Business Review, Cambridge* 6, no. 1 (2006), 162-67.
[497] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.
[498] H. R. Greve, "Positional Rigidity: Low Performance and Resources Acquisition in Large and Small Firms," *Strategic Management Journal* 32 (2010), 103-14.
[499] Azzouz Elhamma, "The Relationship Between Firm Size, Activity Based Costing and Performance: An Allpication on Moroccan Enterprises," *Journal of Accounting-Business & Management* 19, no. 1 (2012), 90-102.
[500] D. Williams dan O. Jones, "Factors Associated With Longevity of Small, Family-Owned Firms," *International Journal of Entrepreneurship* 14 (2010), 37-57.
[501] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.
[502] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.
[503] J. O. S. Wilson dan J. E. Morris, "The Size and Growth of UK Manufacturing and Service Firms," *Service Industries Journal* 20, no. 2 (2000), 25-38.
[504] A. K. Jain, "Impact of Organizational Siza & Alliance Formations on Perceived Organizational Performnce," *The Indian Journal of Industrial Relations* 47, no. 3 (2012), 559-74.
[505] P. Hardwick dan M. Adams, "Firm Size and Growth in the United Kingdom life Insurance Industry," *Journal of Risk and Insurance* 69, no. 4 (2002), 577-91.

Sehubungan dengan itu, kajian ini pula cuba menjelaskan hubungan yang wujud di antara saiz perusahaan dengan prestasi usahawan wanita yang dikaji.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

3.4.11 Usia Perusahaan

Usia perusahaan merujuk kepada tempoh operasi bagi sesebuah perusahaan. Menurut Bracker dan Pearson[506] serta Birley dan Weshead[507], semakin panjang usia sesebuah perusahaan, semakin baik prestasi yang boleh dicapai. Kesimpulan tersebut dapat dilihat seperti yang berikut. Dalam bidang perniagaan misalnya, Scott dan Bruce[508] membahagikan kepada lima peringkat pengurusan iaitu penubuhan, survival, pertumbuhan, perkembangan, dan kematangan.

Bagi mencapai tahap perkembangan dan kematangan, pada kebiasaannya usahawan mengambil tempoh yang panjang seperti lima ke sepuluh tahun. Dalam tempoh tersebut, keadaan perusahaan adalah stabil dan prestasi yang dicapai juga tinggi. Meskipun begitu, tempoh tersebut adalah berlainan di antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lain dan bergantung pada banyak faktor seperti pengurusan yang cekap, saiz perniagaan dan lain-lain. Keadaan ini membuktikan semakin panjang usia perusahaan, semakin baik prestasi yang dapat dicapai.

Berdasarkan kajian-kajian yang pernah dilaksanakan, terdapat pelbagai penemuan bagi menerangkan hubungan di antara prestasi dan usia perusahaan. Meskipun begitu, tidak semua kajian menggunakan pemboleh ubah usia perusahaan sebagai salah satu faktor yang

[506] J. S. Bracker dan J. N. Pearson, "Planning and Financial Performance of Small, Mature Firms," *Strategic Management Journal* 7, no. 6 (1986), 503-22.
[507] S . Birley dan P. Westhead, "Growth and Performance Contrasts Between Types of Small Firms," *Strategic Management Journal* 11, no. 7 (1990), 535-57.
[508] M. Scott dan R. Bruce, "Five Stages of Growth in Small Business," *Long Range Planning* 20, no. 3 (1987), 45-52.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

memberi kesan terhadap prestasi. Pemboleh ubah usia perusahaan kadang kala hanya digunakan bagi menganalisis maklumat responden melalui kaedah deskriptif.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Sejajar dengan itu, kajian Radiah et al.[509] menunjukkan usia perniagaan hanya dianalisis secara deskriptif bagi mengetahui maklumat responden. Dapatan kajian menunjukkan separuh daripada responden mempunyai perusahaan yang berusia lima hingga 10 tahun, manakala 20.1 peratus kurang daripada lima tahun dan selebihnya lebih daripada 10 tahun. Maklumat yang dianalisis menggunakan kaedah deskriptif ini melibatkan 144 usahawan yang terlibat dalam program Satu Daerah Satu Industri.

Seterusnya, melalui kajian secara empirik yang dijalankan oleh Wood[510] membuktikan hubungan yang positif di antara dua pemboleh ubah iaitu usia perniagaan dan prestasi. Tujuan utama kajian tersebut dijalankan adalah untuk membina sebuah model yang mewakili faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi. Kajian yang melibatkan 597 firma kecil di United Kingdom ini menggunakan analisis regresi logistik bagi menentukan faktor-faktor tersebut. Dapatan menunjukkan usia perniagaan menjadi faktor paling kritikal diikuti kaedah promosi yang pelbagai dan juga sumber kewangan yang digunakan.

Selain itu, kepelbagaian hubungan prestasi dan usia perniagaan dapat dilihat seperti kajian-kajian berikut. Meskipun menjalankan kajian dalam industri yang sama iaitu pembuatan, hasil kajian Shanmugam dan Bhaduri,[511] Wijewardena dan Tibbits[512] dan

---

[509] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

[510] E. M. Wood, "The Internal Predictors of Business Performance in small Firms: A Logistic Regression Analysis," *Journal of Small Business and Enterprises Development* 13, no. 23 (2006), 441-53.

[511] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.

[512] H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia", *Journal of Small Business Management*, 37, no. 2 (1999), 51- 6.

Acar[513] memperoleh hasil yang berbeza. Hubungan di antara kedua-dua pemboleh ubah tersebut dilihat ada yang positif, negatif dan juga tiada hubungan.

Melalui kajian Shanmugam dan Bhaduri[514], dapatan menunjukkan hubungan yang positif di antara kedua-dua pemboleh ubah. Kajian tersebut melibatkan 392 usahawan tersebut di analisis dengan menggunakan kuasa dua terendah (OLS). Pemboleh ubah yang digunakan pula ialah pertumbuhan jualan dan usia perusahaan. Kajian tersebut kemudiannya menyimpulkan dapatan yang diperoleh seperti berikut. Bagi firma yang telah lama beroperasi, peningkatan satu peratus dalam usia perusahaan menyebabkan pertumbuhan firma bertambah dua peratus. Bagi firma yang lebih muda pula, usia firma bertambah satu peratus, pertumbuhan firma kurang daripada satu peratus.

Wijewardena dan Tibbits[515] pula menemui hubungan yang negatif dalam kajian yang dijalankan terhadap 136 buah firma kecil. Kajian tersebut mengukur prestasi bersandarkan pertumbuhan hasil jualan. Berdasarkan analisis regresi, kajian mendapati firma yang telah lama beroperasi secara umumnya menunjukkan prestasi yang lebih rendah berbanding firma yang baru beroperasi.

Bertentangan dengan dapatan sebelumnya, Acar[516] mendapati tiada hubungan yang wujud di antara dua pemboleh ubah tersebut. Kajian yang dijalankan di Turki itu melibatkan 132 firma kecil dalam industri pembuatan. Selain itu, kajian menggunakan

---

[513] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[514] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.
[515] H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia", *Journal of Small Business Management*, 37, no. 2 (1999), 51-6.
[516] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.

pertumbuhan firma berdasarkan bilangan pekerja dan hasil jualan bagi tempoh tiga tahun (1985- 1987) bagi mewakili prestasi. Dapatan menunjukkan tiada hubungan di antara usia dengan pertumbuhan dan hasil jualan.

Selain kajian Acar, Moreno dan Casillas[517] juga membuat kesimpulan yang sama bagi menerangkan hubungan di antara kedua-dua pemboleh ubah ini. Kajian yang bertujuan mengenal pasti ciri-ciri yang membezakan kadar pertumbuhan antara firma ini di jalankan di Andalusia, Sepanyol serta melibatkan 6814 usahawan perusahaan kecil dan sederhana. Pengukuran prestasi adalah berdasarkan jumlah pertumbuhan jualan 1998-2001.

Pertumbuhan kemudiannya dikategorikan mengikut kaedah dikotomi (1: mengalami kadar pertumbuhan yang tinggi, 0: tidak kadar pertumbuhan yang tinggi). Dapatan menunjukkan tiada hubungan yang wujud di antara kedua-dua pemboleh ubah hasil daripada analisis diskriminan. Ketiadaan hubungan yang wujud disebabkan oleh taburan responden yang mempunyai perusahaan lebih daripada 25 tahun yang rendah, manakala kurang daripada 10 tahun pula tinggi.

Berdasarkan kajian-kajian yang pernah dijalankan, usia perniagaan dilihat sebagai faktor penting yang menyumbang kepada peningkatan prestasi. Berdasarkan kajian lepas, terdapat dua pendekatan yang biasa digunakan bagi menganalisis usia perniagaan ini iaitu secara deskriptif (Radiah et al.[518]) dan empirikal. Meskipun terdapat kajian secara empirik bagi melihat hubungan di antara kedua-duanya, hasil yang diperoleh adalah pelbagai:

[517] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.

[518] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

positif (Wood[519] serta Shanmugam dan Bhaduri[520]), negatif (Wijewardena dan Tibbits[521]) dan tiada hubungan (Acar[522] serta Moreno dan Casillas[523]). Dalam kajian ini, usia perusahaan akan dianalisis secara empirik bagi melihat hubungan yang wujud di antara faktor tersebut dengan prestasi perusahaan yang dijalankan oleh usahawan wanita di AIM.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

3.4.12 Penubuhan Perusahaan

Dalam bidang keusahawanan, pemboleh ubah penubuhan perusahaan iaitu sama ada dibentuk sendiri oleh usahawan atau diwarisi daripada keluarga jarang dilakukan. Meskipun dianggap kurang penting, kajian ini mengambil kira pemboleh ubah tersebut sebagai faktor yang menyumbang kepada kejayaan berdasarkan kejayaan perniagaan Khadijah.

Meskipun dianggap kurang penting, terdapat kajian empirikal yang mengaitkan faktor ini dengan kejayaan seperti kajian Begley dan Boyd[524]. Melalui kajian yang dijalankan di New England, mereka mendapati bahawa prestasi usahawan yang mempunyai perusahaan yang ditubuhkan sendiri adalah lebih baik daripada usahawan yang memperoleh perusahaan secara perwarisan.

Di antara perkara yang menyumbang berlakunya situasi tersebut termasuklah motivasi yang tinggi bagi usahawan yang menubuhkan sendiri perusahaan. Bagi usahawan

---

[519] E. M. Wood, "The Internal Predictors of Business Performance in small Firms: A Logistic Regression Analysis," *Journal of Small Business and Enterprises Development* 13, no. 23 (2006), 441-53.
[520] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.
[521] H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia", *Journal of Small Business Management*, 37, no. 2 (1999), 51-6.
[522] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[523] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.
[524] T. M. Begley and D. P. Boyd, "Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms," *Journal of Small Business Management*, (1986), 15.

yang mewarisi perusahaan daripada keluarga, mereka tidak semestinya tahu mengurus dan memiliki ciri-ciri keusahawanan yang tinggi. Mereka juga kurang berusaha keras untuk mencapai prestasi yang lebih baik disebabkan sifat kurang menghargai terhadap perusahaan yang telah ditubuhkan oleh keluarga. Oleh yang demikian, kajian ini juga ingin melihat sejauh mana faktor ini menjadi pendorong kepada kejayaan usahawan AIM.

3.4.13 Pendidikan

Menurut Bhutta, Rana dan Asad,[525] Wijewardena, Nanayakkara dan De Zoysa,[526] Luissier dan Pfeifer,[527] Masuo et al.,[528] Thapa,[529] Dickson, Salamon dan Weaver,[530] Matlay[531] serta Rose, Kumar dan Yen[532], pendidikan mempunyai hubungan yang positif dengan prestasi usahawan. Tambah Ladzani dan Van Vuuren[533] pula, ciri-ciri usahawan dapat diketahui dan dipraktikkan oleh usahawan melalui pendidikan yang diperoleh. Selain itu, ciri-ciri tersebut kemudiannya dapat diwarisi dari satu generasi ke generasi yang lain. Keadaan tersebut membolehkan industri perusahaan terus berkembang dengan baik dari masa ke masa.

---

[525] M. K. S. Bhutta, A. I. Rana dan U. Asad, "Owner Characteristics and Health of SMEs in Palistan," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 130-49.
[526] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-61.
[527] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.
[528] D. Masuo et al., "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.
[529] A. Thapa, "Micro-Enterprise and Household Income," *The Journal of Nepalese Business Studies* 4, no. 1 (2007), 110-18.
[530] P. H. Dickson, G. T. Salamon dan K. M. Weaver, "Entrepreneurial Selection and Success: Does Education Matter?," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 2 (2008), 239-58.
[531] H. Matlay, "Researching Entrepreneurship and Education Part 1: What Is Entrepreneurship and Does It Matter?," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 665-77.
[532] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs' Success Factors in Influencing Venture Growth," *The Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability* 2, no. 2 (2006).
[533] W. M. Ladzani dan J. J. Van Vuuren, "Entrepreneurship Training for Emerging SMEs in South Africa," *Journal of Small Business Management* 40, no. 2 (2002), 154-61.

Selain dapat mengenal potensi diri, Ardichvili et al.[534] pula menyatakan pendidikan yang dimiliki membolehkan usahawan mengenal pasti peluang yang ada. Kebolehan mengenal pasti peluang membolehkan usahawan mencapai pendapatan dan kepuasan yang lebih tinggi daripada yang lain. Bagi Gerber[535] pula, pendidikan formal yang diterima oleh usahawan menjadikan mereka lebih cekap dan berkemahiran tinggi dalam mengurus sebarang bentuk perusahaan yang diceburi. Luissier dan Pfeifer[536] pula menegaskan usahawan yang mempunyai tahap pendidikan yang lebih tinggi dilihat mempunyai pengalaman yang lebih luas, kebolehan mengurus dengan cekap serta mendapat pendedahan terhadap peluang yang lebih besar.

Di samping itu, Fairlie dan Robb[537] pula menjalankan kajian empirikal bagi melihat sejauh mana tahap pendidikan mempengaruhi prestasi usahawan. Empat aspek dinilai dalam kajian tersebut iaitu kadar penutupan perniagaan, kadar keuntungan yang diperoleh, bilangan pekerja dan jumlah jualan. Melalui analisis regresi yang dijalankan, tahap pendidikan pemilik perniagaan mempunyai hubungan yang positif dengan perkembangan perniagaan. Ini bermakna, semakin tinggi tahap pendidikan pemilik perniagaan, semakin baik prestasi perniagaan yang dicapai.

Walau bagaimanapun, dapatan Swinney et al.[538] yang diperoleh melalui analisis ANOVA pula mendapati prestasi usahawan tidak hanya bergantung pada tahap pendidikan usahawan, tetapi juga jantina. Apabila jantina diambil kira, kajian mendapati prestasi yang

---

[534] A. Ardichvili, R. Cardozo, R. dan S. Ray, "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development," *Journal of Business Venturing* 18, (2003), 105-23.
[535] T. P. Gerber, "Paths To Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment in Post-Communist Russia," *International Journal of Sociology* 31 (2001), 3-37.
[536] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.
[537] R. W. Fairlie, dan A. Robb, "Families, Human Capital and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review* 60, no. 2 (2007), 225- 45.
[538] J. L. Swinney, R. C. Runyan dan P. Huddleston, "Differences in Reported Firm Performance by Gender: Does Industry Matter?," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11, no. 2 (2006), 99–115.

lebih baik dicapai oleh usahawan wanita yang berpendidikan tinggi. Bagi usahawan lelaki pula, prestasi tidak bergantung pada tahap pendidikan yang dimiliki. Dapatan tersebut diperoleh daripada maklumat yang dikumpulkan daripada 267 responden di Amerika Syarikat yang terlibat dalam perniagaan jenis runcit dan perkhidmatan.

Selain itu, dapatan Mengistae[539] yang menggunakan analisis korelasi pula dilihat tidak selari dengan dapatan sebelumnya. Hasil kajian mendapati tahap pendidikan mempunyai hubungan positif yang signifikan dengan pertumbuhan perniagaan. Ini bermaksud, semakin tinggi tahap pendidikan yang dimiliki oleh pengusaha, semakin tinggi tahap prestasi yang dapat dicapai. Sebanyak 190 usahawan perusahaan kecil di Ethiopia terlibat dalam kajian ini.

Bagi mengukur prestasi, prestasi kewangan dan bukan kewangan digunakan dalam kajian tersebut. Prestasi kewangan diukur berdasarkan kadar pertumbuhan pekerjaan secara purata bagi tempoh tiga tahun. Manakala prestasi bukan kewangan pula diukur dengan menggunakan maklum balas pengurus dari segi kepuasan terhadap hasil dan keuntungan yang diperoleh.

Di samping itu, dengan menggunakan analisis model regresi logit, Nor Ghani et al.[540] mendapati bilangan tahun persekolahan tidak mempunyai hubungan dengan prestasi. Kajian tersebut melibatkan 175 usahawan kecil yang menerima bantuan modal daripada kutipan zakat di dua buah negeri di Malaysia iaitu Selangor dan Wilayah Persekutuan. Prestasi diukur dengan menggunakan pemboleh ubah dikotomi (1 = berjaya, 0 = gagal).

[539] T. Mengistae, "Competition and Entrepreneurs' Human Capital in Small Business Longevity and Growth," *Journal of Development Studies* 42, no. 5 (2006), 812-36.
[540] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.

Sekiranya pendapatan bulanan usahawan adalah meningkat dikira sebagai berjaya dan dikira gagal jika sebaliknya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Dalam kajian yang lain, Moha Asri[541] mendapati wujudnya hubungan positif di antara tahap pendidikan dengan prestasi melalui analisis silang yang dijalankan. Ini bermakna, semakin tinggi tahap pendidikan yang dimiliki oleh usahawan, semakin baik prestasi yang dicapai. Kajian yang melibatkan 102 usahawan industri kecil di Kuala Lumpur ini menggunakan pertambahan keuntungan, modal dan bilangan pekerja bagi mengukur prestasi. Manakala tahap pendidikan pula dibahagikan kepada sekolah rendah, menengah rendah, menengah atas, peringkat universiti iaitu sama ada diploma atau ijazah.

Selain itu, Moha Asri turut menerangkan kepentingan pendidikan kepada usahawan. Menurutnya, usahawan yang mempunyai pendidikan yang baik dapat memahami persekitaran dengan mudah. Selain itu, usahawan juga berkebolehan untuk membuat keputusan yang tepat berbanding dengan yang lain. Dalam aspek komunikasi pula, usahawan yang berpendidikan berkemahiran tinggi dalam berinteraksi dengan pihak yang lain. Di samping itu, usahawan juga berkemampuan mencetuskan idea-idea baru yang inovatif bagi mengembangkan lagi bidang keusahawanan yang diceburi.

Berdasarkan kajian lepas yang dibuat, faktor pendidikan dilihat menjadi penyumbang kepada peningkatan prestasi usahawan masa kini. Justeru, kajian ini juga menjadikan pendidikan sebagai salah satu pemboleh ubah bagi melihat sama ada faktor tersebut mempunyai pengaruh terhadap peningkatan prestasi atau sebaliknya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[541] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120-30.

3.5 Faktor Dalaman dan Luaran

Secara umumnya, faktor dalaman merujuk kepada perkara yang boleh dikawal oleh usahawan manakala faktor luaran pula berada di luar kawalannya. Faktor-faktor tersebut adalah penting dan memberi impak yang besar kepada usahawan (Norita et al.[542]). Dalam hal ini, Chiew et al.[543] membahagikan faktor-faktor tersebut kepada dua iaitu dalaman dan luaran. Faktor dalaman adalah seperti pengalaman, ilmu dan kemahiran, minat, cabang rangkaian dan sebagainya. Manakala luaran pula ialah politik, undang-undang, teknologi, pelanggan, pembekal dan sebagainya.

Walau bagaimanapun, pengelasan faktor dalaman dan luaran yang dibuat oleh Norita et al. [544] dilihat sebagai menyeluruh dan tepat. Oleh sebab itu, pengelasan faktor dalaman dan luaran dilakukan dalam kajian ini adalah berdasarkan pengelasan tersebut. Bagi faktor luaran, ia terbahagi kepada dua iaitu makro dan mikro. Faktor makro ini merupakan elemen yang mencakupi persekitaran luaran secara umum yang berkaitan secara langsung mahupun tidak langsung dengan usahawan. Contoh faktor makro ini ialah dari sudut ekonomi, politik, undang-undang, sosiobudaya, teknologi dan faktor-faktor lain yang menyamai contoh yang telah diberikan.

Manakala faktor mikro pula ialah elemen yang mencakupi persekitaran luaran juga tetapi ia lebih spesifik dan khusus yang mempunyai kaitan langsung dan tidak langsung dengan usahawan. Antara yang berkaitan dengan contoh mikro ini kepada usahawan ialah pelanggan, pembekal, pihak kerajaan, agensi-agensi yang terlibat dengan entiti kewangan, pesaing, pertubuhan bukan kerajaan seperti persatuan-persatuan pengguna dan sebagainya.

---

[542] Norita Deraman et al., *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007), 2-3.
[543] Chiew Tung Moi, Tam Yin Ling, Mansur Tola dan Chang Mui Ling, *Asas Keusahawanan* (Malaysia: Penerbitan Multimedia Sdn. Bhd., 2011), 2-3.
[544] Norita Deraman et al., *Keusahawanan: Teori dan Praktis*.

Selain daripada faktor tersebut, faktor persekitaran dalaman juga merupakan antara faktor yang perlu diambil perhatian penting oleh usahawan. Faktor persekitaran dalaman ini adalah perkara yang berkaitan dengan 3 elemen iaitu struktur perniagaan, budaya dan sumber.

Struktur perniagaan yang berkaitan dengan usahawan ini merangkumi saiz perniagaan, jenisnya dan produk. Manakala budaya pula berkaitan dengan jangkaan perniagaan, corak kepercayaan dan nilai-nilai yang dikongsi di antara ahli organisasi. Sumber pula ialah perkara yang berkaitan dengan sumber kewangan, fizikal seperti bangunan, manusia, teknologi, reputasi dan organisasi seperti struktur organisasi, sistem yang diguna pakai dan rutin harian.

Acar[545], Birley dan Weshead[546] dan Gadenne[547] pula membuat kajian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi berdasarkan persekitaran dalaman dan luaran. Di antara faktor dalaman yang dikenal pasti termasuklah amalan nilai-nilai moral, penglibatan keluarga, ciri-ciri pemilik, amalan pengurusan dan sebagainya. Manakala persekitaran luaran ialah dasar kerajaan, latihan yang diterima dan juga suasana persekitaran. Selain mereka, terdapat banyak lagi kajian yang menentukan kejayaan usahawan berdasarkan faktor dalaman dan luaran dan telah dibincangkan dalam bahagian sebelumnya.

---

[545] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no. 4 (1993), 86-92.

[546] S. Birley, dan P. Westhead, "Growth and Performance Contrasts Between Types of Small Firms," *Strategic Management Journal* 11, no. 7 (1990), 535-57.

[547] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.

Daripada perbincangan tersebut, dapat disimpulkan bahawa dapatan Othman Aman dan Md. Nor[548] mendapati faktor luaran iaitu penglibatan pihak kerajaan menjadi faktor paling penting yang menyumbang kepada kejayaan. Manakala kajian Kader, Mohamad dan Ibrahim[549] pula mendapati faktor dalaman iaitu ciri-ciri usahawan merupakan penyumbang utama kepada kejayaan usahawan. Sejajar dengan itu, kajian ini juga ingin melihat sama ada faktor dalaman atau luaran yang paling mempengaruhi prestasi usahawan yang dikaji.

3.6 Khadijah Binti Khuwaylid dan Usahawan Amanah Ikhtiar Malaysia: Persamaan dan Perbezaan

Berdasarkan kajian lepas yang dibuat, terdapat beberapa persamaan dan perbezaan yang dikenal pasti di antara Khadijah dan usahawan-usahawan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) yang terlibat dalam kajian ini. Walau bagaimanapun, banyak perbezaan yang dapat dilihat dengan jelas berbanding persamaan. Hal ini berlaku kerana kehidupan usahawan-usahawan AIM adalah berbeza dengan Khadijah. Persamaan dan perbezaan di antara kedua-duanya (Khadijah dan usahawan AIM) dapat dilihat seperti berikut.

Seperti Khadijah, kesemua usahawan AIM yang terlibat dalam kajian ini adalah wanita. Selain itu, dalam menjalankan perniagaan, Khadijah dan AIM menerima sokongan daripada pemerintah pada zaman masing-masing daripada pelbagai sudut. Seperti mana yang telah dibincangkan dalam bahagian kajian lepas, tiada kerajaan yang memerintah secara formal pada zaman Khadijah berbanding dengan usahawan-usahawan AIM.

[548] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44 64.

[549] R. A. Kader, R. M. Mohamad dan C. A. Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-162.

Meskipun begitu, perkembangan perniagaan Khadijah disokong oleh pemerintahan tidak formal yang terdiri daripada ketua-ketua kabilah.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Di antara sokongan yang diberikan termasuklah mewujudkan suasana yang aman bagi membolehkan urusan perniagaan dijalankan, mewujudkan pasar-pasar dan sebagainya. Bagi usahawan AIM pula, sistem pemerintahan yang formal turut memberi kesan kepada perusahaan yang dijalankan. Pihak kerajaan memberi pelbagai bantuan dan sokongan termasuk pinjaman, sokongan moral, promosi dan sebagainya.

Dari sudut pendidikan, Khadijah menerima pendidikan secara tidak formal melalui sepupunya Waraqah. Keadaan ini berbeza dengan usahawan-usahawan AIM yang berpeluang menimba ilmu pengetahuan secara formal. Menyentuh mengenai kaedah jualan pula, pada kebiasaannya usahawan AIM menjual sendiri produk atau perkhidmatan yang ditawarkan terus kepada pelanggan. Hal ini adalah berbeza dengan Khadijah. Menurut sejarah Islam, Khadijah melantik rakan perniagaan untuk memasarkan barang dagangannya dan tidak terlibat secara terus dengan pembeli.

Mengenai modal pula, Khadijah mempunyai modal daripada hartanya sendiri (*internal*). Khadijah sendiri merupakan seorang yang kaya dan terhormat. Keadaan tersebut adalah berbeza dengan usahawan-usahawan AIM yang tidak mempunyai modal yang cukup. Bagi menampung kekurangan tersebut, usahawan-usahawan ini mendapatkan modal daripada pihak lain (*external*) iaitu melalui pinjaman daripada AIM. AIM merupakan badan berkanun yang menguruskan sejumlah dana yang diperoleh daripada pihak kerajaan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Saiz perniagaan Khadijah juga adalah bersaiz besar manakala usahawan AIM pula adalah pelbagai termasuk mikro, kecil, dan sederhana. Selain itu, semasa menjalankan perniagaan, Khadijah hanya menjual secara tunai kepada pembeli dan mengamalkan sistem barter terhadap pembekal barang-barang yang ingin dijual di pasaran Mekah. Penjualan barang-barang secara tunai dilihat sebagai kaedah penjualan yang berkesan pada zaman tersebut.

Seperti mana yang diketahui, rombongan dagang Khadijah tidak berada lama di kawasan perniagaan seperti di Syria. Keadaan ini sudah tentu menyukarkan sekiranya penjualan dilakukan secara kredit atau hutang. Berbanding dengan usahawan AIM yang rata-ratanya menjalankan perusahaan di kawasan tempat mereka tinggal, penjualan secara tunai dan kredit menjadi kebiasaan dan amalan mereka. Malahan, pembeli lebih suka berurusan dengan mana-mana usahawan yang memberikan perkhidmatan jualan secara kredit kepada mereka.

Meskipun perniagaan dan pertanian merupakan bidang pekerjaan utama penduduk Mekah, Khadijah memilih untuk terlibat dalam bidang perniagaan. Perniagaan merupakan bidang yang menjadi pilihan Khadijah serta bapanya. Meskipun ramai usahawan AIM yang turut menceburi bidang perniagaan, tetapi sebahagian mereka ada juga menceburkan diri dalam bidang perusahaan yang lain seperti perkhidmatan, pertanian dan lain-lain. Selain daripada itu, pemilikan perniagaan Khadijah adalah tunggal manakala usahawan AIM adalah pelbagai. Sebahagian mereka memilih untuk memiliki perusahaan secara tunggal dan ada juga yang perkongsian.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Sejajar dengan perkembangan teknologi di masa kini, sebahagian usahawan AIM menggunakan teknologi yang ada bagi meningkatkan prestasi perusahaan. Sebagai contoh, mereka menggunakan mesin yang berteknologi tinggi untuk memudahkan proses pengeluaran barang, menggunakan internet untuk memasarkan produk dan lain-lain lagi. Hal ini berbeza dengan Khadijah yang tidak mempunyai sebarang teknologi canggih pada masa itu. Semua urusan dilaksanakan secara manual dengan menggunakan kudrat manusia.

Meskipun terdapat banyak perbezaan di antara Khadijah dan usahawan-usahawan AIM, perbezaan tersebut wujud pada umumnya wujud disebabkan perbezaan masa kehidupan di antara satu sama lain. Oleh itu, selain mencontohi kejayaan Khadijah, usahawan masa kini perlu bekerja keras bagi meningkatkan prestasi sedia ada kerana memiliki kelebihan yang banyak termasuk infrastruktur yang baik, bantuan dan sokongan kerajaan, sumber modal yang pelbagai dan sebagainya. Berikut merupakan ringkasan mengenai persamaan dan perbezaan di antara Khadijah dan usahawan AIM:

Jadual 3.3. Persamaan dan perbezaan di antara Khadijah dan usahawan AIM

Perkara	Khadijah Binti Khuwaylid	Usahawan AIM
1. Kerajaan	Tidak formal	Formal
2. Pendidikan	Tidak formal	Formal
3. Kaedah jualan	Rakan niaga	Sendiri
4. Sumber modal	Sendiri (*internal*)	AIM (*external*)
5. Saiz perusahaan	Besar	Pelbagai (mikro, kecil, sederhana)
6. Transaksi jualan	Tunai dan barter	Tunai dan kredit
7. Jenis perusahaan	Perniagaan	Pelbagai
8. Pelaksanaan jualan	Berkumpulan	Bersendirian
9. Pemilikan perusahaan	Tunggal	Pelbagai
10. Penggunaan teknologi	Tiada	Ada

Sumber: berdasarkan kajian lepas yang dibincangkan dalam bahagian sebelumnya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

3.7 Usahawan Ibu Tunggal

Meskipun terdapat ramai usahawan ibu tunggal yang terlibat dengan pembiayaan kredit mikro AIM kesan daripada penubuhan skim khas untuk golongan ibu tunggal, kajian mengenai tahap prestasi mereka tidak pernah dikaji secara empirikal. Meskipun Rohayu et al.[550] pernah membuat kajian terhadap mereka, kajian tersebut adalah berbentuk kualitatif dan membincangkan faktor kejayaan secara teori. Menurut mereka, kejayaan ibu tunggal disebabkan oleh tiga faktor utama iaitu faktor luar, motivasi dan personaliti.

Menurut Spritze[551], kekurangan kajian mengenai golongan tersebut menyebabkan pelbagai kesan buruk yang pelbagai terutamanya terhadap psikologi, ekonomi dan sosial. Dalam menjalankan aktiviti keusahawanan, Mednick[552] menerangkan bahawa golongan ini memerlukan perhatian dan bimbingan yang sewajarnya kerana mereka mudah tertekan dan tidak dapat menumpukan perhatian sepenuhnya kepada tugas yang dijalankan. Bagi usahawan yang bersuami, mereka kurang berasa tertekan kerana dibantu oleh suami dari pelbagai aspek seperti moral dan tenaga (Kazak dan Linney[553]).

Berdasarkan kajian yang dijalankan oleh Burden[554], prestasi usahawan ibu tunggal didapati lebih rendah berbanding yang bersuami. Menurut Sanik dan Mauldin[555], di antara masalah yang dikenal pasti termasuklah masalah kekurangan masa bagi menguruskan perusahaan kerana sibuk dengan hal keluarga dan juga beban tanggungjawab yang terpaksa

---

[550] Rohayu Roddin et al., "Poverty Alleviation Among Single Mother in Malaysia: Building Entrepreneurship Capacity," *International Journal of Business and Social Science* 2, no. 17 (2011), 92-9.
[551] G. Spitze, "Women's Employment and Family Relations: A Review," *Journal of Marriage and the Family* 50, (1988), 595-618.
[552] M. T. Mednick, "Single Mothers: A Review and Critique of Current Research," *Applied Social Psychology Annual*, no. 7 (1987), 184-201.
[553] A. E. Kazak dan J. A. Linney, "Stress, Coping and Life Changes in the Single-Parent Family," *American Journal of Community Psychology* 11, no. 2 (1983), 207-220.
[554] D. S. Burden, "Single Parents and The Work Setting: The Impact of Multiple Job and Homelife Responsibilities," *Family Relations* 35, no. 1 (1986), 37-43.
[555] M. M Sanik dan T. Mauldin, "Single Versus Two Parent Families: A Comparison of Mothers' Time," *Family Relations* 35, no. 1 (1986), 53-56.

digalas oleh mereka. Sejajar dengan itu, kajian ini juga ingin melihat perbezaan prestasi di antara usahawan yang bersuami dengan ibu tunggal dan juga mengenal pasti punca-punca yang menyumbang kepada perbezaan tersebut.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

3.8 Rumusan

Berdasarkan maklumat tersebut, kerangka teori akan dibentuk dan dibincangkan dalam bahagian seterusnya. Selain daripada itu, pengukuran pemboleh ubah juga turut diperincikan bagi memudahkan penyelidikan yang dijalankan. Selain membincangkan aspek-aspek ini, bahagian seterusnya juga akan membincangkan metodologi kajian yang diaplikasikan dalam kajian ini.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

BAB 4
METODOLOGI KAJIAN

4.1 Pendahuluan

Bahagian ini memberi penerangan tentang metodologi yang digunakan dalam kajian yang dijalankan. Ia merangkumi dua bahagian utama iaitu kerangka penyelidikan serta proses pengumpulan dan analisis data. Setiap satunya akan dibincangkan secara mendalam seperti yang berikut.

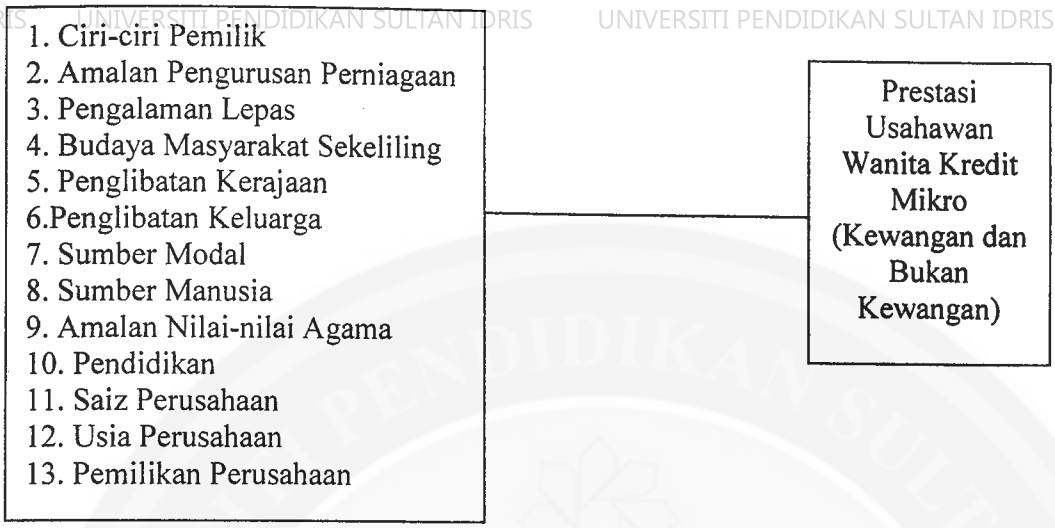
4.2 Kerangka kajian

Secara umumnya, kajian ini mengandungi dua pemboleh ubah, bersandar dan tidak bersandar. Pemboleh ubah bersandar diwakili oleh dua jenis prestasi yang mengukur prestasi usahawan wanita kredit mikro iaitu objektif (kewangan) dan subjektif (bukan kewangan). Manakala pemboleh ubah tidak bersandar pula terdiri daripada 13 pemboleh ubah yang diambil berdasarkan faktor kejayaan perniagaan Khadijah.

Ini termasuklah ciri-ciri pemilik, amalan pengurusan perniagaan, pengalaman lepas, budaya masyarakat sekeliling, penglibatan dan sokongan pemerintah dan keluarga terdekat, sumber modal, sumber manusia, amalan nilai-nilai agama, pendidikan, saiz, usia dan pemilikan perusahaan. Kajian ini juga melihat sejauh mana faktor-faktor tersebut turut menjadi pendorong kepada kejayaan usahawan masa kini melalui pendekatan yang sama. Berikut merupakan kerangka penyelidikan yang digunakan dalam kajian ini:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Rajah 4.1. Kerangka Penyelidikan



Berdasarkan rajah di atas, pemboleh ubah tersebut dikategorikan sebagai pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar. Pemboleh ubah bersandar dalam kajian ini merujuk kepada prestasi usahawan wanita kredit mikro manakala pemboleh ubah tidak bersandar merujuk kepada 13 faktor yang disenaraikan. Setiap satunya akan dibincangkan seperti mana yang berikut:

4.2.1 Prestasi Kewangan

Bagi mengukur prestasi secara menyeluruh, pengukuran prestasi dilakukan dengan mengambil kira kedua-dua aspek iaitu objektif (kewangan) dan bukan subjektif (bukan kewangan) seperti mana yang disarankan oleh Zinger, LeBrasseur dan Zanibbi[1] dan Haber dan Reichel[2]. Secara objektif, kajian ini mengukur prestasi berdasarkan kaedah yang diguna pakai oleh Abiola Babajide[3] yang menggunakan purata hasil jualan tahunan untuk

[1] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[2] S. Haber. dan A. Reichel "Identifying Performance Measures of Small Ventures – The Case of Tourism Industry," *Journal of Small Business Management* 43, no. 3 (2005), 257-83.
[3] Abiola Babajide, "Effects of Microfinance on Micro and Small Enterprises (Mses) Growth in Nigeria," *Asian Economic and Financial Review* 2, no. 3. (2012), 463-477.

tiga tahun terkini (2010-2012). Memandangkan nilai sisihan piawai bagi pemboleh ubah ini adalah besar, maka pemboleh ubah ini digunakan berdasarkan nilai logaritma seperti mana yang digunakan oleh Toby et al.[4]. Tempoh masa tiga tahun yang diambil adalah berdasarkan pada tempoh kebiasaan yang digunakan oleh ramai penyelidik termasuk Acar[5] dan Sarder, Ghosh dan Rose[6] dan juga kebolehdapatan data bagi maklumat tersebut.

Bagi meningkatkan darjah kepercayaan terhadap maklumat kewangan yang digunakan, penyelidik telah membuat pemeriksaan balas (*cross-check*) dengan pihak AIM dan juga melihat sendiri kepada rekod kewangan bagi responden yang terpilih. Hasilnya, tidak terdapat percanggahan ketara terhadap maklumat yang diberikan oleh responden yang boleh meragukan penyelidik terhadap maklumat yang diberikan. Oleh sebab itu, maklumat kewangan yang diberikan dianggap sahih dan boleh diguna pakai.

4.2.2 Prestasi bukan kewangan

Manakala prestasi secara subjektif pula adalah merujuk kepada perkembangan perusahaan yang dijalankan oleh usahawan. Bagi mengukur pemboleh ubah ini, 11 item yang digunakan oleh Boohene and Boachie-Mensah[7] telah digunakan dalam kajian ini. Pemilihan ini dilakukan kerana ia adalah menyeluruh dan mengandungi item-item yang diguna pakai oleh kebanyakan kajian yang mengukur prestasi secara subjektif termasuklah Gadenne[8] dan Kotey dan Meredith[9].

---

[4] D. Toby Wall et al., "On The Validity of Subjective Measure of Company Performance," *Personnel Psychology* 1, no. 57 (2004), 95-116.
[5] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[6] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.
[7] Boohene, R. and Boachie-Mensah, F. O., 'Co-Alignment Between Personal Values, Business Strategies and Firm Performance of Women-Owned Firms in Ghana', *Journal of Business and Enterprise Development* 1-1 (2009): 84-101.
[8] Gadenne, D. (1998), "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison", *International Small Business Journal*, Jil. 17, Bil. 1, h. 36- 56.
[9] Kotey, B. dan Meredith, G.G. (1997), "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc", *Journal of Small Business Management*, Jil. 35, Bil. 2, h. 37- 64.

Meskipun begitu, kajian ini menambah satu lagi item iaitu keseluruhan perusahaan (lihat di bahagian D4 dalam Lampiran A). Responden diminta untuk membuat penilaian terhadap item-item tersebut berdasarkan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati). Bagi tujuan analisis, nilai skor min bagi kesemua item digunakan bagi mewakili pemboleh ubah ini.

4.2.3 Ciri-ciri Pemilik

Selanjutnya, kesemua pemboleh ubah bersandar akan dibincangkan secara terperinci bermula dalam bahagian ini sehinggalah selanjutnya. Visser, Coning dan Smith,[10] Gadenne,[11] Zafir dan Fazilah[12] serta Littunen dan Storhammar[13] menjelaskan bahawa ciri-ciri pemilik merujuk kepada nilai-nilai keusahawanan yang dimiliki oleh pengurus atau pemilik perusahaan. Terdapat banyak dapatan yang menjelaskan wujudnya hubungan positif yang signifikan di antara ciri-ciri pemilik dan prestasi termasuk Kotey dan Meredith,[14] Hankinson,[15] Rahman,[16] Frese, Brantjes dan Hoorn,[17] McClelland,[18] Othman Aman dan Md. Nor,[19] Moha Asri,[20] Benzing, Chu dan Kara,[21] Rose, Kumar dan Yen,[22] Sebora, Lee dan Sukasame[23].

---

[10] D. J. Visser, T. J. De Coning dan E. v. d. M. Smith, "The Relationship Between the Characteristics of the Transformational Leader and the Entrepreneur in South African SMEs," *South African Journal of Business Management* 36, no. 3 (2005), 51-63.

[11] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36-56.

[12] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, *Menjadi Usahawan* (Batu Caves, Selangor: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd, 2007), 7.

[13] H. Littunen dan E. Storhammer, "The Indicators of Locus of Control in the Small Business Context", *Journal of Enterprising Culture* 8, no. 4 (2000), 343- 60.

[14] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

[15] A. Hakinson, "The Key Factors in the Profiles of Small Firm Owner-Manager That Influence Business Performance: The South Coast Small Firms Survey, 1977- 2000", *Industrial and Commercial Training* 32, no. 3 (2000), 94- 8.

[16] Shams- Ur. Rahman, "Total Management Practice and Business Outcome: Evidence from Small and Medium Enterprises in Western Australia", *Total Quality Management* 12, no. 2 (2001), 201- 10.

[17] M. Frese, A. Brantjes dan R. Hoorn, "Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment," *Journal of Development Entrepreneurship* 7, no. 3 (2002), 259- 82.

[18] D. C. McClelland, "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219- 33.

[19] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, "The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44-64.

[20] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120-30.

Bagi mewakili ciri-ciri pemilik, terdapat 22 item yang digunakan bagi mewakili faktor tersebut yang diambil daripada Kotey dan Meredith[24] (rujuk bahagian D1 dalam Lampiran A). Pemilihan tersebut dilakukan kerana dilihat merangkumi ciri-ciri penting yang biasa digunakan dalam kebanyakan kajian (Gadenne[25], Frese, Brantjes dan Hoorn[26] dan McClelland[27]) untuk mewakili ciri-ciri pemilik.

Ini termasuklah mementingkan pencapaian, berdikari, keinginan yang kuat untuk mencapai sesuatu, agresif, kesaksamaan, berupaya membuat keputusan, kreativiti, bertenaga, pengiktirafan sosial, mempunyai belas kasihan, kesetiaan, kepercayaan, kepakaran, daya saing, mengambil risiko, kasih-sayang, bertanggungjawab, pembangunan diri, inovasi, jujur, bekerja keras, dan optimis. Responden diminta untuk membuat penilaian dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat rendah, 2: rendah, 3: sederhana, 4: tinggi, 5: sangat tinggi) seperti mana yang digunakan oleh Ibrahim dan Goodwin[28].

4.2.4 Amalan Pengurusan Perusahaan

Dalam kajian ini, amalan pengurusan merujuk kepada pendekatan yang digunakan oleh usahawan dalam perusahaan yang dijalankan. Amalan pengurusan tersebut merangkumi tiga aspek utama iaitu kewangan, pemasaran dan juga operasi. Hasil kajian lepas

---

[21] C. Benzing, H. M. Chu dan O. Kara, "Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors and Problems," *Journal of Small Business Management* 47, no. 1 (2009), 58- 91.
[22] R. C. Rose et al., "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3 (2006).
[23] T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.
[24] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[25] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.
[26] M. Frese, A. Brantjes dan R. Hoorn, "Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment," *Journal of Development Entrepreneurship* 7, no. 3 (2002), 259- 82.
[27] D. C. McClelland, "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219- 33.
[28] A. B. Ibrahim dan J. R. Goodwin, "Perceived Causes of Success in Small Business," *American Journal of small Business* 12, no. 1 (1986), 41-50.

menunjukkan bahawa wujud hubungan yang positif di antara amalan pengurusan dengan prestasi bagi sesebuah perusahaan. Ini termasuklah kajian yang dilakukan oleh Zinger, LeBrasseur dan Zanibbi,[29] Orser, Hogart-Scott dan Riding,[30] Kotey dan Meredith,[31] Acar,[32] Moha Asri,[33] Yusuf,[34] dan Keh, Nguyen dan Ng[35].

Bagi mengukur amalan pengurusan yang diamalkan, kajian ini menggunakan gabungan ciri-ciri pengurusan yang digunakan oleh Kotey dan Meredith[36] serta Acar[37]. Berdasarkan 24 ciri-ciri yang disenaraikan (rujuk bahagian D3 dalam Lampiran A), responden diminta untuk menyatakan tahap persetujuan berdasarkan Skala Likert yang diberikan (1: sangat tidak setuju, 2: tidak setuju, 3: kurang setuju, 4: setuju, 5: sangat setuju).

4.2.5 Pengalaman Lepas

Pengalaman lepas merupakan pengalaman berkaitan perusahaan yang diperoleh oleh usahawan sebelum mengendalikan perusahaan sedia ada. Pengalaman tersebut boleh didapati dari pelbagai sumber termasuk membantu perniagaan ibu bapa, keluarga terdekat mahupun menjadi pekerja kepada orang lain. Kajian yang dijalankan oleh Syed Wajahat

---

[29] J. T. Zinger, R. LeBrasseur, dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[30] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.
[31] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[32] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[33] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120-30.
[34] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[35] H. T. Keh, T. T. M. Nguyen dan H. P. Ng, "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs," *Journal of Business Venturing* 22, no. 4 (2007) 592-611.
[36] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[37] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.

Hussain Naqvi,[38] Muhammad Amjad Saleem,[39] Harada,[40] Raduan, Kumar dan Lim,[41] Coulter,[42] Alowaihan[43] dan Nor Ghani, Abdul Razak dan Mohd Ali[44] menunjukkan hubungan positif yang signifikan wujud di antara pengalaman lepas dan prestasi.

Dalam kajian ini, pengukuran pengalaman lepas diukur berdasarkan tempoh (tahun) pengalaman yang diperoleh sebelum menjalankan perusahaan sedia ada. Ini bermaksud, semakin panjang tempoh pengalaman lepas ditimba, semakin tinggi prestasi yang diperoleh dalam perusahaan sedia ada. Pengukuran tersebut digunakan sama seperti yang digunakan oleh Alowaihan[45] dan Harada[46] dalam kajian masing-masing.

4.2.6 Budaya Masyarakat Sekitar

Budaya masyarakat sekitar merupakan nilai-nilai yang diamalkan oleh masyarakat sama ada di peringkat negara, wilayah mahupun organisasi. Sejajar dengan peningkatan dari sudut penyertaan ahli masyarakat dalam bidang keusahawanan, George dan Zahra,[47] Muhammad Amjad Saleem,[48] Fielden dan Dave[49] serta Lavent, Masurel dan Nijkamp[50] mengatakan budaya masyarakat memberi pengaruh kepada prestasi usahawan. Sekiranya

---

[38] Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.
[39] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 9.
[40] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.
[41] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[42] M. Coulter, *Entrepreneurship in Action* (New Jersey: Prentice Hall, 2003), 209.
[43] A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, no. 4 (2004), 69-82.
[44] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.
[45] A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, no. 4 (2004), 69-82.
[46] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.
[47] G. George dan S. A. Zahra, "Culture and Its Consequences for Entrepreneurship," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 5-8.
[48] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 9.
[49] S. L. Fielden dan A. Dawe, "Entrepreneurship and Social Inclusion," *Women in Management Review* 19, (2004), 139-42.
[50] T. B. Levent, E. Masurel dan P. Nijkamp, "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life," *International Journal Social Economics* 30, no. 11 (2003), 1131- 61.

masyarakat mempunyai budaya keusahawanan yang tinggi, prestasi usahawan juga dikatakan tinggi. Usahawan yang tinggal dalam masyarakat yang mempunyai budaya keusahawanan yang tinggi bermotivasi untuk mencapai prestasi yang lebih baik kerana disuntik oleh dorongan formal mahupun tidak formal daripada masyarakat.

Kajian empirikal yang dijalankan oleh Zhang dan Si,[51] Ahlstrom dan Bruton,[52] Kirby dan Fan[53] serta Zhang dan Yang[54] menunjukkan wujudnya hubungan yang positif dan signifikan di antara budaya masyarakat dengan prestasi usahawan. Dalam kajian ini, 6 item telah dibentuk berdasarkan gabungan item-item yang diguna pakai oleh Zhang dan Si[55] dan Global Entrepreneurship Monitor[56] untuk mewakili budaya masyarakat sekitar terhadap usahawan (lihat bahagian D2 dalam Lampiran A). Berdasarkan item-item tersebut, responden diminta untuk menyatakan tahap persetujuan mereka berdasarkan Skala Likert bermata lima yang diberikan (1: sangat tidak setuju, 2: tidak setuju, 3: kurang setuju, 4: setuju, 5: sangat setuju).

4.2.7 Penglibatan Kerajaan

Bagi menghuraikan hubungan yang wujud di antara bantuan dan sokongan kerajaan dengan prestasi, Yusuf,[57] Othman Aman dan Md. Nor,[58] Sarder, Ghosh dan Rose,[59]

---

[51] Y. Zhang dan C. Si, "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.
[52] D. Ahlstrom, dan G. Bruton, "An Institutional Perspective on the Role of Culture in Shaping Strategic Actions by Technology Focused Entrepreneurial Firms in China," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 53-70.
[53] D. Kirby dan Y. Fan, "Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration," *Journal of Enterprising Culture* 3, no. 3 (1995), 245-60.
[54] Y. Zhang dan J. Yang, "New Venture Creation: Evidence from an Investigation into Chinese Entrepreneurship," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13, no. 2 (2006), 161-73.
[55] Y. Zhang dan C. Si, "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.
[56] Global Entrepreneurship Monitor (GEM), *GEM 2003 Global Report*, (London: Kauffman Foundation, 2003).
[57] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[58] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44-64.
[59] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.

Eshima,[60] Christ dan Green[61] dan Radiah, Mohd Rosli dan Ab. Azid[62] memperoleh dapatan positif yang signifikan. Meskipun begitu, Raduan, Kumar dan Lim,[63] Mambula,[64] Zafir dan Fazilah[65] dan Sebora, Lee dan Sukasame[66] memperoleh hasil yang jelas bertentangan dengan dapatan majoriti. Keadaan tersebut berlaku disebabkan oleh faktor yang pelbagai termasuk kemudahan infrastruktur yang lemah, rasa ragu-ragu terhadap bantuan kerajaan, kebolehan usahawan mengendalikan perusahaan tanpa bantuan kerajaan dan sebagainya.

Bagi mewakili pemboleh ubah tersebut, pendekatan yang diguna pakai oleh Sarder, Ghosh dan Rose[67] diaplikasikan dalam kajian yang dijalankan. Ini bermakna, jumlah bantuan dan sokongan pihak kerajaan yang dinikmati oleh usahawan dalam tempoh tiga tahun (2010-2012) menjadi pengukur yang mewakili pemboleh ubah tidak bersandar ini. Bantuan dan sokongan tersebut termasuklah yang berbentuk kewangan (contoh: pembiayaan) mahupun bukan kewangan (contoh: program latihan). Semakin banyak bantuan dan sokongan yang diterima oleh usahawan, semakin baik prestasi yang akan dicapai.

4.2.8 Penglibatan Keluarga

Hasil daripada sorotan kajian lepas, terdapat pelbagai dapatan bagi menghubungkan dua pemboleh ubah iaitu prestasi dan penglibatan dan sokongan keluarga. Rose, Kumar dan

---

[60] Eshima Yoshihiro, "Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan," *Journal of Small Business Management* 41, no. 1 (2003), 85-93.
[61] K. Christ dan R. Green, "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.
[62] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.
[63] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[64] C. J. Mambula, "Relating External Support, Business Growth & Creating Strategied for Survival: A Comparative Case Study Analyses of Manufacturing Firms and Entrepreneurs," *Small Business Economics* 22, (2004), 83-109.
[65] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116- 25.
[66] T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Entrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.
[67] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.

Yen,[68] Brindley[69] dan Swunney dan Runyan[70] memberikan hasil kajian yang positif manakala Raduan, Kumar dan Lim,[71] mendapat hasil yang negatif. Berlainan dengan dapatan yang lain, dapatan Huriye[72] adalah pelbagai iaitu positif, negatif dan tiada hubungan.

Bagi melihat sejauh mana penglibatan dan sokongan keluarga terdekat mempengaruhi usahawan, kajian ini menggunakan jumlah keluarga yang terlibat sama ada dalam operasi perusahaan atau menghulurkan bantuan kewangan, moral mahupun tenaga. Keluarga terdekat merujuk kepada ibu bapa, suami, anak-anak, dan juga adik-beradik responden. Semakin banyak ahli keluarga yang terlibat dan memberi sokongan, semakin baik prestasi yang boleh dicapai oleh responden dalam perusahaan yang dijalankan.

4.2.9 Sumber Modal: Program Kredit Mikro

Program kredit mikro merupakan sebuah program yang mengendalikan pembiayaan modal kepada usahawan dengan jumlah yang kecil serta menawarkan lain-lain perkhidmatan seperti khidmat nasihat kepada usahawan. Sumber kewangan bagi program tersebut diperoleh daripada pihak kerajaan dan diuruskan oleh badan bukan kerajaan. Kepentingan dan manfaat program kredit mikro dapat dilihat berdasarkan kajian yang dijalankan oleh

---

[68] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs' Success Factors in Influencing Venture Growth," *The Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability* 2, no. 2 (2006).
[69] C. Brindley, "Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential: Women and Risk," *Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11, no. 2 (2005) 144-61.
[70] J. Swunney dan R. Runyan, "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).
[71] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[72] S. O. Huriye, "The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze," *International Review of Management and Marketing* 2, no. 2 (2012), 75-82.

Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia,[73] Norma,[74] Mohamed Zaini, Main Rindam dan Che Supian,[75] Hietalahti dan Linden[76] dan Copestake et al.[77].

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Dapatan kajian lepas menunjukkan bahawa program tersebut bukan hanya meningkatkan pencapaian prestasi kewangan usahawan seperti jumlah pendapatan, bahkan juga penambahbaikan prestasi bukan kewangan seperti taraf hidup masyarakat, tahap kepercayaan diri dan sebagainya. Dalam kajian ini, jumlah pembiayaan kredit mikro yang diterima oleh responden digunakan bagi mengukur pemboleh ubah berdasarkan nilai logaritma seperti mana yang dilakukan dalam kajian Norma dan Jarita[78].

4.2.10 Sumber Manusia

Pekerja yang beretika merujuk kepada pekerja yang mempunyai ciri-ciri etika kerja dalam melaksanakan kerja (Abd. Rahim, Sufean dan Abd. Jalil[79]) seperti mana yang diajarkan oleh Islam. Kepentingan pekerja yang beretika ini dibincangkan oleh Mumtaz,[80] Ab. Aziz Yusuf,[81] Hadzima,[82] Ab. Aziz Yusof,[83] Abd. Rahim, Sufean dan Abd. Jalil[84] dan Ashadi

---

[73] Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, "Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia" (Kertas Projek, Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, 2010), 15- 8 (Lampiran 5).

[74] Norma Md Saad, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-64.

[75] Mohamed Zaini Omar, Main Rindam dan Che Supian Mohamad Nor, "Pencapaian Skim Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Dalam Lanskap Pembangunan Luar Bandar: Satu Penilaian," *Malaysia Journal of Society and Space* 8, no. 2 (2012), 7-19.

[76] J. Hietalahti dan M. Linden, "Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of Small Enterprise Foundation, South Africa," *Progress in Development Studies* 6, no. 3 (2006), 201-10.

[77] J. Copestake, S. Bhalotra, dan S. Johnson, "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study," *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (2001), 81-100.

[78] Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-30.

[79] Abd. Rahim Abd. Rashid, Sufean Hussin dan Abd. Jalil Othman, *Hala Tuju Pengurusan Sumber Manusia dan Kerjaya* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006), 5- 10.

[80] Mumtaz Began Abd Kadir, *Learning Organisation: Membentuk Budaya Belajar Dalam Organisasi* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2009), 81-3.

[81] Ab. Aziz Yusuf, *Penilaian Prestasi: Kepentingan dan Permasalahan* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005), 255.

[82] J. G. Hadzima, "Seven Characteristics of Highly Effective Entrepreneurial Employees," *Boston Business Journal* (2006), 1-3.

[83] Ab. Aziz Yusof, *Mengurus Perubahan Dalam Organisasi* (Selangor: Arah Publications, 2008), 270.

[84] Abd. Rahim Abd. Rashid, Sufean Hussin dan Abd. Jalil Othman, *Hala Tuju Pengurusan Sumber Manusia dan Kerjaya* (Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006), 5-10.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Zain[85] secara teori. Menurut mereka, pekerja yang mempunyai etika kerja yang baik mampu memberi kejayaan kepada diri sendiri dan juga organisasi.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Selain itu, kajian empirikal Collins,[86] Collins,[87] Chew dan Basu,[88] serta Khandekar dan Sharma[89] turut membuktikan bahawa pekerja yang beretika mampu meningkatkan prestasi organisasi. Di samping itu, dapatan Gadenne[90] pula membuktikan pekerja yang beretika boleh dibentuk melalui pengurusan sumber manusia yang cekap dan berkesan seperti latihan dan bimbingan yang intensif.

Selanjutnya, ciri-ciri pekerja beretika terdiri daripada 17 item yang dibentuk daripada hasil gabungan yang dibincangkan oleh Ashadi Zain[91] dan Hadzima[92] (rujuk bahagian D6 dalam Lampiran A). Pemilihan tersebut dilakukan kerana ia mengandungi item-item penting yang mewakili ciri-ciri pekerja dalam konteks Malaysia khususnya dalam bidang keusahawanan. Pengukuran dibuat dengan menggunakan teknik pembezaan semantik skala lima mata (1: sangat rendah, 2: rendah, 3: sederhana, 4: tinggi, 5: sangat tinggi). Penilaian terhadap pekerja ini dilakukan oleh usahawan wanita terhadap pekerja masing-masing secara keseluruhan.

---

[85] Ashadi Zain, *Rahsia Bisnes Isteri Nabi: Khadijah* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2008), 79-5.
[86] J. Collins, "Chinese Entrepreneurs – The Chinese Diaspora in Australia," *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 8, no. 1/2 (2002), 113- 33.
[87] A. B. Collins, "Human Resources: A Hidden Advantage?," *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 19, no. 1 (2007), 78-84.
[88] K. H. Chew dan S. Basu, "The Effects of Culture and HRM Practices on Firm Performance: Empirical Evidence From Singapore," *International Journal of Manpower* 26, no. 6 (2005), 560-81.
[89] A. Khandekar dan A. Sharma, "Managing Human Resource Capabilities for Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Analysis from Indian Global Organizations," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 628- 39.
[90] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 57.
[91] Ashadi Zain, *Rahsia Bisnes Isteri Nabi: Khadijah* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd 2008), 57 - 68.
[92] J. G. Hadzima, "Seven Characteristics of Highly Effective Entrepreneurial Employees," *Boston Business Journal* (2006), 1-3.

4.2.11 Amalan Nilai-nilai Agama

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Amalan nilai-nilai agama merujuk kepada ciri-ciri yang dimiliki oleh usahawan Muslim dalam menjalankan aktiviti ekonomi seperti mana yang diajar oleh Islam berlandaskan al-Quran dan Hadis seperti mana yang dihuraikan oleh Mohamad Dahlan[93]. Nilai-nilai agama tersebut merupakan kawalan kerohanian kepada individu Muslim dalam setiap tindakan yang dilakukan (Shuhaimi dan Ku Halim[94]).

Dalam membincangkan amalan nilai-nilai agama, Mohamad Dahlan,[95] Shuhaimi dan Ku Halim,[96] Imam al-Ghazali,[97] Ab. Munin dan Suhaila,[98] Azlan,[99] Ab. Aziz Yusof,[100] Mohamad Mustapha[101] dan Adnan Alias[102] mengetengahkan nilai-nilai agama yang penting untuk diamalkan oleh usahawan Muslim seperti menepati janji, mengelakkan pendapatan haram, menjalankan urus niaga tanpa riba dan sebagainya.

Meskipun amalan nilai-nilai agama menjadi faktor penting yang mempengaruhi prestasi usahawan Muslim, kajian empirikal yang dijalankan adalah sedikit terutamanya di Malaysia. Di antara kajian yang pernah dijalankan termasuklah kajian Rohaizat dan Suzilawati[103], Fatimah Salwa, Mohamad Azahari dan Joni Tamkin[104] dan Zafir dan

---

[93] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahawanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 57-8.
[94] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.
[95] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahawanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 57-8.
[96] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.
[97] Al- Imam Abi Hamid Muhammad Ibn Muhammad Al-Ghazali, *Ihya Umumiddin Jiwa Agama*, terj. Ismail Yakub (Mesir: Maktabah Misr, 1998), 3: 111.
[98] Ab. Munin Ab Ghani dan Suhaila Sarif, "Keusahawanan Islam: Pembudayaan Di Kalangan Masyarakat Islam", dalam *Keusahawanan Islam: Konsep dan Isu-Isu Pelaksanaannya,* ed. Nor 'Azzah Kamri et al. (Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2009), 4.
[99] Azlan Khalili Shamsuddin, "Introduction to Islamic Entrepreneurship," dalam *Islamic Entrepreneurship*, ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno, (Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006), 12.
[100] Ab Aziz Yusof, *Menjadi Usahawan Muslim Hebat* (Kuala Lumpur: Scholarmind Publishing, 2010), 34.
[101] Mohamad Mustapha, Konsep Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002) , 4-8.
[102] Adnan Alias, Model Perlakuan Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 31.
[103] Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Fazilah[105]. Di negara Barat, terdapat banyak kajian yang dijalankan bagi melihat hubungan di antara keduanya termasuklah Kotey dan Meredith,[106] Gadenne,[107] Lung dan Chai,[108] Cunningham dan Lischeron[109] serta Peterson et al.[110].

Bagi mengukur pemboleh ubah ini, kajian menggabungkan nilai-nilai agama seperti yang dibincangkan oleh Shuhaimi dan Ku Halim,[111] Imam Al-Ghazali,[112] Ab. Munin dan Suhaila,[113] Azlan,[114] Ab. Aziz Yusof,[115] Mohamad Mustapha[116] dan Adnan Alias[117]. Nilai-nilai tersebut dipilih sejajar dengan kehendak dan ajaran agama Islam yang memberikan panduan kepada para usahawan. Sebanyak 20 item (rujuk D6 dalam Lampiran A) digunakan bagi mewakili amalan nilai-nilai agama dan diukur dengan menggunakan teknik pembezaan semantik skala lima mata (1-5: sangat tidak penting- sangat penting).

4.2.12 Saiz Perusahaan

Berpandukan analisis terhadap kajian-kajian yang lepas, pemboleh ubah saiz perusahaan dan prestasi disimpulkan mempunyai hubungan yang pelbagai. Sebagai contoh,

---

[104] Fatimah Salwa, Mohamad Azahari dan Joni Tamkin, "An Empirical Evidence From Malaysia: What Makes the Muslim Entrepreneurs Succeed?," *International Journal of Economics and Finance* 5, no. 7 (2013), 1-11.
[105] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116- 25.
[106] B. Kotey dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[107] D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36- 56.
[108] C. K. Lung dan L. T. Chai, "Attitude Towards Business Ethics: Examining the Influence of Religiosity, Gender and Education Levels," *International Journal of Management Studies* 2, no. 1 (2010), 225- 232.
[109] J. B. Cunningham dan J. Lischeron, "Defining Entrepreneurship," *Journal of Small Business Management* 29, no. 1 (1991), 450-61.
[110] R. A. Peterson, G. Albaum, D. Merunka, J. L. Munuera dan S. M. Smith, "Effects of Nationality, Gender and Religiousity on Business- Related Ethicality," *Journal of Business Ethics* 96 (2010), 573-87.
[111] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.
[112] Al- Imam Abi Hamid Muhammad Ibn Muhammad Al-Ghazali, *Ihyā' 'Ulūmuddīn* (Mesir: Maktabah Misr, 1998), 3: 111.
[113] Ab. Munin Ab Ghani dan Suhaila Sarif, "Keusahawanan Islam: Pembudayaan Di Kalangan Masyarakat Islam", dalam *Keusahawanan Islam: Konsep dan Isu-Isu Pelaksanaannya,* ed. Nor 'Azzah Kamri et al. (Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2009), 4.
[114] Azlan Khalili Shamsuddin, "Introduction to Islamic Entrepreneurship," dalam *Islamic Entrepreneurship,* ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno, (Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006), 12.
[115] Ab Aziz Yusof, *Menjadi Usahawan Muslim Hebat* (Kuala Lumpur: Scholarmind Publishing, 2010), 34.
[116] Mohamad Mustapha, Konsep Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002) , 4-8.
[117] Adnan Alias, Model Perlakuan Usahawan Mukmin, dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam* (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 31.

Munikrishnan dan Veerakumaran,[118] Ozbulgas, Koyuncugil dan Yilmaz,[119] Orser, Hogart-Scott dan Riding,[120] Greve,[121] Azzouz Elhamma[122] dan Williams dan Jones[123] menunjukkan hubungan yang positif di antara keduanya, manakala Moreno dan Casillas,[124] Shanmugam dan Bhaduri,[125] Wilson dan Moris[126] dan Jain[127] membuktikan hubungan yang negatif. Berlainan dengan dapatan kajian sebelumnya, dapatan Hardwick dan Adams[128] pula menunjukkan tiada sebarang hubungan yang wujud secara signifikan bagi menghubungkan dua pemboleh ubah tersebut.

Dalam kajian ini, bilangan pekerja yang bekerja secara sepenuh masa pada tahun semasa iaitu pada tahun 2012 digunakan bagi mengukur saiz sesebuah perusahaan. Ia dikategorikan kepada dua kumpulan iaitu kecil dan mikro. Menurut Nasional SME Development Council,[129] perusahaan yang mempunyai bilangan pekerja di antara 5 hingga 19 orang sebagai perusahaan kecil dan kurang daripada 5 orang dipanggil perusahaan mikro.

---

[118] U. T. Munikrishnan dan B. Veerakumaran, "A Survey on Business Success Factors Influencing Budget Hotels in Klang Valley," Journal of Global Entrepreneurship 2, no. 1 (2012), 21-35.
[119] N. Ozgulbas, A. S. Koyuncugil dan F. Yilmaz, "Identifying the Effects of Firm Size on Financial Performance of SMEs," *The Business Review, Cambridge* 6, no. 1 (2006), 162-67.
[120] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.
[121] H. R. Greve, "Positional Rigidity: Low Performance and Resources Acquisition in Large and Small Firms," *Strategic Management Journal* 32 (2010), 103-14.
[122] Azzouz Elhamma, "The Relationship Between Firm Size, Activity Based Costing and Performance: An Allpication on Moroccan Enterprises," *Journal of Accounting-Business & Management* 19, no. 1 (2012), 90-102.
[123] D. Williams dan O. Jones, "Factors Associated With Longevity of Small, Family-Owned Firms," *International Journal of Entrepreneurship* 14 (2010), 37-57.
[124] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.
[125] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.
[126] J. O. S. Wilson dan J. E. Morris, "The Size and Growth of UK Manufacturing and Service Firms," *Service Industries Journal* 20, no. 2 (2000), 25-38.
[127] A. K. Jain, "Impact of Organizational Siza & Alliance Formations on Perceived Organizational Performnce," *The Indian Journal of Industrial Relations* 47, no. 3 (2012), 559-74.
[128] P. Hardwick dan M. Adams, "Firm Size and Growth in the United Kingdom life Insurance Industry," *Journal of Risk and Insurance* 69, no. 4 (2002), 577-91.
[129] Nasional SME Development Council, *SME Annual Report 2010/ 11: Leveraging opportunities Realising Growth* (Kuala Lumpur: Nasional SME Development Council, 2011), 181.

4.2.13 Usia Perusahaan

Pemboleh ubah yang merujuk kepada tempoh operasi bagi sesebuah perusahaan ini mempunyai dapatan yang pelbagai berdasarkan kajian-kajian yang pernah dilakukan. Sebagai contoh, kajian Wood[130] dan Shanmugam dan Bhaduri[131] menunjukkan hubungan yang positif manakala Wijewardena dan Tibbits[132] pula hubungan yang negatif.

Dalam kajian Acar[133] serta Moreno dan Casillas[134] pula memperoleh keputusan yang sama sekali bertentangan dengan dapatan sebelumnya iaitu tiada sebarang hubungan yang wujud di antara pemboleh ubah usia perusahaan dan prestasi. Dalam kajian ini, usia perusahaan dikira dari tahun permulaan perusahaan mula dijalankan sehingga tahun semasa kajian dijalankan iaitu pada tahun 2012. Kaedah yang digunakan dalam kajian ini adalah bersamaan dengan Wijewardena dan Tibbits[135].

4.2.14 Penubuhan Perusahaan

Dalam kajian ini, penubuhan perusahaan merujuk sama ada ia dibentuk oleh usahawan sendiri atau diwarisi daripada keluarga. Meskipun tidak banyak kajian yang dijalankan bagi melihat hubungan di antara pemboleh ubah ini dengan prestasi, Begley dan Boyd[136] mendapati wujud hubungan yang positif dan signifikan. Kajian yang dilakukan di New England ini mendapati bahawa prestasi usahawan yang mempunyai perusahaan yang

---

[130] E. M. Wood, "The Internal Predictors of Business Performance in small Firms: A Logistic Regression Analysis," *Journal of Small Business and Enterprises Development* 13, no. 23 (2006), 441-53.
[131] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.
[132] H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia", *Journal of Small Business Management*, 37, no. 2 (1999), 51- 6.

[133] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[134] A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.
[135] H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia", *Journal of Small Business Management*, 37, no. 2 (1999), 51-6.
[136] T. M. Begley and D. P. Boyd, "Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms," *Journal of Small Business Management*, (1986), 15.

ditubuhkan sendiri adalah lebih baik daripada usahawan yang memperoleh perusahaan secara perwarisan. Justeru, kajian ini juga menggunakan dua kategori bentuk penubuhan iaitu sama ada dibentuk sendiri oleh usahawan atau diwarisi melalui keluarga.

4.2.15 Pendidikan

Pendidikan merujuk kepada tahap pendidikan tertinggi yang diterima oleh responden secara formal. Pendidikan bukan sahaja membantu usahawan untuk mengenal diri,[137] bahkan membolehkan mereka mendapatkan lebih banyak peluang.[138] Dengan adanya pendidikan juga, usahawan akan menjadi cekap dalam menguruskan perusahaan dan berkemahiran tinggi seperti yang dibincangkan oleh Gerber[139] dan Luissier dan Pfeifer[140].

Berdasarkan kajian empirik yang dijalankan, terdapat beberapa kajian yang mendapati wujud hubungan yang positif dan signifikan di antara pendidikan dan prestasi usahawan (Bhutta, Rana dan Asad,[141] Wijewardena, Nanayakkara dan De Zoysa,[142] Luissier dan Pfeifer,[143] Masuo *et al.*,[144] Thapa,[145] Dickson, Solomon dan Weaver,[146] Matlay[147] dan Rose, Kumar dan Yen[148]). Dapatan tersebut menunjukkan bahawa semakin

---

[137] W. M. Ladzani dan J. J. Van Vuuren, "Entrepreneurship Training for Emerging SMEs in South Africa," *Journal of Small Business Management* 40, no. 2 (2002), 154-161.
[138] A. Ardichvili, R. Cardozo, R. dan S. Ray, "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development," *Journal of Business Venturing* 18, (2003), 105-123.
[139] T. P. Gerber, "Paths To Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment in Post-Communist Russia," *International Journal of Sociology* 31 (2001), 3-37.
[140] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-239.
[141] M. K. S. Bhutta, A. I. Rana dan U. Asad, "Owner Characteristics and Health of SMEs in Palistan," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 130-149.
[142] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-161.
[143] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.
[144] D. Masuo, G. Fong, J. Yanagida dan C. Cabal, "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.
[145] A. Thapa, "Micro-Enterprise and Household Income," *The Journal of Nepalese Business Studies* 4, no. 1 (2007), 110-118.
[146] P. H. Dickson, G. T. Solomon dan K. M. Weaver, "Entrepreneurial Selection and Success: Does Education Matter?," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 2 (2008), 239-258.
[147] H. Matlay, "Researching Entrepreneurship and Education Part 1: What Is Entrepreneurship and Does It Matter?," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 665-677.

tinggi tahap pendidikan formal yang dimiliki oleh usahawan, semakin baik prestasi yang dicapai. Meskipun begitu, terdapat juga kajian yang mendapati hal yang bertentangan iaitu Swinney, Runyan dan Huddleston[149] dan Nor Ghani, Abdul Razak dan Mohd. Ali[150].

Dalam kajian ini, tahap pendidikan diukur berdasarkan lima kategori iaitu tidak bersekolah, sekolah rendah, SRP/ PMR, SPM dan Diploma. Kemudiannya, kesemua kategori dikodkan semula mengikut tahun pendidikan yang diterima oleh responden seperti mana yang dilakukan oleh Moha Asri[151]. Bagi tidak bersekolah = 0, sekolah rendah = 6 tahun, SRP/PMR = 9 tahun, SPM = 11 tahun, diploma = 14 tahun.

Berbanding kajian tersebut, kajian ini memasukkan satu lagi kategori iaitu 'tidak bersekolah' bersesuaian dengan kajian yang dijalankan. Selain itu, kajian ini hanya menggunakan 'diploma' sahaja kerana tiada responden yang mempunyai tahap pendidikan formal sehingga di peringkat ijazah.

4.3 Kaedah Penyelidikan Kuantitatif

Kaedah utama yang digunakan dalam kajian ini adalah kuantitatif yang berbentuk tinjauan (*survey*). Kaedah kuantitatif merupakan kaedah yang dapat menerangkan sesuatu fenomena melalui data angka atau nombor yang dikumpulkan dan dianalisis dengan menggunakan pendekatan matematik atau secara khususnya disebut statistik.[152] Kaedah kuantitatif

---

[148] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3. (2006).

[149] J. L. Swinney, R. C. Runyan dan P. Huddleston, "Differences in Reported Firm Performance by Gender: Does Industry Matter?," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11, no. 2 (2006), 99–115.

[150] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.

[151] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120-30.

[152] D. Muijs, *Doing Quantitative Research in Education with SPSS*, ed. ke- 2 (London: SAGE Publications Ltd., 2011), 1.

berbentuk tinjauan merupakan kaedah yang popular digunakan oleh penyelidik. Secara rasionalnya, terdapat pelbagai kelebihan yang diperoleh melalui kaedah jenis ini.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Di antaranya, penggunaannya yang menyeluruh dan dapat digunakan untuk mengukur pelbagai perspektif terutamanya bagi menghuraikan sikap, pandangan, kepercayaan, perasaan, tingkah laku dan sebagainya. Selain itu, cara pengendalian kaedah ini juga digemari oleh kebanyakan penyelidik dan dilaksanakan dengan kaedah-kaedah tertentu seperti melalui pemberian soal selidik atau temu bual.

Di samping itu, data yang diperlukan juga dapat dikumpulkan dalam masa yang singkat dan pendek. Keadaan ini membolehkan sesuatu kajian diselesaikan mengikut tempoh waktu yang dikehendaki. Berbeza dengan kajian eksperimental yang hanya melibatkan saiz sampel yang kecil dan terhad, kajian jenis ini boleh menggunakan saiz sampel yang besar kerana mudah diperoleh. Hasilnya, dapatan kajian yang dijalankan melalui kaedah ini dapat digeneralisasikan kepada populasi secara tepat dan berkesan.[153]

Bagi mendapatkan maklumat yang diperlukan, kajian ini menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen utama. Dari sudut pelaksanaan, kaedah kuantitatif yang berbentuk tinjauan dengan menggunakan pendekatan borang soal selidik boleh dikendalikan dalam dua keadaan iaitu tempoh masa yang pendek atau panjang. Ia bergantung pada jenis kajian yang dilakukan oleh penyelidik. Terdapat pelbagai medium

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[153] L. M. Rea, dan R. A. Parker, *Designing & ZConducting Survey Research: A Comprehensive Guide* (US: John Wiley & Sons, 2005), 12.
Lihat juga dalam Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke-2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 120-125.

yang boleh digunakan bagi melaksanakan kaedah ini seperti surat (*mail-out*), laman sesawang (*web-based*), telefon dan sebagainya.[154]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Meskipun begitu, kajian ini menggunakan medium yang dicadangkan oleh Chua[155] iaitu menyerahkan borang soal selidik secara terus atau langsung dan dijawab oleh responden secara 'kertas-pensil'. Medium ini bukan sahaja membolehkan penyelidik memperoleh data dalam masa yang singkat, tetapi memberi peluang kepada responden untuk bertanya kepada penyelidik sekiranya mereka menghadapi masalah untuk menjawab soalan-soalan yang ada dalam borang soal selidik yang diberikan.

Selain itu, kajian ini juga menggunakan kaedah temu bual dan pemerhatian bagi menyokong dapatan yang diperoleh daripada analisis yang dijalankan. Meskipun begitu, kaedah ini tidak dibincangkan secara mendalam dan hanya isi penting sahaja yang dilaporkan dalam kajian.

4.4 Populasi, Sampel dan Prosedur Persampelan

Bahagian ini membincangkan tiga aspek utama iaitu populasi, sampel dan juga prosedur persampelan seperti yang berikut:

4.4.1 Populasi Kajian

Populasi merupakan keseluruhan ahli kumpulan manusia, kejadian atau benda-benda yang menjadi minat penyelidik untuk dikaji.[156] Dalam kajian ini, populasi terdiri daripada

---

[154] John W. Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, ed. ke-2 (UK: Sage Publications, Inc., 2003), 158.
[155] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke-2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 125.
[156] Uma Sekaran dan Roger Bougie, *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, ed. ke- 5 (UK: John Wiley & Sons Ltd., 2010), 262.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

usahawan wanita kredit mikro di Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) di Manjung, Perak. Secara umumnya, usahawan wanita kredit mikro di AIM dipilih sebagai populasi kajian ini kerana institusi ini merupakan pengendali pembiayaan kredit mikro yang paling awal ditubuhkan di Malaysia.

Dari sudut pencapaian, mereka mempunyai pencapaian yang paling memberangsangkan berbanding usahawan wanita lain yang mendapat pembiayaan kredit mikro daripada institusi seperti Yayasan Tekun Nasional (TEKUN) dan juga Lembaga Zakat Selangor (LZS).[157] Di antara pencapaian yang dicapai termasuklah kebolehan untuk membayar balik pinjaman dengan kadar 100 peratus, peningkatan taraf hidup seiring dengan peningkatan pendapatan,[158] mewujudkan peluang pekerjaan kepada masyarakat setempat dan juga menjana hasil kepada kerajaan seperti cukai pendapatan.[159]

Secara keseluruhan, AIM mempunyai 123 cawangan di seluruh negara yang terletak di Kedah/ Perlis, Kelantan, Terengganu, Perak, Pahang, Tengah, Selatan, Lembah Klang, Sarawak Utara, Sarawak Selatan, Sabah Barat dan Sabah Timur.[160] Meskipun begitu, kajian ini hanya melibatkan satu cawangan sahaja iaitu Cawangan Manjung yang terletak di Perak. Cawangan ini mengendalikan usahawan-usahawan kredit mikro yang tinggal di kawasan sekitar Manjung termasuklah di Changkat Keruing, Damar Laut, Lumut, Ayer Tawar, Beruas, Kampung Baharu, Kampung Koh, Kampung Setiawan, Pulau

[157] Rosbi Abd Rahman, Sanep Ahmad dan Hairunnizam Wahid., "Pelaksanaan Bantuan Modal Zakat: Analisis Perbandingan" (makalah, Seminar Kebangsaan Ekonomi Malaysia, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 27-28 November 2008), 450-9.
[158] Norma Md Saad, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-64.
[159] Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-30.
[160] Maklumat yang diberikan adalah jumlah terkumpul sehingga 31 Disember 2012 yang meliputi seluruh Semenanjung, Sabah dan Sarawak. (Sumber: Amanah Ikhtiar Malaysia).

Pangkor, Pantai Remis, Pasir Bogak, Pekan Gurney, Pengkalan Baharu, Segari, Setiawan dan Sungai Pinang Kechil. Pemilihan tersebut adalah berdasarkan aspek-aspek berikut:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

a. kejayaan yang dicapai:

Terdapat pelbagai kejayaan yang dicapai oleh usahawan wanita kredit mikro di Cawangan Manjung, Perak. Di antaranya, AIM Manjung ini merupakan salah satu cawangan yang berjaya membuat kutipan bayaran balik pembiayaan sebanyak 100 peratus berbanding kadar keseluruhan 99.35 peratus. Rentetan daripada itu, cawangan ini diberikan anugerah oleh pihak tertinggi AIM sebagai tanda sokongan dan penghargaan.[161]

Keupayaan pembayaran balik tersebut didorong oleh banyak perkara seperti disiplin dan komitmen peserta yang tinggi, aktiviti keusahawanan yang menguntungkan, kerjasama yang erat di antara pihak AIM dan peserta dan banyak lagi.

Selain daripada keupayaan bayaran balik, usahawan yang mendapatkan pembiayaan kredit mikro daripada AIM Cawangan Manjung dikelaskan sebagai berjaya terutamanya dalam aspek perolehan pendapatan.

Peningkatan pendapatan yang dialami oleh usahawan turut meningkatkan taraf hidup masyarakat dan seterusnya keluar daripada kepompong kemiskinan. Berdasarkan rekod, terdapat beberapa usahawan yang dikenal pasti mencapai status 'jutawan' berdasarkan jumlah harta terkumpul selepas menyertai AIM.[162]

[161] Sidek Abd Razak, "Anugerah Khidmat Cemerlang Kakitangan Wilayah Perak" (Buletin Ikhtiar, Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 1), Januari-Mac 2010), 18.

[162] Mazanah Abdul Ghani (Penolong Pengarah Penyelidikan dan Pembangunan, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 30 Februari 2011.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Di antara faktor pendorong kepada kejayaan tersebut termasuklah lokasi di mana usahawan wanita menjalankan aktiviti perusahaan. Secara geografi, daerah Manjung terletak berhampiran dengan kawasan laut yang menjadi tumpuan pelancong seperti Teluk Batik, Teluk Rubiah, Teluk Senangin, Pulau Pangkor dan banyak lagi. Selain itu, daerah Manjung juga mempunyai banyak tanah subur yang boleh digunakan bagi tujuan pertanian seperti penanaman kelapa sawit, getah, pisang dan sebagainya. Oleh itu, terdapat pelbagai jenis aktiviti keusahawanan yang dapat dijalankan bagi meningkatkan ekonomi masyarakat setempat.

Meskipun pengukuran kejayaan usahawan pada kebiasaannya diukur melalui pencapaian berbentuk kewangan seperti pendapatan, terdapat penanda aras (*indicator*) lain yang biasa digunakan oleh AIM bagi menilai kejayaan usahawan. Penanda aras tersebut ialah keupayaan peserta untuk mendapatkan pembiayaan yang lebih besar sehingga RM50,000 iaitu skim I-Srikandi dan I-Wawasan. Peserta yang berupaya mendapatkan pembiayaan di bawah skim ini dikira berjaya kerana sebab-sebab berikut.

Di antaranya, hanya peserta yang menunjukkan rekod pembayaran balik pinjaman dalam skim pembiayaan minimum (skim I-Mesra) akan diberi peluang untuk mendapatkan dua jenis pembiayaan ini. Selain itu, kebolehan peserta untuk membuat pembayaran pembiayaan adalah didorong oleh kemajuan aktiviti keusahawanan yang dijalankan. Justeru, pada kebiasaannya dua jenis skim pembiayaan ini digunakan untuk memperbesar saiz perusahaan sedia ada. Dari sudut kestabilan perusahaan, peserta dalam dua skim tersebut mempunyai perusahaan yang stabil iaitu sekurang-kurangnya tiga tahun, mempunyai pekerja tetap dan ada juga yang mencapai saiz perusahaan kecil dan sederhana.

b. Bilangan 'sahabat sah' tertinggi:

Sehingga Disember 2010, AIM Cawangan Manjung dikenal pasti mempunyai bilangan 'sahabat sah' tertinggi iaitu sebanyak 2981. Dalam konteks AIM, 'sahabat sah' merujuk kepada ahli yang berdaftar dan telah mendapatkan pembiayaan daripada skim yang pelbagai di AIM.[163] Oleh kerana dapat mengekalkan jumlah 'sahabat sah' tertinggi pada tahun 2009 dan 2010, cawangan ini menerima pengiktirafan 'Anugerah Sahabat Sah Tertinggi' yang juga diberikan oleh pengurusan tertinggi AIM.[164] Terkini (sehingga Disember 2012), jumlah 'sahabat sah' yang dimiliki oleh AIM Cawangan Manjung mencecah 3527 orang.[165] Jumlah tersebut memudahkan penyelidik untuk mendapatkan responden dalam kajian yang dijalankan.

c. Bilangan usahawan wanita Muslim yang ramai:

Selain daripada bilangan 'sahabat sah' tertinggi, jumlah usahawan wanita Muslim di cawangan ini adalah tinggi. Sehingga Disember 2012, bilangan 'sahabat sah' ialah 3527 orang. 3265 daripadanya atau 92.5 peratus adalah beragama Islam manakala 7.5 peratus bukan beragama Islam.[166] Jumlah usahawan Muslim yang tinggi memudahkan penyelidik untuk mendapatkan jumlah responden yang diperlukan.

d. Maklumat yang lengkap:

Seiring dengan kemajuan sains dan teknologi, pihak pengurusan AIM di Cawangan Manjung mengambil pendekatan untuk menyimpan maklumat peserta-pesertanya dalam pangkalan data (*database*). Situasi tersebut adalah berbeza dengan pendekatan

---

[163] *Ibid.*
[164] Sidek Abd Razak (2010), "Anugerah Khidmat Cemerlang Kakitangan Wilayah Perak" (Buletin Ikhtiar, Amanah Ikhtiar Malaysia, Bil. 1: Januari- Mac 2010), h. 18.
[165] Rohana Yusof (Pengurus Cawangan Manjung, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 1 Mei 2012.
[166] *Ibid.*

yang biasa digunakan oleh AIM di cawangan-cawangan lain iaitu menyimpan maklumat peserta di dalam fail secara individu dan kumpulan. Kelebihan yang dimiliki oleh AIM di Cawangan Manjung membolehkan penyelidik mendapatkan maklumat yang diinginkan seperti jumlah peserta yang menyertai skim I-Srikandi dan I-Wawasan, status peserta sama ada bersuami atau ibu tunggal dan lain-lain lagi.

Berdasarkan aspek-aspek yang telah dibincangkan, AIM di Cawangan Manjung memenuhi kriteria dan keperluan yang diperlukan oleh penyelidik terutamanya bagi mendapatkan responden yang tepat dan mencukupi dari sudut jumlah. Pemilihan responden yang tepat dalam jumlah yang diperlukan membolehkan analisis dijalankan bagi mencapai objektif kajian yang dibina.

Statistik yang diperoleh daripada pangkalan data (*database*) AIM di Cawangan Manjung, jumlah peserta yang menyertai pembiayaan ekonomi ialah 3527 orang. Daripada jumlah tersebut, hanya 3441 merupakan 'sahabat sah', manakala 86 yang lain adalah 'sahabat tidak sah'. Mereka ini dipanggil sebagai 'sahabat tidak sah' kerana mereka merupakan peserta yang berdaftar dengan pihak AIM, tetapi tidak melibatkan diri dalam aktiviti AIM. Ini termasuklah sama ada tidak pernah mendapatkan sebarang jenis pembiayaan, berhenti seketika daripada mendapatkan pembiayaan setelah menyelesaikan pembiayaan yang terdahulu, berpindah ke kawasan lain dan lain-lain lagi.

Berdasarkan jumlah tersebut, sebanyak 3015 peserta yang terlibat dengan pembiayaan skim I-Srikandi dan I-Wawasan manakala 426 dalam skim I-Mesra. Walau bagaimanapun, kajian ini tidak melibatkan peserta yang menyertai skim I-Mesra kerana secara umumnya mereka baru sahaja memulakan perusahaan dan perusahaan yang

dijalankan adalah kurang stabil. Keuntungan yang diperoleh juga adalah rendah. Di sebabkan peserta skim ini masih di peringkat permulaan dan perusahaan mereka kurang stabil, tidak semua peserta skim ini dapat memenuhi keperluan maklumat yang diperlukan dalam kajian ini seperti jumlah pekerja tetap, tempoh menjalankan perusahaan sekurang-kurangnya tiga tahun dan sebagainya.

Seterusnya, 2 daripadanya jumlah peserta pembiayaan skim I-Srikandi dan I-Wawasan adalah berbangsa Cina manakala 260 pula berbangsa India. Justeru, hanya 2753 peserta sahaja yang berbangsa Melayu dan beragama Islam dan dijadikan populasi dalam kajian ini. Ringkasan mengenai pengiraan populasi dapat dilihat seperti di bawah:

Jumlah populasi:

: (Peserta pembiayaan ekonomi) – ('sahabat tidak sah')
: ('sahabat sah') – (peserta skim I-Mesra)
: (peserta skim I-Srikandi dan I-Wawasan) – (peserta berbangsa Cina dan India)
: peserta berbangsa Melayu

: 3527 – 86
: 3441 – 426
: 3015 – (2 + 260)
: 2753

Oleh yang demikian, jumlah populasi bagi kajian ini ialah 2753 orang berdasarkan jumlah pengiraan seperti yang ditunjukkan di atas.

4.4.2 Sampel dan Prosedur Persampelan

Sampel merupakan sub-set kepada populasi dan ia mestilah mewakili populasi yang dikaji.[167] Terdapat beberapa faktor seperti saiz populasi yang besar, tempoh masa, kos dan

[167] Uma Sekaran dan Roger Bougie, *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, ed. ke- 5 (UK: John Wiley & Sons Ltd., 2010), 263.

sebagainya menyebabkan persampelan perlu dilakukan. Persampelan merupakan proses memilih sebilangan subjek daripada suatu populasi untuk dijadikan sebagai responden kajian. Proses ini penting dalam penyelidikan kerana penggunaan sampel yang tidak tepat dan sesuai akan mengurangkan kesahan dan kebolehpercayaan kajian.[168]

Bagi memilih sampel kajian, prosedur persampelan kebarangkalian telah digunakan dalam kajian ini. Prosedur ini dilaksanakan dengan memilih subjek sampel secara rawak, di mana subjek dalam sampel tersebut mempunyai ciri-ciri yang terdapat dalam populasi kajian. Meskipun terdapat beberapa jenis persampelan kebarangkalian yang biasa digunakan, kajian ini menggunakan persampelan rawak berlapis (*stratified sampling procedure*) bagi mengelaskan responden menurut status perkahwinan masing-masing iaitu sama ada bersuami atau ibu tunggal. Kelebihan prosedur ini ialah ralat pensampelannya lebih kecil daripada ralat yang wujud daripada persampelan rawak sistematik dan rawak mudah. Dari sudut pelaksanaan, proses pemilihan rawak perlu dilakukan secara berasingan bagi setiap sub-kumpulan dalam populasi.[169]

Bagi menentukan jumlah sampel yang diperlukan dalam kajian, saiz sampel yang diperkenalkan oleh Krejcie dan Morgan[170] telah digunakan seperti yang terkandung dalam jadual di bawah. Berdasarkan jadual tersebut, jumlah sampel yang dicadangkan dalam kajian ini ialah 338 daripada jumlah populasi 2800 (nilai terhampir dengan jumlah populasi iaitu 2753). Saiz sampel kemudiannya dibahagikan kepada dua bahagian kerana peratusan usahawan yang bersuami dan ibu tunggal masing-masing ialah 50 peratus daripada jumlah populasi. Oleh itu, saiz sampel dalam setiap kumpulan ialah 169 orang.

---

[168] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 203.
[169] *Ibid.*, 219.
[170] R. V. Krejcie dan D. W. Morgan, "Determining Sampel Size for Research Activities," *Educational and Psychological Measurement* 30, (1970), 607-10.

Jadual 4.1. Penentuan Saiz Sampel

Populasi	Sampel	Populasi	Sampel	Populasi	Sampel
10	10	220	140	1200	291
15	14	230	144	1300	297
20	19	240	148	1400	302
25	24	250	152	1500	306
30	28	260	155	1600	310
35	32	270	159	1700	313
40	36	280	162	1800	317
45	40	290	165	1900	320
50	44	300	169	2000	322
55	48	320	175	2200	327
60	52	340	181	2400	331
65	56	360	186	2600	335
70	59	380	191	**2800**	**338**
75	63	400	196	3000	341
80	66	420	201	3500	346
85	70	440	205	4000	351
90	73	460	210	4500	354
95	76	480	214	5000	357
100	80	500	217	6000	361
110	86	550	226	7000	364
120	92	600	234	8000	367
130	97	650	242	9000	368
140	103	700	248	10000	370
150	108	750	254	15000	375
160	113	800	260	20000	377
170	118	850	265	30000	379
180	123	900	269	40000	380
190	127	950	274	50000	381
200	132	1000	278	75000	382
210	136	1100	285	1000000	384

Sumber: R. V. Krejcie dan D. W. Morgan, "Determining Sampel Size for Research Activities," *Educational and Psychological Measurement* 30, (1970), 607-10.

Namun begitu, jumlah tersebut tidak menggambarkan jumlah keseluruhan peserta yang menyertai pembiayaan AIM di Cawangan Manjung secara keseluruhan. Secara keseluruhan, kira-kira 70 peratus daripada mereka adalah peserta yang mempunyai suami manakala selebihnya adalah ibu tunggal. Namun begitu, peserta yang bersuami lebih banyak terlibat dalam pembiayaan selain ekonomi seperti skim pendidikan dan skim pelbagai. Pembiayaan di bawah skim pelbagai membolehkan peserta untuk membeli aset,

pelaburan dan lain-lain. Manakala peserta yang merupakan ibu tunggal pula majoritinya terlibat dalam skim pembiayaan ekonomi yang bertujuan untuk menjana pendapatan.[171]

Prosedur seterusnya adalah proses untuk memilih sampel bagi setiap kumpulan. Bagi melaksanakan proses tersebut, persampelan sistematik telah digunakan. Persampelan ini merupakan kaedah pemilihan sampel yang lebih mudah kerana ia hanya memilih responden pada gandaan tertentu. Kaedah persampelan ini dipilih kerana penyelidik mempunyai kemudahan untuk mendapatkan maklumat subjek dalam populasi. Di antara kelebihan persampelan jenis ini, setiap unit atau subjek dalam populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai responden.[172] Berikut merupakan prosedur persampelan sistematik seperti yang dicadangkan oleh Chua:[173]

a. Menyenaraikan subjek-subjek populasi menggunakan angka:

   Senarai nama responden yang diperoleh daripada pangkalan data AIM disusun secara rawak dan tidak mengikut corak tertentu.

b. Menentukan bilangan responden kajian (jumlah responden + simpanan):

   Dalam kajian ini, penentuan bilangan keseluruhan responden adalah berdasarkan Jadual Saiz Sampel Krejcie dan Morgan iaitu 338 orang. Meskipun begitu, simpanan diperlukan sekiranya wujud sebarang masalah ketika proses kutipan data seperti responden enggan bekerjasama, tidak dapat dihubungi, sakit, di luar kawasan atau lain-lain. Berdasarkan keperluan tersebut, penyelidik menetapkan 100 orang simpanan yang mana 50 orang daripada kumpulan usahawan wanita yang bersuami manakala

[171] Rohana Yusof (Pengurus Cawangan Manjung, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 1 Mei 2012.
[172] John W. Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, ed. ke- 2 (UK: Sage Publications, Inc., 2003), 156.
[173] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011),. 217.

selebihnya daripada kumpulan usahawan ibu tunggal. Jadi, jumlah keseluruhan ialah 438.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

jumlah keseluruhan responden yang diperlukan

= jumlah responden + simpanan

= 338 + 100

= 438

c. Menentukan nilai gandaan n:

Seterusnya, nilai gandaan perlu ditetapkan berdasarkan formula di bawah:

nilai gandaan n

= jumlah subjek dalam populasi/ jumlah responden yang diperlukan

= 2753/438

= 6.29

(nilai yang diperoleh dibulatkan kepada digit paling hampir, tetapi lebih rendah daripadanya. Dalam kes ni, 6.29 dibulatkan kepada 6).

Jadi, n=6 yang diperoleh dipanggil selang gandaan.

d. memilih responden:

berdasarkan senarai responden yang diperoleh, peserta yang bernombor gandaan 6 iaitu 6, 12, 18.... akan dipilih menjadi responden dalam kajian ini sehinggalah jumlahnya mencapai 219 orang bagi setiap kumpulan.

Oleh yang demikian, berdasarkan prosedur-prosedur yang telah dibincangkan, jumlah populasi dalam kajian ini ialah 2753 orang manakala jumlah sampel secara

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

keseluruhannya ialah 438 orang. Jumlah sampel keseluruhan tersebut terdiri daripada dua kumpulan yang dikaji iaitu usahawan wanita kredit mikro yang bersuami dan ibu tunggal. Setiap kumpulan mempunyai jumlah sampel sebanyak 219 orang.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.5 Tempoh Kajian

Proses pengumpulan data utama bagi kajian ini mengambil masa selama dua bulan iaitu dari 5 Januari 2013 sehingga 28 Februari 2013. Meskipun proses persampelan di antara usahawan wanita yang bersuami dan ibu tunggal dijalankan secara berasingan, pengumpulan data bagi dua kumpulan tersebut dilakukan serentak.

4.6 Kadar Respons dan '*Non-Respons Bias*'

Ujian *non-respons bias* dilakukan bertujuan untuk memastikan soal selidik yang digunakan sebagai instrumen dalam kajian dijawab oleh responden yang betul, tepat dan memenuhi ciri-ciri yang telah ditetapkan bagi memenuhi keperluan kajian. Selain daripada itu, ujian ini dilakukan untuk melihat sama ada wujudnya bias di kalangan jawapan responden kerana borang soal selidik yang dikumpulkan daripada responden berbeza mengikut tempoh.[174]

Berdasarkan pemilihan responden melalui persampelan rawak sistematik, semua peserta kajian yang dipilih menjawab soalan soal selidik yang diberikan kecuali dua orang yang sedang sakit dan menerima rawatan di hospital. Justeru, jumlah keseluruhan borang soal selidik yang dapat dikutip ialah 428. Oleh kerana soal selidik dijawab oleh peserta yang telah dipilih melalui persampelan rawak sistematik, kesemua peserta merupakan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[174] John W. Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, ed. ke- 2 (UK: Sage Publications, Inc., 2003), 160.

responden yang diperlukan dan memenuhi keperluan kajian yang dijalankan seterusnya mengatasi masalah bias. Bagi memastikan keadaan tersebut, penyelidik telah membuat penelitian terhadap ciri-ciri responden berdasarkan maklumat responden dan juga perusahaan yang dijalankan.

Selain daripada itu, penyelidik juga membuat perbandingan jawapan yang diperoleh daripada responden melalui beberapa kaedah. Ini termasuklah meneliti di antara jawapan daripada responden pertama dan kedua, responden terawal dengan yang terkemudian dan memecahkan responden kepada dua kumpulan dengan saiz yang sama. Hasil daripada penelitian tersebut, penyelidik mendapati tiada perubahan jawapan yang drastik di antara responden dengan responden yang lain walaupun data dikutip pada waktu yang berbeza. Hal ini adalah bertentangan dengan andaian yang dibuat oleh Creswell.[175] Menurutnya, responden yang memulangkan borang soal selidik pada minggu akhir dalam tempoh pengumpulan berpotensi tinggi untuk menjadi bukan responden (*non-responden*) bagi kajian yang dijalankan.

4.7 Instrumen

Kajian yang berbentuk tinjauan ini menggunakan soal selidik sebagai instrumen utama bagi kaedah kuantitatif. Pengendalian kajian melalui pemberian soal selidik bukan hanya membolehkan jawapan dikumpulkan secara terus daripada responden dalam masa yang singkat, bahkan juga menyebabkan sesuatu kajian dapat diselesaikan mengikut tempoh waktu yang dikehendaki.[176] Selain daripada itu, keupayaan untuk mendapatkan saiz

[175] *Ibid.*

[176] L. M. Rea, dan R. A. Parker, *Designing & ZConducting Survey Research: A Comprehensive Guide* (US: John Wiley & Sons, 2005), 12.
Lihat juga dalam Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 120-5.

responden yang besar adalah tinggi dan hasil penyelidikan dapat digeneralisasikan kepada populasi dengan tepat.[177]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.7.1 Prosedur Pembinaan Instrumen

Bagi membentuk instrumen kajian, terdapat beberapa langkah yang perlu diambil dan diikuti dengan teliti. Berikut merupakan prosedur yang digunakan dalam proses membina instrumen yang digunakan dalam kajian:

a. mendapatkan seberapa banyak contoh soalan kaji selidik daripada kajian-kajian lepas.
b. membina dan mengubahsuai soalan-soalan yang digunakan dalam soal selidik berdasarkan tujuan dan kesesuaian kajian.
c. mengenal pasti indikator-indikator bagi setiap pemboleh ubah yang hendak digunakan dalam kajian seperti ciri-ciri keusahawanan, budaya masyarakat sekitar, amalan nilai-nilai agama, amalan pengurusan dan sebagainya.
d. membina pernyataan atau soalan berdasarkan indikator-indikator yang diperlukan.
e. melaksanakan kesahan terhadap pernyataan atau soalan yang dibina.
f. melaksanakan pra-ujian bagi pernyataan atau soalan yang dibentuk.
g. menentukan kebolehpercayaan melalui analisis Alpha Cronbach.
h. menentukan ketunggalan dimensi pernyataan atau soalan melalui faktor analisis terhadap data-data pra-ujian.
i. mencari semula kebolehpercayaan soalan-soalan yang terpilih.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[177] John W. Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, ed. ke- 2 (UK: Sage Publications, Inc., 2003), 158.

Selepas melaksanakan kesemua prosedur tersebut, barulah analisis statistik dijalankan bagi mencapai objektif kajian yang dibentuk.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.7.2Instrumen: Borang Soal Selidik

Secara umumnya, soal selidik yang dibentuk dalam kajian ini terbahagi kepada empat bahagian utama iaitu Bahagian A, B, C dan D (Lampiran A). Bahagian A merupakan profil usahawan yang mengandungi 7 soalan berkaitan maklumat umum responden seperti bangsa, umur, status perkahwinan, tahap pendidikan tertinggi dan lain-lain lagi. Bahagian B pula memuatkan maklumat perusahaan yang dijalankan oleh responden dan mengandungi 18 soalan. Di antara soalan-soalan yang dimuatkan dalam bahagian ini ialah berkenaan dengan status, lokasi, pemilikan, pendaftaran, jenis dan juga tempoh perusahaan yang dijalankan. Selain itu, sumber modal dan pendorong utama untuk menceburi bidang perusahaan yang dijalankan turut ditanya dalam bahagian ini.

Seterusnya, bahagian C pula merupakan maklumat yang berkaitan dengan pembiayaan kredit mikro. Bahagian ini terbahagi kepada dua bahagian iaitu maklumat umum dan penilaian responden mengenai program pembiayaan yang ditawarkan oleh AIM. Antara maklumat umum yang terkandung dalam bahagian ini adalah seperti jenis pembiayaan AIM yang disertai, sebab utama menyertai AIM, sebab utama mendapatkan pembiayaan AIM dan lain-lain lagi. Seterusnya, penilaian terhadap pembiayaan kredit mikro yang dikendalikan oleh AIM dinilai dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Selanjutnya, bahagian keempat pula merupakan maklumat tambahan yang memuatkan tujuh pemboleh ubah yang digunakan dalam kajian. Pada hakikatnya, bahagian ini merupakan bahagian yang penting dan bukanlah sekadar maklumat tambahan yang diperlukan dalam kajian. Dalam hal ini, penyelidik sengaja menamakan bahagian tersebut sebegitu dan setiap pemboleh ubah yang ingin diukur tidak diletakkan sebarang tajuk di atasnya (*heading*).

Langkah ini diambil bertujuan untuk mengelak responden mengetahui dimensi yang diukur oleh penyelidik berdasarkan tajuk yang diberikan. Dengan itu, responden dapat memberikan jawapan yang sebenar mengikut soalan yang diutarakan dalam setiap item tanpa mengetahui aspek yang hendak dinilai. Dari sudut kedudukan, pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar juga disatukan dalam bahagian yang sama dan tidak diasingkan. Tujuan langkah ini dibuat adalah bersamaan dengan tujuan yang sebelumnya seperti mana yang dicadangkan oleh Oppenheim.[178]

Bagi pemboleh ubah ciri-ciri keusahawanan, terdapat 22 item [D1 (a – w)] yang dinilai oleh responden dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat rendah, 2: rendah, 3: sederhana, 4: tinggi, 5: sangat tinggi). Bagi pemboleh ubah budaya persekitaran masyarakat pula, terdapat 6 item [D2 (a – f)] yang digunakan dengan menggunakan Skala Likert bermata lima yang diberikan (1: sangat tidak setuju, 2: tidak setuju, 3: kurang setuju, 4: setuju, 5: sangat setuju). Selanjutnya 24 [D3 (a – x)] item dalam bahagian seterusnya digunakan untuk sebagai indikator pemboleh ubah amalan pengurusan berdasarkan Skala Likert yang diberikan (1: sangat tidak setuju, 2: tidak setuju, 3: kurang setuju, 4: setuju, 5: sangat setuju).

[178] A. N. Oppenheim, *Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement*, (New York: Continuum, 2000), 55.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Sementara itu, prestasi bukan kewangan pula diwakili oleh 12 item [D4 (a – l)] dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati). Bagi amalan nilai-nilai agama pula, terdapat 20 item yang digunakan sebagai indikator dan dinilai dengan teknik pembezaan semantik skala lima mata (1: sangat tidak penting, 2: tidak penting, 3: kurang penting, 4: penting, 5: sangat penting). Bagi membuat penilaian terhadap kualiti pekerja, sebanyak 17 item yang digunakan berdasarkan teknik pembezaan semantik skala lima mata (1: sangat rendah, 2: rendah, 3: sederhana, 4: tinggi, 5: sangat tinggi).

Berbeza dengan yang lain, pemboleh ubah bagi kemudahan dan bantuan yang disediakan oleh pihak kerajaan pula diukur berdasarkan jumlah. Sejajar dengan itu, bahagian ini menyenaraikan bentuk kemudahan dan bantuan yang diperoleh dan responden diminta untuk menandakannya dalam kotak yang disediakan. Ringkasan mengenai struktur soal selidik dapat dilihat dalam jadual di bawah.

Dari segi sumber, soal selidik yang digunakan diambil daripada kajian-kajian lepas dan disesuaikan dengan keperluan dan kesesuaian kajian. Di samping itu, terdapat juga soalan yang dihasilkan sendiri oleh penyelidik berdasarkan teori-teori yang ada. Selain merujuk kepada penyelia, penyelidik merujuk kepada beberapa orang pensyarah yang mempunyai pengalaman dan kepakaran bagi tujuan kesahan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 4.2. Struktur Soal Selidik

Perkara	Keterangan	Bilangan item	Bilangan item
1. Bahagian A	Profil usahawan	7	A1- A7
2. Bahagian B	Maklumat perusahaan	18	B1 – B18
3. Bahagian C	Pembiayaan kredit mikro:		
	Maklumat umum	8	C1 – C8
	Penilaian program pembiayaan AIM	13	C9 (a – n)
4. Bahagian D	Maklumat tambahan:		
	Ciri-ciri keusahawanan	22	D1 (a – v)
	Budaya persekitaran masyarakat	6	D2 (a – f)
	Amalan pengurusan	24	D3 (a – x)
	Prestasi bukan kewangan	12	D4 (a – l)
	Amalan nilai-nilai agama	20	D5 (a – t)
	Kualiti pekerja	17	D6 (a – q)
	Kemudahan dan bantuan kerajaan	16	D7 (a – p)

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Hasil daripada semakan yang dibuat, terdapat beberapa pindaan yang dibuat. Ini termasuklah penggunaan skala empat mata yang digunakan pada awalnya dan ditukar menjadi skala lima mata. Selain itu, terdapat beberapa soalan yang ditanya dalam bentuk skala ditukar menjadi tempat kosong (____) seperti umur, pendapatan, bilangan anak, bilangan tanggungan, tempoh pengalaman dan sebagainya. Penukaran tersebut dilakukan bagi membolehkan penyelidik mendapat maklumat terperinci mengenai responden dan proses pengelasan akan dibuat dengan menggunakan perisian SPSS.

4.8 Kajian Rintis

Kajian rintis (*pilot study*) merupakan kajian secara kecil-kecilan yang dilaksanakan sebelum kajian sebenar dilakukan. Di antara manfaat yang diperoleh daripada kajian rintis ialah data yang dikumpulkan mungkin akan memberi amaran kepada pengkaji bahawa kajian sebenar yang akan dilakukan akan bermasalah, garis kasar cadangan kajian kurang

mantap atau instrumen yang digunakan kurang sesuai. Secara terperinci, berikut merupakan fungsi-fungsi kajian rintis seperti mana yang dibincangkan oleh Chua:[179]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

a. menguji dan membina keberkesanan alat kajian.
b. menilai kebolehlaksanaan atau kemunasabahan kajian sebenar.
c. membentuk cadangan dan garis kasar kajian.
d. menilai kesesuaian reka bentuk kajian.
e. menilai sama ada rangka dan teknik persampelan berkesan.
f. mengenal pasti masalah yang mungkin timbul dalam kajian sebenar.
g. menganggarkan kemungkinan-kemungkinan hasil kajian untuk menganggarkan saiz sampel.
h. menentukan jumlah dan sumber kewangan, peralatan yang diperlukan untuk kajian sebenar.
i. menilai keberkesanan teknik analisis kajian yang bakal digunakan dalam kajian sebenar.
j. menilai kesesuaian soalan kajian.
k. melatih pengkaji untuk menguruskan kajian sebenar dengan lancar dan berkesan.

Selain daripada itu, kajian rintis juga berfungsi untuk menentukan kesesuaian skala yang digunakan dalam soal selidik yang digunakan dan memastikan responden memberi respons yang sepatutnya terhadap soalan-soalan yang dikemukakan.[180] Selain itu, melalui kajian rintis juga penyelidik dapat mengetahui sama ada subjek dapat memberikan maklumat sulit yang diperlukan dalam kajian atau sebaliknya seperti hasil jualan tahunan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[179] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke-2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 284-8.
[180] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 4-5.

Berikut merupakan prosedur kajian rintis yang dijalankan bagi kajian ini. Setelah melakukan beberapa pindaan bagi tujuan penambahbaikan instrumen, penyelia mengesahkan bahawa instrumen yang dibentuk sesuai digunakan untuk kajian. Seterusnya, seramai 40 orang peserta AIM di sekitar kawasan Kuala Kangsar, Perak dipilih secara rawak untuk menyertai kajian rintis. Separuh daripada mereka adalah bersuami manakala separuh yang lain pula ibu tunggal. Responden bagi kajian rintis ini tidak dipilih daripada populasi sebenar bagi mengelak daripada berlakunya permasalahan pencemaran data seperti mana yang disarankan oleh Chua.[181]

Menurutnya, pencemaran data berlaku melalui dua cara: pertama, apabila data dari kajian rintis dimasukkan ke dalam data kajian utama dan kedua, apabila subjek kajian rintis dijadikan sebagai subjek kajian sebenar. Sejajar dengan itu, peserta AIM dipilih sebagai responden bagi kajian rintis kerana mempunyai ciri-ciri subjek populasi kajian sebenar seperti latar belakang, taraf sosio-ekonomi dan sebagainya.

Dari sudut pelaksanaan, kajian rintis ini mengambil masa selama tiga minggu iaitu minggu pertama sehinggalah minggu ketiga, Oktober 2012. Berdasarkan kajian rintis tersebut, terdapat beberapa pembetulan dan pindaan yang dilakukan. Di antaranya, hasil jualan tahunan responden yang diukur secara bulanan ditukar kepada tahunan bagi memudahkan responden memberi maklumat yang tepat. Item-item yang bertindih, mempunyai ejaan yang salah dan penggunaan bahasa yang sukar difahami telah diubah dan ditambah baik. Secara purata, tempoh masa yang diambil untuk menjawab soal selidik yang diberikan adalah di antara 15-25 minit bagi seorang responden.

[181] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 288.

4.9 Kesahan dan Kebolehpercayaan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Kesahan dan kebolehpercayaan adalah prosedur penting yang bertujuan untuk memastikan sesuatu instrumen yang diguna pakai adalah jitu dan mempunyai ralat yang minimum. Secara umumnya, kesahan adalah berkenaan dengan bagaimana sesuatu konsep itu didefinisikan oleh ukuran yang digunakan manakala kebolehpercayaan pula adalah berkaitan dengan konsistensi ukuran yang digunakan.[182]

Dua prosedur tersebut adalah saling berkait di antara satu sama lain dalam memastikan kesahihan dan kebolehpercayaan penyelidikan. Sesuatu penyelidikan dikatakan sahih apabila ia dibentuk berdasarkan fakta atau bukti yang benar dan tepat manakala kebolehpercayaan terhadap penyelidikan pula dapat dibentuk melalui kesahan dan kebolehpercayaan.[183] Justeru, kedua-dua prosedur tersebut akan dibincangkan dengan lebih terperinci dalam bahagian berikutnya.

4.9.1 Kesahan

Kesahan merujuk kepada sejauh mana ukuran atau ukuran-ukuran yang digunakan bagi mewakili konsep penyelidikan adalah tepat dan betul serta bebas daripada sebarang kesilapan sama ada dalam bentuk sistematik atau tidak rawak.[184] Selain itu, kesahan juga didefinisikan sebagai keupayaan sesuatu pengukuran yang dilakukan untuk mengukur nilai sebenar konsep dalam hipotesis. Sekiranya instrumen yang dibina benar-benar mengukur konsep yang dinyatakan, kesahan adalah tinggi.

---

[182] Joseph F. Hair JR., William C. Black, Barry J. Babin dan Rolph E. Anderson, *Multivariate Data Analysis*, (New Jersey: Prentice Hall, 2010), 3-4.
[183] Jeff Sauro dan James R. Lewis, *Quantifying the User Experience: Practical Statistics for User Research*, (USA: Elsevier, 2012), 187.
[184] Joseph F. Hair JR., William C. Black, Barry J. Babin dan Rolph E. Anderson, *Multivariate Data Analysis*, (New Jersey: Prentice Hall, 2010), 3-4.

Bagi penyelidikan kuantitatif pula, kesahan bererti konsep-konsep yang digunakan di peringkat konseptual adalah selaras dengan definisi konsep-konsep tersebut dalam peringkat operasional. Dalam erti kata yang lain, pengukuran yang dibuat ke atas konsep-konsep di peringkat operasional mestilah dapat mewakili dengan tepat konsep-konsep yang didefinisikan dalam peringkat konseptual. Dari sudut yang lebih kompleks, kesahan juga diertikan sebagai nilai korelasi di antara pengukuran dan nilai sebenar sesuatu variabel. Jika pengukuran yang dibuat tepat pada nilai sebenar sesuatu variabel, nilai korelasinya adalah tinggi dan penyelidikan tersebut mempunyai kesahan yang tinggi.[185]

Di antara jenis kesahan yang biasa digunakan dalam penyelidikan kuantitatif ialah kesahan kandungan (*content validity*), kesahan kriteria (*criterion validity*) dan juga kesahan konstruk (*construct validity*).[186] Selain itu, kesahan muka (*face validity*) juga sering diguna pakai oleh penyelidik bagi meningkatkan kadar kesahan instrumen.[187] Dari sudut definisi, kesahan kandungan merujuk kepada sejauh mana pengukuran dapat dibuat mewakili aspek kandungan yang diukur dan kesahan kriteria pula melihat sejauh manakah pengukuran yang dibuat dapat meramal kriteria yang ingin diukur.

Sementara itu, kesahan konstruk pula melibatkan pengujian ke atas skala yang tidak bertentangan dengan kriteria tunggal, tetapi dari segi hipotesis teori yang diperoleh adalah berkenaan sifat pemboleh ubah asas atau konstruk. Kesahan konstruk diterokai dengan menyiasat hubungannya dengan konstruk lain, kesahan kedua-dua yang berkaitan (penumpuan yang sah) dan yang tidak berkaitan (kesahan diskriminan). Di samping itu,

[185] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 233-240.
[186] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 6-7.
[187] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 240.

kesahan muka pula melihat sejauh mana pengukuran dibuat dapat mengukur nilai sebenar yang ingin diukur.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.9.1.1 Kesahan Instrumen

Kesahan instrumen merupakan darjah ketepatan yang mana instrumen mengukur ciri atau perkara yang sepatutnya diukur. Dalam kajian ini, soal selidik merupakan instrumen yang digunakan bagi mendapatkan maklumat. Bagi tujuan kesahan, instrumen tersebut telah diuji melalui kesahan kandungan (*content validity*) sebelum kajian rintis dijalankan. Bagi tujuan ini, soal selidik telah diserahkan kepada enam orang pakar yang mana empat daripadanya merupakan pensyarah yang pakar dalam penyelidikan dan dua daripadanya merupakan kakitangan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

Secara terperinci, penyelidik merujuk kepada seorang pensyarah daripada tiap-tiap universiti tersebut iaitu Universiti Teknologi Malaysia (UTM), Universiti Islam Antarabangsa Malaysia (UIAM) dan Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI) bagi menilai kandungan soal selidik yang dibentuk. Selanjutnya, seorang pensyarah di Universiti Sains Malaysia (USM) juga dirujuk bagi memastikan soal selidik yang dibentuk mematuhi keperluan dan syarat menganalisis data dengan menggunakan perisian SPSS. Bagi menilai penggunaan laras bahasa dan kesesuaian semua aspek yang ditanya dalam soal selidik, penyelidik turut merujuk kepada pihak AIM di ibu pejabat dan Cawangan Manjung.

Bagi memastikan soal selidik yang digunakan adalah tepat, tidak menyentuh sensitiviti dan sesuai digunakan terhadap responden kajian, soal selidik juga turut diajukan kepada pihak AIM di ibu pejabat dan Cawangan Manjung, Perak. Penelitian dibuat adalah

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

berdasarkan kesesuaian dan ketepatan soalan yang diajukan, laras bahasa dan format yang digunakan serta lain-lain lagi.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Keseluruhannya, kesemua pakar yang dirujuk mengakui bahawa item-item yang terdapat dalam instrumen yang digunakan mampu mengukur aspek kandungan yang hendak diukur, penggunaan bahasa yang mudah dan difahami, aspek kajian yang menyeluruh dan lain-lain. Pandangan dan cadangan yang dikemukakan oleh pakar telah diambil kira bagi tujuan penambahbaikan instrumen kajian.

Di antara penambahbaikan yang dilakukan termasuklah penggunaan skala empat mata yang ditukar kepada skala lima mata dan bentuk soalan yang ditanya dalam bentuk kategori kepada tempat kosong (____) seperti umur, pendapatan, bilangan anak, bilangan tanggungan, tempoh pengalaman dan sebagainya. Selain daripada itu, beberapa penggunaan perkataan yang sukar difahami atau tersirat turut ditukar bagi memudahkan responden menjawab soalan yang dikemukakan.

Selain daripada itu, kesahan muka (*face validity*) juga turut dibuat bagi meningkatkan kesahan instrumen. Menurut Muijs,[188] kesahan muka boleh dilakukan dengan meminta ulasan dan komen daripada responden tentang instrumen. Seiring dengan itu, seramai lima orang responden yang terlibat dalam kajian rintis diminta untuk mengulas dan memberi komen mengenai soal selidik yang digunakan.

Hasil daripada itu, beberapa cadangan yang diketengahkan oleh responden-responden tersebut turut diambil pakai oleh penyelidik. Ini termasuklah menukar soalan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[188] D. Muijs, *Doing Quantitative Research in Education with SPSS*, ed. ke- 2 (London: SAGE Publications Ltd., 2011), 1.

mengenai pendapatan responden yang diukur secara bulanan kepada tahunan bagi memudahkan responden memberikan maklumat. Bagi soalan pelbagai item, responden juga mencadangkan supaya soalan-soalan tersebut diwarnakan dengan warna gelap dan terang secara berselang. Keadaan ini memudahkan untuk melihat dan menjawab soalan-soalan yang diberikan. Selain itu, item-item yang bertindih juga dibuang dan soalan yang mempunyai kesalahan ejaan turut dibetulkan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.9.2 Kebolehpercayaan

Meskipun kesahan perlu dilaksanakan bagi memastikan kebolehpercayaan instrumen, ia masih tidak mencukupi dan perlu penilaian seterusnya iaitu kebolehpercayaan (*reliability*).[189] Secara umumnya, kebolehpercayaan dalam suatu penyelidikan merujuk kepada keupayaan suatu kajian untuk memperoleh nilai yang serupa apabila pengukuran yang sama diulangi. Jika pengukuran pada kali kedua (dan ketiga atau pada kali yang seterusnya) dilakukan, nilai yang diperoleh adalah serupa, maka kajian dikatakan mempunyai kebolehpercayaan yang tinggi.[190] Kebolehpercayaan terhadap skala yang digunakan dengan cara sejauh mana ia bebas daripada ralat rawak (*random error*).[191]

Selain itu, kebolehpercayaan juga didefinisikan sebagai sejauh mana variabel-variabel yang diukur itu konsisten dalam apa yang hendak diukur. Sekiranya terdapat banyak ukuran-ukuran yang diambil kira, kebolehpercayaan adalah konsisten dari sudut nilainya. Berbeza dengan kesahan yang mengukur apa yang sepatutnya diukur, kebolehpercayaan menghuraikan bagaimana ia diukur.[192]

---

[189] Andy Field, *Discovering Statistics Using SPSS*, ed. ke-3 (London: SAGE Publications Ltd., 2005), 12.
[190] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 1)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 242.
[191] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 6-7.
[192] Joseph F. Hair JR., William C. Black, Barry J. Babin dan Rolph E. Anderson, *Multivariate Data Analysis*, (New Jersey: Prentice Hall, 2010), 3-4.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Terdapat beberapa kaedah yang biasa digunakan untuk membina kebolehpercayaan pengukuran dalam penyelidikan kuantitatif seperti yang dibincangkan oleh Chua.[193] Di antaranya termasuklah kaedah ujian pra-pasca (*test-retest reliability*), kaedah pemisahan separa (*split-half*) dan juga kaedah konsistensi dalaman (*internal consistency approach*). Kaedah ujian pra-pasca merupakan ujian pra dan pasca terhadap subjek yang dikaji manakala pemisahan separa pula merupakan proses di mana item-item dipisahkan kepada dua kumpulan secara rawak dan dianalisis melalui nilai korelasi.

Sementara itu, kaedah konsistensi dalaman (*internal consistency approach*) pula merupakan proses untuk mencari nilai korelasi antara skor setiap item dalam ujian dengan jumlah skor bagi semua item dalam ujian (skor indeks ujian). Dalam kaedah ini, item-item yang mempunyai nilai korelasi yang tinggi dengan skor indeks ujian mempunyai kebolehpercayaan yang tinggi, manakala item-item yang mempunyai korelasi yang rendah mempunyai kebolehpercayaan yang rendah dan disingkirkan daripada ujian tersebut.

4.9.2.1 Kebolehpercayaan Instrumen

Instrumen yang digunakan dalam sesuatu kajian perlu dinilai tahap kebolehpercayaannya. Kebolehpercayaan instrumen merujuk kepada suatu nilai ukuran untuk menentukan ketekalan skor setiap item.[194] Justeru, kebolehpercayaan instrumen soal selidik yang digunakan dalam kajian ini akan dinilai berdasarkan kaedah konsistensi dalaman. Kaedah konsistensi dalaman merupakan darjah yang mengukur item yang mempunyai sifat-sifat yang sama atau sejauh mana item-item tersebut saling bergantung di antara satu sama lain.

[193] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 127- 43.
[194] William Wiersma, *Research Method in Education*, (University of Teledo: A Pearson Edu. Co., 2000), 8.

Penilaian kebolehpercayaan instrumen adalah melalui pendekatan statistik yang menggunakan perisian SPSS iaitu Pekali Alpha Cronbach (*Cronbach's Coefficient Alpha*). Statistik ini memberi petunjuk korelasi purata di kalangan semua item yang membentuk skala. Nilai julat bermula dari 0 hingga 1, dengan nilai yang lebih tinggi menunjukkan kebolehpercayaan yang lebih tinggi. Selain itu, tahap kebolehpercayaan bagi sesebuah penyelidikan adalah berbeza di antara satu sama lain dan bergantung pada sifat dan tujuan skala.

Meskipun secara umumnya Nunnally mencadangkan nilai minimum bersamaan dengan 0.7, namun nilai 0.6 adalah diterima pakai sekiranya bilangan item yang digunakan untuk mewakili sesuatu variabel adalah kecil iaitu kurang daripada 10. Sekiranya nilai alpha adalah rendah, penilaian terhadap item-item yang mewakili pemboleh ubah perlu dilakukan dan nilainya mestilah melebihi 0.3. Sekiranya kurang daripada nilai tersebut, item tersebut perlu digugurkan kerana ia mengukur sesuatu yang lain dan berbeza. Penilaian tersebut juga boleh dibuat berdasarkan output yang diperoleh daripada analisis Pekali Alpha Cronbach iaitu di bahagian Item yang Diperbetulkan-Korelasi Keseluruhan (*Corrected Item-Total Correlation*).[195]

Sejajar dengan itu, hasil penilaian kebolehpercayaan bagi kajian ini dapat dilihat dalam di bawah. Jadual tersebut menunjukkan nilai koefisien alpha bagi semua pemboleh ubah dalam kajian rintis dan sebenar. Hasil daripada penilaian tersebut mendapati kesemua pemboleh ubah mempunyai nilai koefisien alpha yang ideal iaitu melebihi 0.7 manakala nilai korelasi kesemua item adalah melebihi 0.3 seperti yang disarankan oleh Nunnally dan

[195] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 6-7.

Pallent. Seiring dengan itu, kesemua item yang digunakan dalam pemboleh ubah kajian adalah boleh dipercayai.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 4.3. Nilai Koefisien Alpha Dalam Kajian Rintis dan Sebenar

	Bersuami		Ibu tunggal		Keseluruhan	
	*Kajian rintis	**Kajian sebenar	*Kajian rintis	**Kajian sebenar	*Kajian rintis	**Kajian sebenar
Prestasi bukan kewangan	0.868	0.874	0.721	0.735	0.822	0.827
Ciri-ciri pemilik	0.911	0.901	0.799	0.856	0.862	0.879
Budaya masyarakat	0.833	0.843	0.869	0.878	0.854	0.861
Amalan pengurusan	0.876	0.888	0.801	0.792	0.855	0.855
Amalan nilai-nilai agama	0.815	0.813	0.771	0.773	0.790	0.793
Sumber modal (AIM)	0.722	0.745	0.700	0.707	0.711	0.722
Kualiti pekerja	0.705	0.744	0.709	0.721	0.707	0.730

Sumber:

* Soal selidik, 2 - 17 Oktober 2013. Soal selidik ini diberikan kepada responden semasa kajian rintis dijalankan.

** Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013. Soal selidik ini diberikan kepada responden semasa kajian sebenar dijalankan.

4.10 Prosedur Pengumpulan Data Kuantitatif

Sumber data utama dalam kajian ini merupakan data kuantitatif yang berbentuk data primer. Ia diperoleh secara tinjauan (*survey*) dengan menggunakan borang soal selidik yang dijadikan sebagai instrumen kajian. Selain penyelidik, terdapat beberapa pihak lain yang terlibat dalam memastikan keberlangsungan proses pengumpulan data tersebut termasuklah pihak Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Di peringkat awal, permohonan secara bertulis diberikan kepada pihak ibu pejabat AIM di Kuala Lumpur bagi mendapatkan kebenaran dan kerjasama dalam menjalankan kajian. Sebelum data dikumpulkan, terdapat beberapa syarat yang diketengahkan oleh AIM kepada penyelidik. Di antaranya, penyelidik tidak dibenarkan mendedahkan sebarang maklumat kepada umum terutamanya yang berbentuk kewangan seperti pendapatan dalam apa jua bentuk. Maklumat-maklumat tersebut hanya boleh digunakan dalam kajian yang dijalankan dan tidak boleh diserahkan kepada pihak lain. Bagi tujuan tersebut, penyelidik juga diminta untuk menandatangani surat akuan sebagai tanda persetujuan untuk mengikuti semua syarat-syarat yang telah ditetapkan oleh AIM (lihat dalam Lampiran B).

Selepas mendapat kebenaran bertulis dan persetujuan daripada pihak ibu pejabat AIM, penyelidik dikehendaki untuk berhubung terus dengan Pengurus Cawangan Manjung, Perak. Tujuannya adalah untuk mendapatkan maklumat tentang program pembiayaan yang ditawarkan dan juga peserta program bagi tujuan persampelan. Beberapa maklumat lain turut diperoleh dalam proses pengumpulan data tersebut sama ada melalui bahan bercetak, temu bual, pangkalan data dan juga pemerhatian.

Pada hari dan waktu yang ditetapkan, proses pengumpulan data dijalankan di tempat peserta AIM menjalankan perjumpaan mingguan seperti dewan, balai raya dan sebagainya. Namun begitu, proses pengumpulan data daripada responden yang terpilih hanya dilakukan selepas kesemua program mingguan AIM dilaksanakan. Langkah ini diambil bagi mengelak daripada mengganggu aktiviti rutin AIM dengan para pesertanya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Setelah semua aktiviti-aktiviti mingguan AIM selesai, hanya responden yang terpilih sahaja yang akan tinggal di dalam premis tersebut. Mereka diminta untuk menjawab borang soal selidik yang diedarkan. Proses ini juga turut dipantau oleh Pembantu Amanah (PA) AIM bagi memastikan responden memberi kerjasama kepada penyelidik. Dengan sokongan dan kerjasama yang diberikan oleh pihak AIM dan responden, pengumpulan data dapat dilaksanakan dengan cepat dan teratur.

Selain daripada itu, proses tersebut turut disertai oleh 6 orang pembantu yang merupakan pelajar tahun akhir di Fakulti Perniagaan dan Ekonomi, Universiti Pendidikan Sultan Idris (UPSI). Para pembantu diberi taklimat dan penerangan mengenai soalan-soalan yang terdapat dalam borang soal selidik sebelum proses pengumpulan data dilakukan. Hal ini penting bagi memastikan para pembantu memberi informasi yang tepat mengenai kajian kepada responden dan membantu mereka dalam menjawab soalan-soalan yang diajukan.

Meskipun para penyelidik melantik beberapa orang pembantu bagi melicinkan proses pengumpulan data, tugasan mereka adalah terhad kepada aspek teknikal sahaja. Di antara tugasan yang diberikan termasuklah mengedarkan borang soal selidik kepada responden, mengambil gambar semasa proses pengumpulan data sedang dijalankan, menyerahkan cenderahati kepada responden, memastikan semua bahagian borang soal selidik dijawab oleh responden, mengira jumlah borang soal selidik selepas proses pengumpulan, dan juga bantuan-bantuan lain.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Sementara itu, tugas utama dalam proses pengumpulan data tersebut dilakukan sendiri oleh penyelidik. Bagi memudahkan responden, penyelidik membacakan satu persatu soalan yang terkandung dalam soal selidik dan responden menjawab soalan-soalan tersebut secara bersama. Hal ini membolehkan responden menyediakan maklumat yang diperlukan dengan tepat dan cepat. Sekiranya responden menghadapi sebarang masalah, penyelidik akan memberi penerangan dan barulah beralih kepada soalan yang berikutnya. Secara purata, masa yang diambil bagi menjawab semua soalan dalam borang kaji selidik ialah di antara 20-30 minit.

Setelah selesai proses menjawab soal selidik, kesemua borang soal selidik akan dikumpulkan oleh para pembantu penyelidikan. Mereka akan memastikan kesemua soalan yang terkandung dalam borang soal selidik dijawab oleh responden. Setelah itu, responden diberikan cenderamata sebagai tanda penghargaan kerana menyertai dan memberikan maklumat yang diperlukan.

4.11 Prosedur Penganalisisan Data

Setelah selesai proses pengumpulan, data-data yang diperoleh kemudiannya diproses dan dianalisis berdasarkan prosedur-prosedur tertentu. Semua prosedur yang terlibat akan dibincangkan dalam bahagian seterusnya secara terperinci.

4.11.1 Pengekodan dan Pembersihan Data

Kesemua maklumat yang diperoleh daripada soal selidik dimasukkan ke dalam program *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) version 20*. Data-data yang diperoleh kemudiannya dilabel dengan nama-nama yang mudah difahami dan dirujuk oleh penyelidik. Data-data yang telah dimasukkan seterusnya diperiksa dan dilakukan

pembetulan bagi kesilapan yang mungkin terjadi semasa proses memasukkan data seperti nombor '5' yang dimasukkan sebagai '55'. Langkah ini penting bagi mengelakkan sebarang permasalahan semasa proses analisis data. Namun begitu, kes-kes tersebut adalah kecil kerana kerja-kerja memasukkan data dilakukan sendiri oleh penyelidik.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2 Analisis Data Kuantitatif

Setelah kesemua data direkodkan dan melalui proses pembersihan, beberapa analisis statistik telah dijalankan bertujuan untuk menguji kebolehpercayaan data. Data-data tersebut seterusnya dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif dan inferensi yang sesuai bagi memenuhi objektif kajian. Berikut merupakan keterangan mengenai statistik deskriptif dan inferensi secara terperinci:

4.11.2.1 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menghuraikan ciri-ciri variabel. Bagi menyatakan ciri-ciri sesuatu variabel, statistik jenis ini menggunakan petunjuk-petunjuk seperti min, sisihan piawai, median, mod, taburan normal dan skor Z. Walau bagaimanapun, dapatan daripada petunjuk-petunjuk tersebut tidak dapat membuat generalisasi daripada sampel kajian kepada populasi.[196]

Dalam kajian ini, statistik deskriptif digunakan bagi menghuraikan profil usahawan, maklumat perusahaan dan juga pembiayaan kredit mikro yang diterima. Dapatan deskriptif bagi aspek-aspek tersebut dilaporkan dalam bentuk bilangan dan peratusan. Selain daripada itu, semua pemboleh ubah yang digunakan dalam kajian ini turut dianalisis dengan menggunakan jenis statistik ini dan dilaporkan dalam bentuk min, sisihan piawai,

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[196] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 3.

kepencongan, kurtosis dan juga tahap. Nilai skor min seperti dalam jadual di bawah dirujuk bagi menentukan tahap sesuatu item yang digunakan bagi mewakili pemboleh ubah.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 4.4. Penentuan Tahap Pemboleh Ubah Berdasarkan Petunjuk Skor Min

Skor min	Tahap
1.00 – 1.89	Sangat rendah (SR)
1.90 – 2.69	Rendah (R)
2.70 – 3.49	Sederhana (S)
3.50 – 4.29	Tinggi (T)
4.30 – 5.00	Sangat tinggi (ST)

Sumber: Bahagian Perancangan dan Penyelidikan Dasar Pendidikan (BPPDP), *Pelan Induk Pembangunan Pendidikan (PIPP)* (Kuala Lumpur: Bahagian Perancangan dan Penyelidikan Dasar Pendidikan (BPPDP), 2006), 29.

Berdasarkan jadual di atas, skor min 1.00 hingga 1.89 menunjukkan tahap yang sangat rendah, 1.90 hingga 2.69 adalah rendah manakala 2.70 sehingga 3.49 pula adalah sederhana. Sementara itu, nilai min bagi tahap yang sangat tinggi dan tinggi pula berada di antara 4.30 hingga 5.00 dan 3.50 hingga 4.29. Justeru, penilaian tersebut dapat dilihat di bahagian analisis deskriptif dalam dapatan kajian.

4.11.2.1.1 Min

Merupakan nilai purata bagi satu set data. Ukuran ini merupakan ukuran ringkasan yang paling kerap digunakan dalam sukatan kecenderungan memusat. Pengiraan nilai min mengambil kira semua nilai data yang dicerap daripada sampel kajian. Dari sudut penggunaan, pemboleh ubah yang boleh diberi nilai yang arbitrari dan tidak bermakna tidak boleh menggunakan ukuran ini seperti jantina (1= lelaki, 2= perempuan). [197] Hanya

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[197] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 1.

data yang berskala selang atau nisbah dapat digunakan bagi ukuran ini.[198] Berikut merupakan formula bagi mendapatkan min populasi dan sampel:[199]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

$$\text{Min populasi: } \mu = \frac{\sum X}{N} = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \ldots\ldots\ldots X_N}{N}$$

$$\text{Min sampel : } \overline{X} = \frac{\sum X}{n} = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \ldots\ldots\ldots X_n}{n}$$

Min populasi ditandakan dengan huruf Greek mu (μ) manakala min sampel ditandakan dengan huruf Roman ($\overline{X}$). Sementara itu, huruf Greek sigma (Σ) biasanya digunakan oleh ahli matematik untuk menunjukkan jumlah semua nombor-nombor di dalam kumpulan data. Di samping itu, N adalah bilangan nombor dalam populasi dan n adalah bilangan nombor di dalam sampel. Algoritma untuk mengira min adalah dengan menjumlahkan nombor-nombor di dalam populasi atau sampel dan kemudiannya membahagikannya dengan bilangan populasi atau sampel. Justeru, definisi min secara amnya dapat diwakili oleh formula di bawah:

$$\mu = \frac{\sum_{i=1}^{N} X_i}{N}$$

Meskipun min merupakan ukuran ringkasan yang paling kerap digunakan dalam sukatan kecenderungan memusat, terdapat kelemahan yang wujud dalam ukuran ini dan ia tidak sesuai untuk digunakan dam keadaan tertentu. Keadaan tersebut berlaku apabila terdapat sebilangan kecil skor ekstrim yang wujud dalam data kajian. Skor ekstrim ialah skor yang terlalu besar atau kecil. Skor-skor ini akan menyebabkan skor min bagi data

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[198] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 7.
[199] Alias Radam, "Statistik Ekonomi dan Perniagaan", dikemaskini 20 Jun 2004, dicapai 19 April 2013, http://econ.upm.edu.my/~alias/ecn3120b.htm.

kajian terpesong daripada skor-skor normal. Untuk mengelakkan masalah ini, median digunakan untuk menentukan sukatan kecenderungan memusat.[200]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2.1.2 Median

Median ialah cerapan yang berada di tengah-tengah bagi satu set data yang telah disusun dari nilai terkecil ke nilai terbesar atau sebaliknya.[201] Ini bermakna, skor-skor akan terbahagi kepada dua bahagian iaitu atas dan bawah daripada skor median. Dari sudut kegunaan, ukuran ini sesuai digunakan untuk data yang disusun dalam urutan iaitu data ordinal, selang dan nisbah. Teknik menentukan nilai median adalah berbeza dan bergantung pada bilangan skor yang ada.

Berikut merupakan langkah-langkah untuk menentukan median sesuatu taburan sekiranya bilangan skor adalah kecil:[202]

i. menyusun skor-skor tersebut secara menaik atau menurun.

ii. memberi nombor kepada skor-skor tersebut dengan mengabaikan data yang hilang.

iii. jika bilangan skor adalah tunggal, skor yang terletak di tengah urutan skor tersebut ialah nilai median.

iv. jika bilangan skor adalah genap, nilai purata bagi dua skor yang terletak di tengah-tengah urutan skor tersebut adalah nilai median.

Bagi bilangan skor yang banyak, sebutan {(n +1)/2} di dalam susunan menaik merupakan nilai median. Sebagai contoh, sekiranya satu set data mempunyai bilangan skor

---

[200] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 8.

[201] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 1.

[202] Chua Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 8-9.

sebanyak 203, maka nilai median adalah terletak pada sebutan yang ke 102, iaitu {(203 + 1)/2}.[203]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2.1.3 Sisihan Piawai

Sisihan piawai merupakan petunjuk pengukuran yang utama dalam penyelidikan untuk menyatakan keserakan skor-skor dalam sesuatu taburan. Ia digunakan pada data yang berskala selang dan nisbah. Ukuran ini menunjukkan jumlah purata sesuatu nilai atau skor individu tersisih daripada skor min dalam sesuatu taburan. Selain itu, nilai sisihan piawai juga merupakan nilai punca kuasa dua varians. Berikut merupakan formula asas bagi sisihan piawai:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\frac{\sum (X - \overline{X})^2}{N - 1}}$$

di mana:

X ialah skor.
$\overline{X}$ ialah min.
N ialah bilangan skor dalam taburan.

4.11.2.1.4 Kepencongan

Kepencongan (*skewness*) merupakan nilai berangka yang boleh memberi maklumat mengenai taburan data yang diperoleh daripada sampel kajian sama ada normal, pencong positif atau pencong negatif. Nilai kepencongan bagi taburan normal ialah sifar. Walau bagaimanapun, jika sesuatu taburan data mempunyai nilai kepencongan yang berada dalam julat -1 hingga +1, taburan data tersebut boleh dianggap normal.[204]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[203] Alias Radam, "Statistik Ekonomi dan Perniagaan", dikemaskini 20 Jun 2004, dicapai 19 April 2013, http://econ.upm.edu.my/~alias/ecn3120b.htm.
[204] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 35.

Kepencongan positif akan berlaku apabila taburan data yang diperoleh adalah bukan simetrik. Dalam hal ini, nilai min adalah paling besar disebabkan kewujudan data pencilan (*outliers*) yang bernilai besar manakala nilai mod adalah paling kecil. Nilai median pula terkandung antara nilai min dengan nilai mod. Keadaan ini juga dikenali sebagai '*floor effect*'.

Sementara itu, kepencongan negatif pula berlaku apabila taburan data yang diperoleh adalah bukan simetrik. Dalam hal ini, nilai min adalah paling kecil disebabkan kewujudan data pencilan (*outliers*) yang bernilai kecil manakala nilai mod adalah paling besar. Nilai median pula terkandung antara nilai min dengan nilai mod. Keadaan ini juga dipanggil sebagai '*ceiling effect*'.[205]

4.11.2.1.5 Kurtosis

Kurtosis merupakan nilai berangka yang boleh memberi maklumat mengenai serakan taburan data yang diperoleh daripada sampel kajian sama ada '*platykurtosed*' atau 'leptokurtosed'. '*Platykurtosed*' merupakan taburan data yang mempunyai nilai sisihan piawai yang besar dan menyebabkan taburan data adalah jauh daripada min serta berbentuk landai. Manakala '*leptokurtosed*' pula merupakan taburan data yang mempunyai nilai sisihan piawai yang kecil dan menyebabkan taburan data adalah berdekatan dengan min serta berbentuk memuncak.[206] Nilai kurtosis bagi taburan normal ialah sifar. Walau bagaimanapun, jika sesuatu taburan data mempunyai nilai kurtosis yang berada dalam julat -1 hingga +1, taburan data tersebut boleh dianggap normal.[207]

---

[205] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 15.

[206] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 15.

[207] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 34.

4.11.2.2 Statistik Inferensi

Statistik inferensi digunakan untuk membuat generalisasi keputusan kajian yang diperoleh daripada kajian kepada populasi kajian. Berdasarkan data yang dipungut daripada sampel, pengkaji menggunakan statistik inferensi untuk membuat kesimpulan tentang ciri-ciri populasi berdasarkan ciri-ciri sampel. Ujian-ujian yang digunakan dalam statistik inferensi termasuklah ujian Khi Kuasa Dua, ujian-t, ujian ANOVA, ujian korelasi Pearson dan sebagainya.[208]

4.11.2.2.1 Korelasi

Dari sudut definisi, korelasi merujuk kepada ukuran kekuatan hubungan linear antara dua pemboleh ubah yang dikaji. Perhubungan tersebut dipanggil sebagai 'korelasi' dan kekuatan sesuatu korelasi diwakili oleh 'pekali korelasi' dalam ujian korelasi. Secara amnya, jenis ujian korelasi yang digunakan bergantung pada jenis skala pengukuran dan bilangan variabel yang terlibat dalam korelasi.[209] Pada kebiasaannya, kedua-dua pemboleh ubah tersebut diwakili dengan huruf x dan y masing-masing. Terdapat tiga jenis hubungan yang linear yang mungkin wujud antara pemboleh ubah x dan y iaitu korelasi positif, negatif atau tiada korelasi.[210]

Korelasi linear positif bermakna apabila nilai bagi satu pemboleh ubah x bertambah, nilai bagi pemboleh ubah yang kedua (y) turut bertambah secara linear. Ini bermakna, apabila nilai bagi satu pemboleh ubah x menurun, nilai bagi pemboleh ubah yang kedua (y) turut menurun secara linear. Sebaliknya, korelasi linear negatif pula membawa maksud apabila nilai bagi satu pemboleh ubah x bertambah, nilai bagi pemboleh

[208] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 3.
[209] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke-2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 225.
[210] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 117.

ubah yang kedua (y) turut menurun secara linear. Ini juga bermakna bahawa apabila nilai bagi satu pemboleh ubah x menurun, nilai bagi pemboleh ubah yang kedua (y) akan bertambah secara linear.[211]

Selanjutnya, nilai r bersamaan dengan satu ($r = 1$) menunjukkan perhubungan tepat yang positif di antara dua set data manakala nilai r bersamaan dengan negatif satu ($r = -1$) pula menunjukkan hubungan tepat yang negatif. Bagi nilai r yang bersamaan dengan sifar ($r = 0$) pula membawa makna tiada hubungan yang linear di antara dua angkubah tersebut.[212] Ringkasan mengenai hubungan saiz pekali dan kekuatan korelasi dapat dilihat dalam jadual di bawah:

Jadual 4.5. Ringkasan Saiz Pekali dan Kekuatan Korelasi

Saiz pekali korelasi (r)	Kekuatan korelasi
± 0.91 – 1.00	Sangat kuat
± 0.71 – 0.90	Kuat
± 0.51 – 0.70	Sederhana
± 0.31 – 0.50	Lemah
± 0.01 – 0.30	Sangat lemah
0.00	Tiada korelasi

Sumber: Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2),* ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 235.

Berdasarkan jadual di atas, terdapat enam perhubungan yang wujud bagi pekali korelasi iaitu 'sangat kuat', 'kuat', 'sederhana', 'lemah', 'sangat lemah' dan 'tiada korelasi'. Hubungan tersebut ditentukan berdasarkan saiz pekali korelasi yang ditunjukkan dalam jadual tersebut. Secara umumnya, nilai r ini mempunyai sela -1.00 dan +1.00 dan

[211] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 117.
[212] Alias Radam, "Statistik Ekonomi dan Perniagaan", dikemaskini 20 Jun 2004, dicapai 19 April 2013, http://econ.upm.edu.my/~alias/ecn3120b.htm.

nilai ±1 menunjukkan korelasi yang sempurna. Oleh sebab korelasi yang sempurna jarang berlaku dalam penyelidikan, pekali korelasi dilaporkan dalam dua titik perpuluhan.[213]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2.2.2 Analisis Regresi Pelbagai

Secara umumnya, regresi pelbagai merupakan teknik statistik yang digunakan bagi menganalisis perhubungan antara satu variabel kriterion (variabel bersandar) dan satu set variabel peramal (variabel-variabel tidak bersandar). Variabel-variabel peramal tersebut merupakan faktor-faktor yang memberikan kesan kepada perubahan dalam variabel kriterion.[214] Secara umumnya, ujian jenis ini berfungsi untuk mengenal pasti perubahan dalam dua atau lebih faktor yang menyumbang kepada perubahan dalam suatu variabel bersandar.[215] Namun begitu, fungsi khususnya dapat dilihat seperti berikut.

Menurut Julie[216], terdapat tiga fungsi utama yang dimainkan oleh ujian tersebut seperti berikut:

a. meneroka keupayaan satu set pemboleh ubah tidak bersandar yang diramal memberi kesan kepada pemboleh ubah bersandar yang berbentuk selenjar.

b. menentukan pemboleh ubah peramal mana yang paling memberi kesan terhadap pemboleh ubah kriterion.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[213] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke-2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 235.
[214] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 5)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 53-54.
[215] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 17.
[216] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 140.

c. mengenal pasti kebolehan pemboleh ubah peramal untuk meramal pemboleh ubah kriterion apabila terdapat variabel lain yang dikawal (*controlled*).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Meskipun ujian regresi pelbagai mempunyai fungsi yang banyak, ujian ini diguna pakai dalam kajian ini untuk menentukan pemboleh ubah peramal yang mana yang paling memberi kesan terhadap pemboleh ubah kriterion. Sementara itu, Chua,[217] Julie[218] dan Hair et al.[219] mencadangkan tentang penggunaan skor piawai bagi membolehkan perbandingan dan penghuraian dibuat dengan lebih tepat. Melalui skor piawai, perbandingan dapat dilakukan dengan tepat kerana kesemua pemboleh ubah peramal telah ditukar kepada skala yang sama.

4.11.2.2.3 Analisis Faktor

Analisis faktor adalah prosedur yang sering digunakan oleh penyelidik bagi mengenal pasti, mengurangkan serta menyusun sebilangan besar item soal selidik ke dalam konstruk-konstruk tertentu di bawah satu pemboleh ubah yang mahu diukur.[220] Sejajar dengan perkembangan penyelidikan masa kini yang banyak menggunakan Skala Likert, prosedur ini memainkan fungsi yang penting dan menjadi syarat bagi membolehkan analisis regresi pelbagai dijalankan. Di antara fungsi tersebut termasuklah dapat mengelak daripada mengambil kira item yang tidak mengukur pemboleh ubah yang hendak diukur. Selain itu, kaedah ini juga membolehkan penyelidik mengenal pasti sama ada item yang digunakan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[217] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 5)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 53-54.
[218] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 140.
[219] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 17.
[220] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 5)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 170.

hanya mengukur pemboleh ubah yang diwakili sahaja atau yang lain.[221] Kaedah ini juga dikenali juga sebagai teknik pengurangan data (*data reduction technique*).[222]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2.2.4 Pekali Penentu (R^2)

Statistik R^2 adalah pengukuran tentang kekuatan padanan regresi yang dianggarkan daripada data sampel atau mengukur kekuatan antara hubungan linear atau lebih khusus lagi melihat perubahan terhadap perubahan pemboleh ubah kriterion. Selain daripada itu, ia juga dikatakan sebagai nisbah perubahan oleh pemboleh ubah kriterion yang diterangkan secara bersama oleh pemboleh ubah peramal.

Hubungan tersebut dapat diterangkan oleh nilai R^2 yang mana nilainya terletak di antara sifar dan satu, $0 \leq R^2 \leq 1$. Sekiranya $R^2 = 0$, ini bermaksud variasi bagi pemboleh ubah kriterion tidak diterangkan oleh pemboleh ubah peramal yang digunakan. Sebaliknya, jika $R^2 = 1$, ini menunjukkan semua variasi bagi pemboleh ubah kriterion diterangkan oleh pemboleh ubah peramal. Ini bermakna, semakin tinggi nilai R^2 dan menghampiri 1, pemboleh ubah peramal dianggap berkeupayaan tinggi untuk menerangkan perubahan yang berlaku pada pemboleh ubah kriterion dan begitulah sebaliknya (Hair et al.[223] dan Alias[224]).

Selain daripada itu, nilai R^2 juga menunjukkan kesesuaian model yang digunakan dalam kajian yang dijalankan. Sesuatu model dianggap baik sekiranya mempunyai nilai R^2

---

[221] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 123.

[222] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 172.

[223] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 153.

[224] Alias Radam, "Statistik Ekonomi dan Perniagaan", dikemaskini 20 Jun 2004, dicapai 19 April 2013, http://econ.upm.edu.my/~alias/ecn3120b.htm.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

yang tinggi dan sebaliknya sekiranya nilai tersebut didapati rendah. Formula bagi R^2 dapat dilihat seperti di bawah:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

$$R^2 = 1 - \frac{SSE}{SST} = 1 - \frac{SSE}{\left[\sum Y^2 - \frac{\left(\sum Y\right)^2}{n}\right]}$$

di mana:
R^2 = pekali penentu
SSE = hasil tambah kuasa dua ralat (*Sum of Squares Error*)
SSR = hasil tambah kuasa dua regresi (*Sum of Squares Regression*)
SST = hasil tambah kuasa dua jumlah (*Sum of Squares Total*)

Selain daripada itu, R^2 juga secara ringkasnya boleh diterangkan berdasarkan formula di bawah:

$$R^2 = \frac{SSR}{SST}$$

4.11.2.2.5 Pekali Penentu Terselaras (Adjusted R^2 atau $\bar{R}^2$)

Pekali penentu terselaras berfungsi untuk mengubah suai pekali penentu dengan mengambil kira pemboleh ubah peramal yang dimasukkan ke dalam persamaan regresi dan juga saiz sampel. Pekali penentu terselaras ini mengambil kira kehilangan darjah kebebasan (*df*) apabila semakin banyak bilangan parameter akibat pertambahan bilangan pemboleh ubah peramal dianggar.

Dalam erti kata yang lain, semakin banyak pertambahan pemboleh ubah peramal, semakin tinggi nilai R^2, tetapi darjah kebebasan (*df*) semakin kecil kerana pertambahan bilangan parameter. Justeru, pekali penentu terselaras ini digunakan untuk mengimbangi keadaan tersebut agar tidak disalah tafsir. Justeru, ujian regresi pelbagai yang mempunyai

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

pemboleh ubah peramal lebih daripada dua disarankan menggunakan pekali penentu terselaras bagi menerangkan model secara keseluruhan berbanding pekali penentu (Hair et al.[225]).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2.2.6 Ujian Statistik *F*

Ujian statistik *F* digunakan untuk menguji kesignifikanan pemboleh ubah tak bersandar secara bersama dalam mempengaruhi pemboleh ubah bersandar dan menentukan kecekapan model itu.[226] Formula ujian statistik F adalah seperti berikut:

$$F\ statistik = \frac{SSE / df}{SSR / df}$$

di mana:

$SSE / df = R^2 / k - 1$
$SSR / df = 1 - R^2 / n - k$

SSE = hasil tambah kuasa dua ralat (Sum of Squares Error)
SSR = hasil tambah kuasa dua jumlah (Sum of Squares Regression)
df = darjah kebebasan (Degree of Freedom)

4.11.2.2.7 Ujian Statistik *t*

Ujian statistik *t* digunakan untuk menilai keertian setiap parameter yang dianggarkan atau mengukur kesignifikanan pemboleh ubah tidak bersandar dalam menerangkan pemboleh ubah bersandar secara berasingan. Ujian statistik t perlu dilakukan ke atas semua parameter. Melalui ujian t, pemboleh ubah tidak bersandar adalah signifikan dalam

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[225] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 153.
[226] Hassan Ali, *Ekonometrik Asas* (Sintok: Universiti Utara Malaysia, 2002), 112.

menerangkan pemboleh ubah bersandar sekiranya pekali bagi pemboleh ubah tidak bersandar bukan sifar. Ini diuji pada aras keertian tertentu iaitu 1, 5 dan 10 peratus.[227]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.11.2.2.8 Multikolinearitì

Hubungan yang kuat di antara dua pemboleh ubah bebas disebut 'kolinearitì' manakala lebih daripada dua disebut 'multikolinearitì'. Dalam ujian regresi pelbagai, multikolinearitì berlaku apabila mana-mana pemboleh ubah bebas mempunyai hubungan yang kuat dengan mana-mana pemboleh ubah bebas lain yang digunakan untuk membentuk persamaan. Apabila korelasi di antara pemboleh ubah bebas menjadi sempurna (nilai korelasi bersamaan dengan 1), maka ia akan menyebabkan masalah singularitì (*singularity*). Sekiranya masalah-masalah ini timbul, maka ia akan menjejaskan ketepatan bagi menerangkan tentang hubungan di antara pemboleh ubah peramal dengan kriterion.[228]

Multikolinearitì memberi kesan yang tidak baik kerana kebolehannya untuk mengurangkan kuasa ramalan mana-mana pemboleh ubah bebas yang berhubung secara kuat dengan pemboleh ubah bebas yang lain. Akhirnya, kesemua pemboleh ubah yang saling berkait tersebut berkemungkinan tidak menyumbang secara unik dan signifikan terhadap jangkaan model.[229]

Masalah ini dapat dikesan dengan merujuk nilai *Tolerance* dalam hasil regresi. Sekiranya nilai tersebut menghampiri 1.0, ia menunjukkan bahawa pemboleh ubah peramal yang lain tidak menerangkan varian yang terdapat di dalam pemboleh ubah tersebut.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[227] Hassan Ali, *Ekonometrik Asas* (Sintok: Universiti Utara Malaysia, 2002), 112.
[228] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 153.
[229] Robert Ho, *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis and Interpretation with SPSS* (New York: Taylor & Francis Group, 2006), 249.

Manakala nilai menghampiri 0.0 menunjukkan hampir kesemua varian di dalam pemboleh ubah itu diterangkan oleh pemboleh ubah peramal yang lain dan ini menimbulkan masalah multikolineariti.[230]

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

4.12 Kesimpulan

Berdasarkan metodologi penyelidikan yang dibincangkan, data yang diperoleh akan dianalisis bagi mencapai objektif kajian yang telah dibentuk. Hasil daripada analisis yang dilakukan, kesemua dapatan kajian akan dibincangkan dalam bahagian selanjutnya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[230] D. Muijs, *Doing Quantitative Research in Education with SPSS*, ed. ke- 2 (London: SAGE Publications Ltd., 2011), 1.

BAB 5

DAPATAN KAJIAN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.1 Pendahuluan

Bahagian ini membincangkan dapatan-dapatan atau pun hasil kajian kuantitatif yang dijalankan dan dibahagikan kepada dua bahagian utama. Bahagian pertama memberi fokus kepada dapatan analisis deskriptif seperti profil responden, maklumat perusahaan dan juga maklumat program pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Selain daripada itu, bahagian in juga membincangkan setiap pemboleh ubah yang digunakan dalam kajian secara deskriptif seperti pemboleh ubah 'ciri-ciri pemilik' dan lain-lain lagi.

Selanjutnya, bahagian kedua pula memberi fokus terhadap dapatan analisis inferensi yang melibatkan beberapa ujian. Ini termasuklah ujian korelasi Pearson bagi melihat hubungan di antara prestasi kewangan dan bukan kewangan. Selain itu, dapatan ujian regresi pelbagai turut dibincangkan dalam bahagian ini. Ujian regresi ini digunakan bagi menentukan faktor-faktor yang menyumbang kepada perubahan prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan kredit mikro di AIM. Selain itu, hasil ujian tersebut juga digunakan untuk mengenal pasti faktor dalaman dan luaran yang paling banyak dan kurang mempengaruhi kedua-dua prestasi yang dikaji.

Di samping itu, dapatan ujian-*t* untuk membandingkan beberapa elemen di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal. Elemen-elemen tersebut adalah prestasi kewangan, prestasi bukan kewangan dan juga program pembiayaan kredit mikro AIM yang

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

diterima. Sebelum kesemua jenis ujian dijalankan (ujian korelasi Pearson, ujian regresi pelbagai dan ujian-*t*), kesemua syarat yang ditetapkan telah dipenuhi dan turut dibincangkan dalam bahagian ini.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.2 Analisis Deskriptif

Bahagian ini membincangkan dapatan kajian yang dilakukan secara deskriptif dan mencakupi empat bahagian utama. Bahagian pertama membincangkan profil responden kajian seperti tahap pendidikan tertinggi, umur, bilangan isi rumah dan juga bilangan tanggungan. Sementara itu, bahagian kedua pula melaporkan dapatan kajian berkenaan dengan maklumat perusahaan yang dijalankan oleh responden bagi kedua-dua golongan yang dikaji. Ini diikuti pula maklumat pembiayaan kredit mikro dalam bahagian ketiga manakala bahagian keempat menunjukkan dapatan secara deskriptif bagi setiap pemboleh ubah yang digunakan. Setiap bahagian tersebut akan dibincangkan secara terperinci seperti mana yang berikut.

5.2.1 Profil Responden

Jadual 5.1 merupakan profil responden yang terlibat dalam kajian yang dijalankan. Kesemua responden yang terlibat adalah wanita memandangkan populasi kajian juga adalah seratus peratus mewakili golongan ini. Keadaan ini terjadi kerana dasar yang diamalkan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Cawangan Manjung, Perak sejak sekian lama iaitu memberi pembiayaan hanya kepada golongan wanita.

Keadaan ini berlaku dipengaruhi oleh pencapaian wanita yang lebih baik daripada lelaki dalam pelbagai aspek termasuklah projek yang dijalankan, bertanggungjawab dalam

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

apa yang dilaksanakan, berdisiplin untuk membuat pembayaran balik, semangat setia kawan yang tinggi untuk membentuk kumpulan sesama ahli AIM, mudah diuruskan dan sebagainya. Selain daripada itu, sejajar dengan objektif kajian iaitu menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi usahawan wanita kredit mikro yang Muslim, kesemua responden daripada kedua-dua kumpulan adalah berbangsa Melayu dan beragama Islam.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.1. Profil Responden

Profil responden	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Pendidikan tertinggi						
Diploma	5	2.4	2	1.0	7	1.7
SPM	16	7.6	34	16.6	50	12.0
SRP/ PMR	80	38.1	93	45.4	173	41.7
Sekolah rendah	103	49.0	65	31.7	168	40.5
Tidak bersekolah	6	2.9	11	5.4	17	4.1
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Umur (min)*	(44.32)	-	(45.33)	-	(44.82)	-
20 – 29 tahun	20	9.5	14	6.8	34	8.2
30 – 39 tahun	53	25.2	43	21.0	96	23.1
40 – 49 tahun	70	33.3	84	41.0	154	37.1
50 – 59 tahun	48	22.9	51	24.9	99	23.9
> 59 tahun	19	9.0	13	6.3	32	7.7
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Bilangan isi rumah**						
1 – 5 orang	106	50.5	117	57.1	223	53.7
6 – 10 orang	94	44.8	82	40.0	176	42.4
11 – 15 orang	10	4.8	6	2.9	16	3.9
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Bilangan tanggungan**						
1 – 5 orang	142	67.6	138	67.3	280	67.5
6 – 10 orang	65	31.0	64	31.2	129	31.1
11 – 15 orang	3	1.4	3	1.5	6	1.4
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
* Maklumat yang terkandung dalam kurungan ( ) merupakan nilai min.
** Bilangan isi rumah dan tanggungan adalah termasuk diri dan suami responden.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Selanjutnya, responden yang terlibat dalam kajian ini adalah mereka yang mempunyai status perkahwinan sama ada bersuami atau ibu tunggal dalam tempoh tiga tahun terkini (2010 hingga 2012). Secara umumnya, taburan sampel di kalangan usahawan wanita kredit mikro yang bersuami dan ibu tunggal adalah seimbang iaitu seramai 210 (50.6 peratus) dan 205 (49.4 peratus). Keseimbangan taburan sampel dipengaruhi oleh kadar peratusan perbandingan dalam populasi di antara kedua-dua kumpulan iaitu 50:50. Dalam kes usahawan ibu tunggal, 137 orang (66.8 peratus) tidak mempunyai suami disebabkan oleh perceraian manakala selebihnya 68 orang (33.2 peratus) pula kerana suami telah meninggal dunia.

Dari sudut pendidikan, hampir separuh usahawan wanita yang bersuami mendapat pendidikan di peringkat sekolah rendah iaitu seramai 103 orang (49 peratus). Meskipun begitu, terdapat 2.9 peratus di antara mereka yang tidak mendapat sebarang pendidikan formal manakala 2.4 peratus pula sehingga ke pengajian tinggi (diploma). Bagi ibu tunggal pula, hampir separuh daripada mereka mempunyai tahap pendidikan tertinggi di peringkat SRP/PMR iaitu 93 orang (45.4 peratus). Berbanding usahawan yang mempunyai suami, bilangan usahawan ibu tunggal yang tidak bersekolah adalah lebih tinggi iaitu 11 orang (5.4 peratus). Sementara itu, terdapat juga usahawan ibu tunggal yang mendapat pendidikan tertinggi sehingga di peringkat diploma tetapi jumlahnya adalah kecil iaitu 2 orang (1 peratus) sahaja.

Secara keseluruhan, majoriti tahap pendidikan tertinggi yang dimiliki oleh responden adalah di peringkat SRP/PMR dan sekolah rendah (41.7 dan 40.5 peratus). Meskipun terdapat 17 orang daripada jumlah keseluruhan responden yang tidak mendapat pendidikan formal, namun seramai 7 orang (1.7 peratus) mendapat tahap pendidikan yang

lebih tinggi sehingga ke peringkat diploma. Justeru, taburan ini menunjukkan bahawa majoriti responden tidak mempunyai tahap pendidikan yang tinggi. Meskipun begitu, pendidikan formal yang diterima oleh hampir kesemua responden iaitu 398 orang (95.9 peratus) membolehkan mereka mempunyai kemahiran asas bagi menjalankan perusahaan iaitu membaca, menulis dan mengira.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Sementara itu, min umur bagi usahawan yang mempunyai suami, ibu tunggal dan keseluruhan ia;ah ialah 44.32, 45.33 dan 44.82 tahun. Bagi usahawan yang bersuami, majoriti mereka berumur di antara 40 sehingga 49 tahun iaitu seramai 70 orang (33.3 peratus). Umur minimum,maksimum dan min bagi kumpulan majoriti ini pula adalah 40, 49 dan 45.07 tahun. Sementara itu, minoriti mereka pula berusia lebih daripada 59 tahun dengan umur minimum, maksimum dan min bagi kumpulan ini adalah 60, 70 dan 63.89 tahun. Selain daripada itu, golongan muda yang berusia di antara 20 sehingga 29 tahun juga turut terlibat dalam kajian yang dijalankan iaitu seramai 20 orang (9.5 peratus) dengan umur minimum, maksimum dan min iaitu 21, 29 dan 24.55 tahun.

Sama seperti golongan usahawan yang bersuami, majoriti dan minoriti usahawan ibu tunggal juga berusia di antara 40 sehingga 49 tahun dan lebih daripada 59 tahun. Umur minimum, maksimum dan min bagi kumpulan majoriti golongan ini adalah 40, 49 dan 45.20 tahun dan minoriti pula 60, 77 dan 65.69 tahun. Secara keseluruhan, responden kajian ini diwakili secara majoriti oleh mereka yang berumur di antara 40 sehingga 49 tahun (33.1 peratus) dan minoriti pula berumur lebih daripada 59 tahun (7.7 peratus).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Bagi usahawan yang bersuami, separuh daripada mereka (50.5 peratus) mempunyai bilangan isi rumah di antara 1 hingga 5 orang manakala 44.8 peratus (94 orang) di antara 6 hingga 10 orang. Hanya sebilangan kecil sahaja yang mempunyai bilangan isi rumah melebihi 10 orang iaitu 10 orang (4.8 peratus). Keadaan tersebut adalah bersamaan dengan usahawan ibu tunggal dengan nilai peratusan mereka yang mempunyai bilangan isi rumah 1 hingga 5 orang, 6 hingga 10 orang dan melebihi 10 orang adalah 57.1, 40.0 dan 2.9 peratus. Selain usahawan ibu tunggal, keadaan ini juga adalah sama secara keseluruhan dengan nilai 53.7, 42.4 dan 3.9 peratus bagi mereka yang mempunyai bilangan isi rumah 1 hingga 5 orang, 6 hingga 10 orang dan melebihi 10 orang.

Meskipun mempunyai bilangan isi rumah yang sedemikian, terdapat sebahagian isi rumah tidak menjadi tanggungan usahawan seperti anak-anak atau adik beradik yang telah bekerja. Sementara itu, terdapat juga ahli keluarga yang menjadi tanggungan usahawan tetapi tidak tinggal di dalam rumah yang sama dengan usahawan seperti ibu bapa, adik-beradik, saudara mara dan sebagainya. Oleh sebab itu, terdapat sedikit perbezaan di antara bilangan isi rumah dan juga bilangan tanggungan bagi kedua-dua golongan usahawan yang dikaji.

Bagi usahawan yang bersuami dan ibu tunggal, jumlah mereka yang mempunyai bilangan tanggungan di antara 1 hingga 5 orang ialah 142 orang (67.6 peratus) dan 138 orang (67.3). Sementara itu, bilangan usahawan bersuami yang mempunyai tanggungan di antara 6 hingga 10 orang dan melebihi 10 orang pula ialah 65 orang (31 peratus) dan 3 orang (1.4 peratus). Sejajar dengan itu, bilangan ibu tunggal dalam kategori tersebut pula ialah 64 orang (31.2 peratus) dan 3 orang (1.5 peratus). Secara keseluruhan, jumlah usahawan yang mempunyai bilangan tanggungan di antara 1 hingga 5 orang, 6 hingga 10

orang dan melebihi 10 orang ialah 280 orang (67.5 peratus), 129 orang (31.1 peratus) dan 6 orang (1.4 peratus).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.2.2 Maklumat Perusahaan Responden

Bahagian ini mengandungi sembilan aspek penting berkaitan dengan maklumat perusahaan bagi responden yang terlibat dalam kajian ini. Aspek-aspek tersebut merupakan status, lokasi, pemilikan dan pendaftaran perusahaan, sebab menceburkan diri dalam perusahaan, sumber modal permulaan dan tambahan utama, pendorong utama dan jumlah modal permulaan. Meskipun terdapat aspek-aspek penting yang lain seperti pengalaman lepas, penglibatan keluarga mahupun jenis, usia dan saiz perusahaan, kesemua aspek berikut akan dibincangkan dalam bahagian berikutnya (statistik deskriptif) kerana aspek-aspek tersebut merupakan antara pemboleh ubah kajian.

Berkaitan dengan status perusahaan, jumlah usahawan yang bersuami dan ibu tunggal yang menjalankan perusahaan secara sepenuh masa dan sambilan adalah seimbang. Secara keseluruhannya, seramai 292 responden (70.4 peratus) menjalankan perusahaan secara sepenuh masa. Manakala selebihnya iaitu 123 responden (29.6 peratus) pula menjalankannya secara sambilan. Dari sudut lokasi, responden menjalankan perusahaan di empat kawasan utama iaitu bandar, luar bandar, pinggir bandar dan bergerak.

Indikator yang digunakan dalam kajian ini bagi menerangkan kawasan-kawasan tersebut adalah berdasarkan jumlah penduduk. Bagi kawasan bandar, jumlah penduduk adalah melebihi 10,000 orang, manakala pinggir bandar pula mempunyai penduduk di

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.2. Maklumat Perusahaan Responden

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Status perusahaan						
Sepenuh masa	142	67.6	150	73.2	292	70.4
Sambilan	68	32.4	55	26.8	123	29.6
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Lokasi perusahaan						
Bandar	45	21.4	35	17.1	80	19.3
Luar bandar	94	44.8	96	46.8	190	45.8
Pinggir bandar	14	6.7	33	16.1	47	11.3
Bergerak	57	27.1	41	20.0	98	23.6
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Pemilikan perusahaan						
Tunggal	132	62.9	135	65.9	267	64.3
Perkongsian	78	37.1	70	34.1	148	35.7
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Pendaftaran perusahaan						
Berdaftar	87	41.4	98	47.8	185	44.6
Tidak berdaftar	123	58.6	107	52.2	230	55.4
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Sebab menceburkan diri						
Potensi perusahaan	56	26.7	57	27.8	113	27.2
Minat	157	74.8	155	75.6	312	75.2
Desakan hidup	48	22.9	78	38.0	126	30.4
Warisan keluarga	27	12.9	19	9.3	46	11.1
Tiada pekerjaan	17	8.1	29	14.1	46	11.1
Sumber modal utama (mula)						
Pembiayaan AIM	162	77.1	170	82.9	332	80.0
Simpanan sendiri	13	6.2	8	3.9	21	5.1
Keluarga terdekat	2	1.0	0	0.0	2	0.5
Kawan-kawan	12	5.7	3	1.5	15	3.6
Harta warisan	21	10.0	22	10.7	43	10.4
Lain-lain	0	0.0	2	1.0	2	0.5
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Sumber modal utama (tambahan)						
Keuntungan perusahaan	41	19.5	18	8.8	59	14.2
Pembiayaan AIM	163	77.6	182	88.8	345	83.1
Sumbangan keluarga	5	2.4	5	2.4	10	2.4
Lain-lain	1	0.5	0	0.0	1	0.2
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.3. Sambungan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Modal permulaan (min)*	(9987)	-	(9566)	-	(9954)	-
Sehingga RM5,000	12	5.7	32	15.6	44	10.6
RM5,001 – RM10,000	97	46.2	101	49.3	198	47.7
RM10,001 – RM15,000	38	18.1	46	22.4	132	31.8
RM15,001 – RM20,000	39	18.6	20	9.8	59	14.2
Melebihi RM20,000	24	11.4	6	2.9	30	7.2
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Pendorong (utama)						
Diri sendiri	110	52.4	133	64.9	243	58.6
Suami	58	27.6	54	26.3	112	27.0
Keluarga terdekat	19	9.0	9	4.4	28	6.7
Kawan-kawan	7	3.3	1	0.5	8	1.9
Saudara mara	3	1.4	1	0.5	4	1.0
Pihak kerajaan	4	1.9	0	0.0	4	1.0
AIM	9	4.3	7	3.4	16	3.9
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
* Maklumat yang terkandung dalam kurungan ( ) merupakan nilai min.

antara 5,000 hingga 10,000 orang. Sementara itu, kawasan luar bandar pula mempunyai jumlah penduduk kurang daripada 5,000 orang.[1]

Sejajar dengan itu, hampir separuh responden yang bersuami dan ibu tunggal menjalankan perusahaan di kawasan luar bandar iaitu seramai 94 orang (44.8 peratus) dan 96 orang (46.8 peratus) menjadikan jumlah keseluruhan 190 orang (45.8 peratus). Di antara faktor yang menyumbang kepada keadaan tersebut termasuklah adanya kawasan atau tanah kosong yang banyak di kawasan luar bandar yang sesuai untuk menjalankan aktiviti perusahaan seperti pembuatan, pertanian dan lain-lain lagi. Sementara itu, hanya sebilangan kecil yang menjalankan perusahaan di kawasan pinggir bandar iaitu 14 orang

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[1] Saw Swee-Hock, *The population of Malaysia* (Singapore: ISEAS Publishing, 2007), 20.

(6.7 peratus) bagi responden yang bersuami, 33 orang (16.1 peratus) bagi ibu tunggal dan 47 orang (11.3 peratus) secara keseluruhan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Seterusnya, terdapat 64.3 peratus responden secara keseluruhan mempunyai perusahaan yang dimiliki secara tunggal manakala selebihnya secara perkongsian. Dalam aspek ini, sebanyak 62.9 peratus responden yang bersuami dan 65.9 peratus responden ibu tunggal memiliki perusahaan jenis tunggal manakala yang selebihnya pula adalah jenis perkongsian.

Meskipun begitu, lebih separuh (55.4 peratus) daripada jumlah keseluruhan responden mempunyai status pendaftaran sebagai tidak berdaftar dengan jumlah responden bersuami seramai 123 orang (58.6 peratus) dan ibu tunggal sebanyak 107 orang (52.2 peratus). Hanya 44.6 peratus daripada jumlah keseluruhan responden mendaftarkan perusahaan yang dijalankan. Majoriti responden yang tidak berdaftar menjalankan perusahaan jenis pertanian dan pembuatan manakala yang berdaftar pula terlibat dalam perusahaan jenis perniagaan.

Terdapat pelbagai sebab yang mendorong responden kajian melibatkan diri dalam perusahaan yang dijalankan. Daripada enam sebab yang disenaraikan iaitu potensi perusahaan, minat, desakan hidup, warisan keluarga, tiada pekerjaan dan lain-lain, kesemuanya dikatakan sebagai sebab yang menyebabkan mereka menceburkan diri. Sementara itu, tiada responden yang memberi jawapan 'lain-lain' dan keadaan ini menunjukkan senarai yang dibuat adalah mencukupi dan merangkumi sebab penglibatan responden.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Bagi responden yang bersuami, seramai 129 orang (61.4 peratus) menyatakan hanya satu sebab penglibatan mereka dalam bidang perusahaan manakala sebanyak 68 orang (32.4 peratus) pula menyatakan dua sebab daripada senarai sebab yang disediakan. Sementara itu, sebanyak 12 orang (5.7 peratus) menyatakan tiga sebab dan hanya seorang (0.5 peratus) sahaja yang mempunyai empat sebab. Bagi responden ibu tunggal pula, terdapat 91 orang (44.4 peratus) yang memberikan hanya satu sebab penglibatan dan 98 orang (47.8 peratus) pula memberikan dua sebab. Manakala 13 orang lagi (6.3 peratus) memberikan tiga sebab penglibatan, dua orang (1 peratus) memberikan empat sebab dan seorang (0.5 peratus) memberikan lima sebab.

Meskipun terdapat banyak sebab yang mendorong responden menceburkan diri dalam perusahaan, pengaruh minat terhadap perusahaan yang dijalankan dipilih paling banyak oleh responden. Dalam hal ini, dapatan kajian menunjukkan lebih daripada dua pertiga (75.2 peratus) daripada jumlah keseluruhan responden menyatakan hal tersebut iaitu merangkumi sebanyak 74.8 peratus responden yang bersuami dan 75.6 peratus ibu tunggal. Selebihnya, responden mengatakan faktor minat bukanlah sebab mereka menceburkan diri dalam perusahaan.

Sementara itu, sebanyak 26.7 peratus (56 orang) responden yang bersuami dan 27.8 peratus (57 orang) responden ibu tunggal mengatakan potensi perusahaan sebagai sebab mereka menceburkan diri dalam perusahaan yang dijalankan menjadikan jumlah keseluruhan mencecah 27.2 peratus (113 orang). Namun begitu, sejumlah besar (72.8 peratus) mengatakan yang sebaliknya. Meskipun desakan hidup menjadi salah satu sebab penting yang menggalakkan lagi usahawan menceburi bidang perusahaan, dapatan kajian mendapati yang sebaliknya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Hanya kira-kira 30 peratus responden daripada jumlah keseluruhan menyatakan hal yang sedemikian iaitu 22.9 peratus daripada usahawan yang bersuami dan 38 peratus responden ibu tunggal. Sementara itu, sejumlah besar (70 peratus) daripada mereka menyatakan faktor tersebut bukanlah sebab mereka menceburkan diri.

Selain faktor-faktor tersebut, faktor warisan keluarga juga bukanlah antara sebab yang kukuh usahawan menceburkan diri dalam bidang keusahawanan. Dapatan kajian menunjukkan bahawa majoriti (89 peratus) responden mengatakan bahawa faktor tersebut bukanlah sebab mereka menceburkan diri dan hanya 11 peratus sahaja yang mengatakan sedemikian. Responden tersebut terdiri daripada 27 orang (12.9 peratus) responden yang bersuami dan 19 orang (9.3 peratus) responden ibu tunggal.

Begitu juga halnya dengan sebab tiada pekerjaan. Majoriti responden daripada jumlah keseluruhan (89 peratus) menegaskan bahawa faktor tersebut bukanlah penyebab mereka menceburkan diri dalam perusahaan. Hanya sebilangan kecil (11.1 peratus) daripada jumlah keseluruhan yang menyokong hal tersebut iaitu 8.1 peratus terdiri daripada responden bersuami manakala sebanyak 14.1 peratus responden ibu tunggal.

Menyentuh mengenai aspek sumber modal, majoriti responden 332 orang (80 peratus) secara keseluruhan menyatakan pembiayaan AIM sebagai punca utama bagi mendapatkan modal permulaan dan jumlah tersebut terdiri daripada 77.1 peratus responden yang bersuami dan 82.9 peratus responden ibu tunggal. Meskipun begitu, terdapat juga sebilangan kecil usahawan daripada jumlah keseluruhan yang mendapatkan sumber modal yang utama daripada sumber selain AIM iaitu simpanan sendiri (5.1 peratus), keluarga

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

terdekat (0.5 peratus), kawan-kawan (3.6 peratus), harta warisan (10.4 peratus) dan lain-lain (0.5 peratus) seperti pihak bank dan gadaian barang kemas.

Selain menjadi sumber modal permulaan yang utama kepada majoriti responden kajian, AIM juga turut menjadi sumber modal tambahan yang utama kepada lebih daripada 80 peratus responden secara keseluruhan. Selain daripada itu, sebanyak 14.2 peratus responden (jumlah keseluruhan) mengatakan sumber modal tambahan yang utama diperoleh melalui keuntungan daripada perusahaan yang dijalankan manakala 2.4 peratus yang lain adalah daripada sumbangan keluarga. Sementara itu, terdapat seorang responden yang menyatakan sumber pertambahan modal diperoleh melalui pihak bank.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Selanjutnya, dapatan juga menunjukkan bahawa tidak terdapat perbezaan yang

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Selanjutnya, terdapat pelbagai pihak dikenal pasti menjadi pendorong utama kepada responden untuk terus menjalankan perusahaan yang dijalankan. Secara keseluruhan, sebanyak 243 responden (58.6 peratus) yang terdiri daripada 110 responden bersuami (52.4 peratus) dan 133 responden ibu tunggal (64.9 peratus) yang mengatakan diri sendiri sebagai pendorong utama. Ini diikuti oleh pasangan yang dikatakan oleh 112 responden secara keseluruhan (58 responden bersuami dan 54 responden ibu tunggal), keluarga terdekat oleh 28 responden (19 responden bersuami dan 9 responden ibu tunggal), pihak AIM oleh 16 responden (9 responden bersuami dan 7 responden ibu tunggal), kawan-kawan oleh 8 responden (7 responden bersuami dan 1 responden ibu tunggal), saudara mara oleh 4 responden (3 responden bersuami dan 1 responden ibu tunggal) dan juga pihak kerajaan oleh 4 responden (responden bersuami).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

responden ibu tunggal dalam skim I-Wawasan adalah lebih tinggi berbanding yang bersuami iaitu kira-kira 51 peratus.

Jadual 5.4. Maklumat Pembiayaan Kredit Mikro

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Jenis pembiayaan (ekonomi)						
I-Srikandi	137	65.3	129	62.9	266	64.1
I-Wawasan	73	34.7	76	37.1	149	35.9
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Status pekerjaan lepas						
Tidak bekerja	149	71.0	161	78.5	310	74.7
Bekerja	61	29.0	44	21.5	105	25.3
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Sebab penyertaan (utama)						
Mendapatkan modal	149	71.0	127	62.8	276	66.5
				24.4	65	15.7

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.5. Sambungan

Maklumat perusahaan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Sumber pembiayaan lain						
Tidak	192	91.4	177	86.3	369	88.9
Ya	18	8.6	28	13.7	46	11.1
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Tempoh penyertaan						
Kurang 6 tahun	67	31.9	78	38.0	145	34.9
6 – 10 tahun	80	38.1	76	37.1	156	37.6
11 – 15 tahun	54	25.7	41	20.0	95	22.9
16 – 20 tahun	8	3.8	8	3.9	16	3.9
Lebih 20 tahun	1	0.5	2	1.0	3	0.7
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Dari sudut penyertaan, kebolehan untuk mendapatkan modal dijadikan sebagai sebab utama penglibatan dalam program kredit mikro AIM bagi lebih 60 peratus responden dalam kedua-dua golongan yang dikaji. Dapatan ini dilihat seiring dengan matlamat utama penubuhan AIM itu sendiri iaitu menyediakan pembiayaan bagi membolehkan pesertanya menjana pendapatan bagi meningkatkan kualiti hidup sedia ada.

Selain mendapatkan modal, penglibatan 50 responden ibu tunggal adalah disebabkan oleh galakan yang diterima daripada pihak AIM manakala 15 responden pula bersuami. Seiring dengan keprihatinan pihak AIM terhadap perkembangan dan kemajuan wanita setempat dalam pelbagai aspek, pada kebiasaannya mereka akan pergi ke rumah-rumah bukan peserta bagi menerangkan kelebihan dan kebaikan penyertaan program kredit

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Selanjutnya, tidak terdapat banyak perbezaan di antara jumlah pembiayaan yang diterima oleh usahawan yang bersuami dan juga ibu tunggal. Secara purata, responden yang bersuami mendapat RM19,743.48 manakala ibu tunggal RM20,163.22. Hai ini berlaku kerana penetapan jumlah pembiayaan tidak bergantung kepada status peserta tetapi berdasarkan dua aspek utama iaitu prestasi perusahaan dan juga rekod pembayaran balik yang baik.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Menyentuh mengenai jumlah pembiayaan, kedua-dua kumpulan (usahawan yang bersuami dan ibu tunggal) secara majoritinya mendapat pembiayaan di antara 'RM10,001 hingga RM20,000' (31.8 peratus) diikuti 'RM10,000 dan ke bawah' (26.5 peratus) serta 'RM20,001 hingga RM30,000' (25.5 peratus). Hanya sebilangan kecil usahawan iaitu

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

berkembang juga turut digunakan bagi meyakinkan pihak bank untuk meluluskan pembiayaan yang dipohon.

Selain daripada itu, terdapat pelbagai program sokongan yang disediakan oleh pihak AIM kepada para peserta. Tujuan program tersebut diadakan adalah untuk memberi pendedahan dan pemantapan berkaitan dengan pembiayaan dan aktiviti keusahawanan yang diceburi oleh peserta. Ini termasuklah program motivasi keusahawanan, program latihan perniagaan, khidmat bimbingan dan nasihat, bantuan teknikal, bantuan peralatan, program menabung, pendedahan teknologi, jaringan perniagaan dan juga sokongan moral.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Di antara senarai program tersebut, sokongan berbentuk moral paling ramai

5.2.4 Pemboleh ubah

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Kesemua pemboleh ubah (bersandar dan tidak bersandar) akan dibincangkan dalam bahagian ini secara deskriptif seperti yang berikut:

5.2.4.1 Ciri-ciri Pemilik

Terdapat 22 item yang digunakan untuk mewakili pemboleh ubah ciri-ciri pemilik dalam kajian ini. Kesemua responden (415 orang) memberi maklum balas ke atas setiap item yang diajukan. Berdasarkan skala pengukuran yang digunakan ("1: sangat rendah" hingga "5: sangat tinggi"), kajian mendapati sebahagian besar responden membuat penilaian yang tinggi bagi kesemua item yang diberi berdasarkan nilai min keseluruhan iaitu 3.95.

Berdasarkan nilai min yang diperoleh, terdapat 13 item yang mempunyai nilai min kurang daripada 4.0 sementara 9 item yang lain pula bernilai 4.0 dan ke atas. Daripada nilai-nilai min tersebut, item yang mempunyai nilai min tertinggi ialah 'bertanggungjawab' (4.42), 'agresif' (4.26) dan juga 'kepercayaan' (4.19) manakala tiga terendah pula ialah 'inovasi' (3.22), 'kasih-sayang' (3.76) dan 'berupaya membuat keputusan' (3.80).

Selanjutnya, kesemua item ditunjukkan mempunyai sisihan piawai yang kecil iaitu kurang daripada 1. Hal ini menggambarkan tidak terdapat sisihan yang besar antara responden ke atas pemboleh ubah ciri-ciri pemilik. Nilai sisihan piawai yang paling tinggi dan rendah bagi pemboleh ubah tersebut ialah 0.894 (inovasi) dan 0.475 (agresif). Ini diikuti oleh nilai sisihan kedua tertinggi dan terendah iaitu 0.794 (kasih-sayang) dan 0.575 (bertanggungjawab).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.6. Statistik Deskriptif Ciri-ciri Pemilik

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Item D1	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Mementingkan pencapaian	3.92	0.718	- 0.075	- 0.586	T
b.	Berdikari	3.85	0.762	- 0.065	- 0.629	T
c.	Keinginan yang kuat untuk mencapai sesuatu	4.03	0.689	- 0.041	- 0.886	T
d.	Agresif	4.26	0.475	0.626	- 0.451	T
e.	Kesaksamaan	3.87	0.758	- 0.075	- 0.638	T
f.	Berupaya membuat keputusan	3.80	0.743	- 0.020	- 0.605	T
g.	Kreativiti	3.83	0.739	- 0.063	- 0.739	T
h.	Bertenaga	4.09	0.651	- 0.090	- 0.651	T
i.	Pengiktirafan sosial	3.97	0.710	- 0.077	- 0.682	T
j.	Belas kasihan	3.95	0.731	- 0.187	- 0.467	T
k.	Kesetiaan	4.12	0.699	- 0.162	- 0.949	T
l.	Kepercayaan	4.19	0.680	- 0.252	- 0.848	T
m.	Kepakaran	4.07	0.709	- 0.104	- 1.000	T
n.	Berdaya saing	3.86	0.712	- 0.033	- 0.519	T
o.	Mengambil risiko	3.91	0.721	- 0.090	- 0.537	T
p.	Kasih-sayang	3.76	0.792	0.018	- 0.686	T
q.	Kemajuan diri	3.91	0.715	- 0.067	- 0.573	T
r.	Bekerja keras	3.89	0.745	- 0.061	- 0.660	T
s.	Jujur	4.03	0.701	- 0.040	- 0.960	T
t.	Bertanggungjawab	4.42	0.575	- 0.369	- 0.758	T
u.	Inovasi	3.22	0.894	0.308	- 0.650	S
v.	Optimis	4.00	0.791	0.004	- 1.400	T

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: S = sederhana dan T = tinggi.

Bagi kepencongan pula, 18 item yang digunakan menunjukkan nilai yang negatif sementara 4 yang lain pula positif termasuklah 'optimis' (0.004), 'kasih-sayang' (0.018), 'inovasi' (0.308) dan 'agresif' (0.626). Keadaan ini menjelaskan bahawa kebanyakan responden membuat penilaian yang tinggi bagi kesemua item kecuali terhadap 4 item yang disebutkan sebelumnya.

Sementara itu, nilai kepencongan yang paling tinggi ditunjukkan oleh item 'agresif' (0.626) manakala yang paling rendah pula adalah 'optimis' (0.004). Selain itu, dapatan juga menunjukkan taburan bagi semua item adalah meluas berdasarkan nilai kurtosis yang negatif. Secara keseluruhannya, tahap penilaian responden terhadap item-item yang

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

digunakan bagi mewakili ciri-ciri pemilik adalah tinggi dengan nilai min 3.50 dan ke atas kecuali 'inovasi' di tahap yang sederhana.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.2.4.2 Budaya Masyarakat Sekitar

Dalam konteks 'budaya masyarakat sekitar', 6 item dengan skala pengukuran "1: sangat tidak setuju" hingga "5: sangat setuju" telah digunakan. Kesemua item tersebut dijawab oleh kesemua responden dengan dan memperoleh nilai min keseluruhan sebanyak 4.42. Sementara itu, item 'masyarakat di kawasan saya menghormati dan menghargai usahawan' mempunyai nilai min

Jadual 5.7 . Statistik Deskriptif Budaya Masyarakat Sekitar

Item D2	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Masyarakat di kawasan saya menganggap menjadi usahawan merupakan pilihan kerjaya yang baik	4.43	0.577	- 0.412	- 0.742	ST
b.	Masyarakat di kawasan saya menganggap usahawan mempunyai kedudukan sosial yang tinggi	4.24	0.617	- 0.200	- 0.575	T
c.	Masyarakat di kawasan saya memberi perhatian kepada kisah usahawan yang berjaya	4.51	0.573	- 0.644	- 0.580	ST
d.	Masyarakat di kawasan saya menghormati dan menghargai usahawan	4.54	0.541	- 0.563	- 0.865	ST
e.	Kawasan yang saya duduki mempunyai budaya dan suasana keusahawanan yang baik	4.46	0.563	- 0.415	- 0.826	ST
f.	Kawasan yang saya duduki mempunyai persekitaran keusahawanan yang baik untuk menjalankan sebarang perusahaan	4.35	0.618	- 0.389	- 0.661	ST

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: T = tinggi dan ST = sangat tinggi.

yang paling tinggi iaitu 4.54 dan diikuti oleh item 'masyarakat di kawasan saya memberi perhatian kepada kisah usahawan yang berjaya' iaitu 4.51. Item yang mempunyai nilai min paling rendah pula ialah 'masyarakat di kawasan saya menganggap usahawan mempunyai kedudukan sosial yang tinggi' dengan nilai min 4.24 diikuti oleh item 'kawasan yang saya

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

duduki mempunyai persekitaran keusahawanan yang baik untuk menjalankan sebarang perusahaan' iaitu 4.35.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Berdasarkan nilai min yang ditunjukkan, responden membuat penilaian 'sangat tinggi' (min bernilai 4.30 dan ke atas) bagi kesemua item kecuali 'masyarakat di kawasan saya menganggap usahawan mempunyai kedudukan sosial yang tinggi'. Item tersebut dinilai 'tinggi' secara purata oleh responden dengan nilai min di bawah 4.30 atau secara spesifiknya 4.24. Selain daripada itu, tidak terdapat sisihan yang besar bagi setiap item yang digunakan bagi mewakili pemboleh ubah ini kerana nilai sisihan piawai adalah kecil iaitu kurang daripada 1. Nilai sisihan piawai yang terbesar hanya 0.618 iaitu bagi item 'kawasan yang saya duduki mempunyai persekitaran keusahawanan yang baik untuk menjalankan sebarang perusahaan' manakala terkecil pula ialah 0.541 bagi item 'masyarakat di kawasan saya menghormati dan menghargai usahawan'.

Selanjutnya, kesemua item pencong ke kiri iaitu mempunyai nilai kepencongan yang negatif. Keadaan ini menunjukkan bahawa responden membuat penilaian yang tinggi terhadap kesemua item yang digunakan dengan nilai kepencongan paling tinggi dan rendah ialah -0.644 (masyarakat di kawasan saya memberi perhatian kepada kisah usahawan yang berjaya) dan -0.2 (masyarakat di kawasan saya menganggap usahawan mempunyai kedudukan sosial yang tinggi). Berkenaan variasi taburan pula, kesemua item bertabur secara meluas berdasarkan nilai kurtosis yang negatif. Secara keseluruhannya, kesemua item dinilai 'sangat tinggi' oleh responden dengan nilai min 4.30 dan ke atas kecuali item 'masyarakat di kawasan saya menganggap usahawan mempunyai kedudukan sosial yang tinggi' yang dinilai sebagai 'tinggi'.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

5.2.4.3 Amalan Pengurusan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Bagi mewakili pemboleh ubah amalan pengurusan, 24 item dinilai dengan menggunakan skala tersebut ("1: sangat tidak setuju" hingga "5: sangat setuju"). Berdasarkan penilaian kesemua responden yang terlibat, kajian mendapati nilai purata keseluruhan bagi pemboleh ubah amalan ini ialah 4.17. Dua item yang mempunyai nilai tertinggi ialah 'mencatat perbelanjaan dan pendapatan' (4.49) dan 'menitikberatkan hubungan dengan pelanggan' (4.37).

Sementara itu, dua item yang mempunyai nilai min terendah pula ialah 'mencari sumber kewangan yang lebih murah' (3.87) dan 'meningkatkan jumlah modal' (3.99). Selanjutnya, semua item mempunyai sisihan piawai yang kecil iaitu kurang daripada 1. Dapatan ini memberi gambaran bahawa tidak terdapat sisihan yang besar antara responden ke atas pemboleh ubah yang amalan pengurusan. Nilai sisihan piawai tertinggi dan terendah ialah 0.747 (mengambil kira rungutan pelanggan) dan 0.501 (mencatat perbelanjaan dan pendapatan).

Dari segi taburan data, 21 item adalah pencong negatif manakala selebihnya pencong ke kanan. Pencong negatif menandakan kebanyakan responden membuat penilaian yang tinggi terhadap item yang dikaji manakala pencong positif pula penilaian adalah sebaliknya. Tiga item yang mempunyai nilai positif termasuklah 'meningkatkan jumlah modal' (0.021), 'mencatat perbelanjaan dan pendapatan' (0.024) dan juga 'mencari sumber kewangan yang lebih murah' (0.198). Selain daripada itu, pemboleh ubah amalan pengurusan mempunyai taburan yang meluas berdasarkan petunjuk nilai negatif kurtosis

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.8. Statistik Deskriptif Amalan Pengurusan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Item D3	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Menghebahkan produk dan perkhidmatan baharu	4.32	0.687	- 0.503	- 0.817	ST
b.	Menggunakan jenama yang bersesuaian	4.24	0.697	- 0.363	- 0.916	T
c.	Menitikberatkan hubungan dengan pelanggan	4.37	0.671	- 0.588	- 0.703	ST
d.	Memberikan kemudahan kredit kepada pelanggan	4.20	0.653	- 0.228	- 0.715	T
e.	Mencari kaedah pemasaran baharu	4.20	0.654	- 0.224	- 0.720	T
f.	Memperluaskan pasaran dari masa ke masa	4.26	0.650	- 0.309	- 0.723	T
g.	Membuat pinjaman luar sebagai modal	4.29	0.673	- 0.425	- 0.797	T
h.	Memastikan jualan mengikut harga pasaran	4.23	0.674	- 0.314	- 0.818	T
i.	Mencari sumber kewangan yang lebih murah	3.87	0.717	0.198	- 1.041	T
j.	Meningkatkan jumlah modal	3.99	0.719	0.021	- 1.058	T
k.	Melaburkan semula keuntungan yang diperoleh	4.12	0.681	- 0.155	- 0.846	T
l.	Mengekalkan baki tunai yang tinggi	4.04	0.697	- 0.059	- 0.935	T
m.	Mencatat perbelanjaan dan pendapatan	4.49	0.501	0.024	- 1.009	ST
n.	Mewujudkan jaringan yang luas	4.22	0.711	- 0.344	- 0.981	T
o.	Meningkatkan kualiti produk atau perkhidmatan	4.16	0.665	- 0.186	- 0.761	T
p.	Mempelbagaikan produk dan perkhidmatan	4.19	0.687	- 0.261	- 0.883	T
q.	Menitikberatkan kualiti barang dan perkhidmatan	4.13	0.688	- 0.178	- 0.885	T
r.	Mengambil kira perubahan cita rasa pelanggan	4.02	0.712	- 0.035	- 1.019	T
s.	Membuat stok atau inventori	4.12	0.675	- 0.143	- 0.808	T
t.	Memastikan peningkatan produktiviti	4.07	0.694	- 0.087	- 0.916	T
u.	Mengambil kira rungutan pelanggan	4.23	0.747	- 0.394	- 1.119	T
v.	Menjual terus kepada pengguna terakhir	4.14	0.647	- 0.138	- 0.644	T
w.	Mendapatkan kemudahan kredit daripada pembekal	4.12	0.622	- 0.086	- 0.460	T
x.	Mendapatkan bimbingan dan nasihat pihak luar	4.12	0.638	- 0.104	- 0.571	T

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: T = tinggi dan ST = sangat tinggi.

bagi kesemua item. Secara keseluruhan, terdapat 3 item yang dinilai 'sangat tinggi' oleh responden iaitu 'menghebahkan produk dan perkhidmatan baharu', 'menitikberatkan hubungan dengan pelanggan' dan juga 'mencatat perbelanjaan dan pendapatan'. Manakala 21 item yang lain dinilai sebagai 'tinggi' berdasarkan nilai petunjuk nilai min yang diberikan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

5.2.4.4 Amalan Nilai-nilai Agama

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Dapatan menunjukkan min keseluruhan bagi pemboleh ubah amalan nilai-nilai agama yang mempunyai 20 item dan menggunakan skala "1: sangat tidak penting" hingga "5: sangat penting" ialah 4.04. Dapatan juga menunjukkan bahawa terdapat 11 item yang mempunyai nilai min kurang daripada 4 dan 9 yang lain pula adalah melebihi 4. Bagi item yang mempunyai nilai min kurang daripada 4, nilai min maksimum dan minimum ialah 3.98 (sentiasa bermuhasabah diri ke arah yang lebih baik) dan 3.43 (menjaga tutur kata semasa berurusan). Sementara itu, nilai maksimum dan minimum bagi item yang mempunyai nilai min lebih daripada 4 pula ialah 4.85 (mempunyai sifat jujur) dan 4.01 (mengamalkan sikap adil semasa berurusan).

Berdasarkan nilai min yang diperoleh bagi setiap item, terdapat 5 item yang mempunyai tahap penilaian yang sangat tinggi iaitu dengan nilai min 4.30 dan ke atas. Item-item tersebut termasuklah 'mempunyai sifat jujur', 'mengelakkan pendapatan haram', 'mengelakkan penipuan', 'mensyukuri hasil yang diperoleh' dan juga 'merendah diri'. Sementara itu, 15 item yang lain pula dinilai sebagai 'tinggi' oleh responden. Merujuk kepada sisihan piawai, kesemua item menunjukkan sisihan piawai yang kecil iaitu bernilai kurang daripada 1. Dua nilai sisihan yang paling rendah ialah 0.377 (mempunyai sifat jujur) dan 0.475 (mengelak penipuan) manakala dua yang paling tinggi ialah 0.955 (meningkatkan ilmu dunia dan akhirat) dan 0.942 (mengelakkan daripada perkara-perkara syubhah).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.9. Statistik Deskriptif Amalan Nilai-nilai Agama

Item D5	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Mempunyai sifat jujur	4.85	0.377	- 2.375	4.853	ST
b.	Mengelakkan pendapatan haram	4.45	0.596	- 0.576	- 0.595	ST
c.	Mendapatkan pendapatan halal	4.07	0.666	- 0.181	- 0.404	T
d.	Memberi sepenuh komitmen	3.96	0.682	- 0.277	- 0.315	T
e.	Menjauhi sebarang transaksi riba	3.81	0.640	- 0.202	- 0.482	T
f.	Mengelakkan unsur paksaan	4.21	0.650	- 0.343	- 0.236	T
g.	Mengelakkan penipuan	4.72	0.475	- 1.321	- 0.539	ST
h.	Mensyukuri hasil yang diperoleh	4.34	0.666	- 0.623	- 0.223	ST
i.	Mengutamakan tanggungjawab terhadap Allah	4.20	0.740	- 0.558	- 0.095	T
j.	Memanjatkan doa pertolongan kepada Allah	3.97	0.783	- 0.397	- 0.109	T
k.	Mengeluarkan zakat	3.62	0.697	- 0.021	0.010	T
l.	Merendah diri	4.40	0.683	- 0.827	0.069	ST
m.	Menjaga tutur kata semasa berurusan	3.43	0.764	0.086	- 0.165	T
n.	Menepati janji yang dibuat	3.91	0.855	- 0.275	- 0.752	T
o.	Mengamalkan sikap adil semasa berurusan	4.01	0.719	- 0.014	- 1.059	T
p.	Menghasilkan mutu kerja yang tinggi	3.66	0.911	0.074	- 0.939	T
q.	Melaksanakan kerja dengan cekap	3.88	0.694	0.162	- 0.918	T
r.	Sentiasa bermuhasabah diri ke arah yang lebih baik	3.98	0.707	0.031	- 0.991	T
s.	Meningkatkan ilmu dunia dan akhirat	3.52	0.955	- 0.177	- 0.916	T
t.	Mengelakkan daripada perkara-perkara syubhah	3.64	0.942	- 0.384	- 0.728	T

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: T = tinggi dan ST = sangat tinggi.

Bagi kepencongan pula, 16 item mempunyai nilai negatif sementara 4 yang lain pula adalah positif iaitu 'sentiasa bermuhasabah diri ke arah yang lebih baik' (0.031), 'menghasilkan mutu kerja yang tinggi' (0.074), 'menjaga tutur kata semasa berurusan' (0.086) dan juga 'melaksanakan kerja dengan cekap' (0.162). Dapatan tersebut membuktikan bahawa kebanyakan responden membuat penilaian yang tinggi terhadap kesemua item kecuali 4 item yang telah disebutkan sebelumnya.

Berbeza dengan pemboleh ubah-pemboleh ubah sebelumnya, pemboleh ubah amalan nilai-nilai agama mempunyai dua jenis variasi item iaitu negatif dan positif. Item negatif yang membawa maksud taburan yang meluas bagi item ditunjukkan oleh 17 item termasuklah 'mengelak penipuan' (-0.539), 'menjauhi sebarang transaksi riba' (-0.482),

'mendapatkan pendapatan halal' (-0.404) dan lain-lain. Sementara itu, item yang mempunyai nilai positif termasuklah 'mengeluarkan zakat' (0.01), 'merendah diri' (0.069) dan juga 'mempunyai sifat jujur' (4.853) yang menjelaskan kebanyakan responden memberi maklum balas menghampiri nilai min.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.2.4.5 Sumber Manusia

Berdasarkan 17 item yang digunakan untuk mewakili pemboleh ubah kualiti pekerja dengan skala tersebut ("1: sangat rendah" hingga "5: sangat tinggi"), min keseluruhan yang diperoleh ialah 2.65. Sementara itu, nilai min bagi setiap item adalah melebihi 2 dan kurang daripada 4. Nilai min tertinggi ialah 3.47 (tegas) dan terendah pula ialah 2.03 (daya pengaruh). Daripada nilai min yang diperoleh, kajian mendapati secara puratanya 10 item dinilai oleh responden sebagai 'rendah' manakala 7 item yang lain pula di tahap 'sederhana'. Di antara tem yang dinilai sebagai 'rendah' termasuklah 'sabar', 'amanah', 'berdikari', 'daya saing' dan lain-lain manakala 'sederhana' pula adalah 'merendah diri', 'kepimpinan', 'berani menghadapi cabaran' dan lain-lain. Bagi kesemua item yang digunakan, tidak terdapat sisihan piawai yang besar antara responden kerana kesemua nilai tersebut adalah kecil iaitu kurang daripada 1.

Seterusnya, taburan data bagi sampel yang diperoleh menunjukkan wujudnya dua jenis kepencongan iaitu positif dan negatif. Terdapat 14 item yang mempunyai nilai negatif yang membawa maksud responden membuat penilaian yang tinggi terhadap item seperti 'kemajuan diri' (-0.78). Selain daripada itu, hanya 3 item yang mendapat penilaian rendah dengan berdasarkan nilai kepencongan positif yang diperoleh: 'tahap keyakinan' (0.035), 'kepimpinan' (0.142) dan 'tegas' (0.173). Di samping itu, taburan data bagi kesemua item dalam pemboleh ubah kualiti pekerja adalah meluas berdasarkan nilai kurtosis yang negatif

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

seperti yang ditunjukkan oleh item 'jujur' (-0.745), 'tegas' (-1.009), 'kepimpinan' (0.406) dan lain-lain.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.10. Statistik Deskriptif Kualiti Pekerja

Item D6	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Jujur	3.26	0.656	- 0.329	- 0.745	S
b.	Tegas	3.47	0.989	0.173	- 1.009	S
c.	Kepimpinan	3.08	0.971	0.142	- 0.406	S
d.	Sabar	2.49	0.948	- 0.020	- 0.908	R
e.	Amanah	2.05	0.743	- 0.050	- 1.097	R
f.	Berdikari	2.08	0.984	- 0.053	- 0.743	R
g.	Daya pengaruh	2.03	0.715	- 0.009	- 0.931	R
h.	Tahap keyakinan	2.03	0.727	0.035	- 0.901	R
i.	Kemajuan diri	2.51	0.906	- 0.780	- 0.780	R
j.	Merendah diri	3.05	0.977	- 0.407	- 0.407	S
k.	Semangat kerja berpasukan	2.50	0.903	- 0.772	- 0.772	R
l.	Istiqamah melakukan sesuatu	2.48	0.876	- 0.689	- 0.689	R
m.	Berani menghadapi cabaran	2.97	0.937	- 0.321	- 0.321	S
n.	Kebolehan mengurus risiko	2.50	0.831	- 0.548	- 0.548	R
o.	Potensi untuk berkembang	2.53	0.836	- 0.568	- 0.568	R
p.	Kebolehan menangani perubahan	3.43	0.987	- 0.972	- 0.972	S
q.	Kemampuan melaksanakan banyak tugas	2.96	0.941	- 0.271	- 0.271	S

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: R = rendah dan S = sederhana.

5.2.4.6 Pembiayaan Kredit Mikro

Bagi pemboleh ubah pembiayaan kredit mikro, terdapat 13 item yang diguna pakai dan dinilai oleh 415 orang responden berdasarkan skala "1: sangat tidak puas hati" hingga "5: sangat puas hati". Dapatan menunjukkan min keseluruhan bagi kesemua item ialah 3.84 manakala nilai min bagi setiap item pula terletak di antara 3 hingga 4. Tiga item yang mempunyai nilai min tertinggi ialah 'tempoh pembayaran balik pembiayaan' (3.99), 'cara pembayaran balik pembiayaan' (3.98) dan juga 'tempoh kelulusan pembiayaan' (3.96). Sementara itu, item yang mempunyai nilai min terendah pula ialah 'program pembangunan diri' (3.49), 'penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM' (3.58) dan 'latihan atau kursus yang diberikan' (3.68).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.11. Statistik Deskriptif Sumber Modal

Item C9	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Jumlah pembiayaan yang diberikan	3.95	0.763	- 0.140	- 0.730	T
b.	Cara pembayaran balik pembiayaan	3.98	0.758	- 0.194	- 0.660	T
c.	Tempoh bayaran balik pembiayaan	3.99	0.755	- 0.153	- 0.798	T
d.	Kos atau faedah ke atas pembiayaan	3.92	0.770	- 0.019	- 0.947	T
e.	Tempoh kelulusan pembiayaan	3.96	0.776	- 0.182	- 0.737	T
f.	Peraturan atau syarat yang dikenakan	3.92	0.786	- 0.179	- 0.665	T
g.	Penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM	3.58	0.864	- 0.161	- 0.613	T
h.	Program pembangunan diri	3.49	0.890	- 0.043	- 0.734	S
i.	Kerjasama kakitangan AIM	3.79	0.854	- 0.220	- 0.636	T
j.	Pengawasan atau penilaian projek	3.95	0.809	- 0.371	- 0.420	T
k.	Latihan atau kursus yang diberikan	3.68	0.780	0.186	- 0.685	T
l.	Pendedahan kepada asas keusahawanan	3.77	0.785	- 0.114	- 0.502	T
m.	Khidmat bimbingan dan nasihat	3.92	0.768	- 0.016	- 0.937	T

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: S = sederhana dan T = tinggi

Berdasarkan nilai min yang diperoleh, tahap penilaian responden terhadap kesemua item adalah berada di tahap yang 'tinggi' kecuali 'program pembangunan diri' (3.49) di tahap 'sederhana'. Kesemua item yang dinilai 'tinggi' mempunyai nilai min di antara 3.50 sehinggalah 4.29 manakala 'sederhana' pula 2.70 hingga 3.49. Seperti pemboleh ubah-pemboleh ubah sebelumnya, pemboleh ubah ini juga turut mempunyai nilai sisihan piawai yang kecil iaitu kurang daripada 1. Nilai sisihan piawai yang terbesar dan terkecil pula ialah 'program pembangunan diri' (0.89) dan 'tempoh bayaran balik pembiayaan' (0.755).

Dari sudut kepencongan pula, taburan data bagi 12 item yang mewakili pemboleh ubah sumber modal adalah pencong ke negatif iaitu ke kiri iaitu menandakan responden membuat penilaian yang tinggi terhadap item-item tersebut. Di antara item-item yang diberi penilaian tinggi oleh responden termasuklah 'pengawasan atau penilaian projek' (-0.371), 'kerjasama kakitangan AIM' (-0.22), 'cara pembayaran balik pinjaman' (-0.194) dan lain-lain lagi. Sementara itu, hanya satu item yang diberi penilaian yang rendah oleh responden iaitu pencong ke kanan dengan nilai 0.186 (latihan atau kursus yang diberikan).

Selanjutnya, nilai negatif kurtosis yang diperoleh menunjukkan kesemua item terserak secara meluas seperti item 'kerjasama kakitangan AIM' (-0.636), 'penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM' (-0.613), 'program pembangunan diri' (-0.734) dan lain-lain.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

5.2.4.7 Penglibatan Kerajaan

Jadual 5.12. Statistik Deskriptif Jumlah Kemudahan, Bantuan dan Sokongan Pihak Kerajaan (2010-2012)

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Bilangan kemudahan, bantuan dan sokongan						
1 – 3	30	14.3	60	29.3	90	21.7
4 – 6	65	31.0	83	40.5	148	35.7
7 – 9	86	41.0	60	29.3	146	35.2
10 dan lebih	29	13.8	2	1.0	31	7.5
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Terdapat pelbagai kemudahan, bantuan dan sokongan yang disediakan oleh pihak kerajaan terutamanya kepada usahawan wanita kredit mikro di AIM. Justeru, jadual di atas menunjukkan jumlah kemudahan, bantuan dan sokongan yang diterima oleh responden bersuami dan ibu tunggal dalam tempoh tiga tahun terkini bermula dari tahun 2010 sehinggalah 2012. Kira-kira 21.7 peratus (90 orang) daripada jumlah keseluruhannya mereka menerima '1 hingga 3' bentuk kemudahan, bantuan dan sokongan yang disediakan oleh pihak kerajaan. Dalam kategori ini, bilangan responden ibu tunggal adalah dua kali ganda berbanding responden yang bersuami iaitu 60 orang (29.3 peratus) manakala responden bersuami ialah 30 orang (14.3 peratus).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Sementara itu, jumlah responden yang menerima kemudahan, bantuan dan sokongan di antara '4 hingga 6' dan '7 hingga 9' adalah hampir sama iaitu 148 (35.7 peratus) dan 146 orang (35.2 peratus). Meskipun begitu, jumlah responden yang menerima kemudahan, bantuan dan sokongan di antara '4 hingga 6' didominasi oleh responden ibu tunggal iaitu sebanyak 40.5 peratus (83 orang) berbanding responden yang bersuami iaitu kira-kira hanya 31 peratus (65 orang). Sebaliknya, jumlah responden bersuami yang menerima kemudahan, bantuan dan sokongan di antara '7 hingga 9' adalah lebih tinggi berbanding responden ibu tunggal iaitu 41 peratus (86 orang) dan ibu tunggal hanya 29.3 peratus (60 orang). Selain itu, penerima kemudahan, bantuan dan sokongan yang melebihi daripada 9 didominasi oleh responden yang bersuami iaitu 13.8 peratus (29 orang) berbanding ibu tunggal hanya 1 peratus (2 orang).

Selanjutnya, sebanyak 15 item yang digunakan untuk mewakili bentuk kemudahan, bantuan dan sokongan berserta satu item 'lain-lain' yang menjadikan jumlah kesemuanya 16. Item-item tersebut termasuklah kemudahan pembiayaan serta beberapa jenis kursus seperti keusahawanan, kemahiran, perakaunan, pemasaran dan asas perusahaan. Seterusnya, antara lain termasuklah khidmat bimbingan dan nasihat, maklumat mengenai perusahaan, jaringan perusahaan, pemasaran hasil keluaran, pemberian peralatan, pemberian premis atau ruang niaga, anugerah atau perkhidmatan, sumbangan wang dan juga sokongan moral. Berdasarkan kesemua senarai di atas, kajian mendapati kesemua responden menandakan √ sekurang-kurangnya pada 1 item dan tiada responden yang memilih 'lain-lain'. Ini bermakna, 15 item yang digunakan untuk mewakili bentuk kemudahan, bantuan dan sokongan yang diterima oleh responden adalah tepat, sesuai dan tiada perlu dilakukan sebarang penambahan.

Jadual 5.13. Statistik Deskriptif Bentuk Kemudahan, Bantuan dan Sokongan yang Diberikan oleh Pihak Kerajaan (2010-2012)

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Kemudahan, bantuan dan sokongan						
Pembiayaan modal	210	100.0	205	100.0	415	100.0
Kursus keusahawanan	56	26.7	45	22.0	101	24.3
Kursus kemahiran	64	30.5	36	17.6	100	24.1
Kursus perakaunan	72	34.3	47	22.9	119	28.7
Kursus pemasaran	34	16.2	23	11.2	57	13.7
Kursus asas perusahaan	56	26.7	63	30.7	119	28.7
Khidmat bimbingan dan nasihat	132	62.9	123	60.0	255	61.4
Maklumat mengenai perusahaan	88	41.9	56	27.3	144	34.7
Jaringan perusahaan	16	7.6	25	12.2	41	9.9
Pemasaran hasil keluaran	87	41.4	53	25.9	140	33.7
Pemberian peralatan	18	8.6	43	21.0	61	14.7
Pemberian premis/ruang niaga	29	13.8	26	12.7	55	13.3
Anugerah/ Pengiktirafan	13	6.2	11	5.4	24	5.8
Sumbangan wang	52	24.8	78	38.0	130	31.3
Sokongan moral	178	84.8	198	96.6	376	90.6

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Secara keseluruhannya, kesemua responden bersuami dan ibu tunggal (100 peratus) menerima kemudahan pembiayaan kredit mikro yang disediakan oleh pihak kerajaan melalui AIM. Selanjutnya, sebanyak 90.6 peratus daripada jumlah keseluruhan (178 responden bersuami dan 198 ibu tunggal) menerima sokongan moral dalam pelbagai bentuk sama ada secara langsung atau tidak langsung. Sokongan moral diterima oleh responden secara langsung adalah seperti kata-kata semangat dan perangsang yang diberikan oleh pihak kerajaan ketika bertemu secara terus dengan responden dalam apa jua program yang dianjurkan.

Sementara itu, bentuk sokongan yang diterima secara tidak langsung pula ialah melalui media elektronik seperti televisyen, media cetak seperti surat khabar, surat galakan yang diserahkan kepada pihak AIM untuk disampaikan kepada semua peserta dan lain-lain.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Kemudiannya, hanya 62.9 peratus daripada bilangan responden yang bersuami dan 60

peratus daripada bilangan responden ibu tunggal menerima khidmat bimbingan dan nasihat. Manakala selebihnya tidak menerima khidmat dan nasihat daripada pihak kerajaan bagi memajukan lagi perusahaan yang dijalankan.

Sementara itu, kemudahan, bantuan dan sokongan dalam bentuk anugerah atau pengiktirafan paling sedikit diterima oleh responden secara keseluruhan (5.8 peratus) iaitu 13 responden bersuami (6.2 peratus) dan 11 responden ibu tunggal (5.4 peratus). Jaringan perusahaan juga kurang diterima oleh responden berdasarkan dapatan kajian yang menunjukkan hanya 12.2 peratus ibu tunggal dan 7.6 peratus responden yang bersuami menikmatinya. Pemberian premis atau ruang niaga juga menunjukkan penerimaan yang rendah oleh responden dengan nilai peratusan penerimaan yang hampir seimbang di antara responden yang bersuami dan ibu tunggal iaitu 13.8 dan 12.7 peratus sahaja.

5.2.4.8 Penglibatan Keluarga

Jadual 5.14 menunjukkan maklumat penglibatan keluarga dalam perusahaan yang dijalankan oleh usahawan wanita kredit mikro di AIM. Melalui analisis deskriptif yang dijalankan, dapatan menunjukkan majoriti responden daripada kedua-dua golongan (bersuami dan ibu tunggal) melibatkan keluarga dalam perusahaan yang dijalankan. Meskipun begitu, terdapat sebahagian kecil responden yang tidak melibatkan keluarga dan uniknya responden tersebut merupakan usahawan ibu tunggal (1 peratus).

Terdapat pelbagai faktor yang menyumbang kepada keadaan sedemikian seperti responden boleh menguruskan dengan baik dan cekap kesemua urusan perusahaan tanpa melibatkan ahli keluarga, responden mempunyai pekerja untuk membantunya menjalankan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

perusahaan, ahli keluarga tinggal berasingan dengan responden kerana tuntutan kerja atau lain-lain.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.14. Statistik Deskriptif Jumlah dan Bentuk Penglibatan Keluarga Dalam Perusahaan

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Penglibatan keluarga						
Tiada	0	0.0	2	1.0	2	0.5
1 orang	116	55.2	113	55.1	229	55.2
2 orang	36	17.1	55	26.8	91	21.9
3 orang	30	14.3	26	12.7	56	13.5
4 orang	28	13.3	9	4.4	37	8.9
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Bentuk penglibatan						
Moral	147	70.0	155	75.6	302	72.8
Tenaga	123	58.6	145	70.7	268	64.6
Operasi	43	20.5	30	14.6	73	17.6
Kewangan	2	1.0	0	0.0	2	0.5

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Secara keseluruhan, kajian mendapati lebih daripada 50 peratus responden melibatkan seorang ahli keluarga dalam perusahaan yang dijalankan. Sementara itu, hanya 21.9 peratus (terdiri daripada 36 responden bersuami dan 55 responden ibu tunggal) melibatkan 2 orang ahli keluarga manakala 13.5 peratus pula mencecah hingga 3 orang. Meskipun bilangan responden yang melibatkan 4 orang ahli keluarga adalah sedikit, perkara tersebut didominasi oleh responden yang bersuami (13.3 peratus) berbanding responden ibu tunggal (4.4 peratus).

Meskipun terdapat pelbagai jenis dan bentuk penglibatan ahli keluarga dalam perusahaan yang dijalankan, 72.8 peratus daripada jumlah keseluruhan responden mengatakan ahli keluarga mereka memberikan bantuan dan sokongan dalam bentuk moral.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Dalam hal ini, responden ibu tunggal mendapat kira-kira 5 peratus lebih tinggi daripada usahawan bersuami (75.6 peratus). Sementara itu, hanya 64.6 peratus daripada jumlah keseluruhan responden mengatakan bahawa ahli keluarga mereka terlibat dengan menyumbangkan tenaga dalam perusahaan yang dijalankan seperti membantu menyediakan barang-barang sebelum memulakan perniagaan. Seterusnya, hanya 20.5 peratus daripada responden bersuami dan 14.6 peratus daripada responden ibu tunggal mengatakan ahli keluarga mereka turut memberi bantuan dalam operasi perusahaan yang dijalankan. Jumlah tersebut menjadikan peratus keseluruhan responden yang menerima bantuan keluarga semasa menjalankan perusahaan ke tahap 17.6 peratus.

Dapatan juga menunjukkan hanya sebilangan kecil (2 orang) responden mendapat sokongan dan bantuan keluarga yang berbentuk kewangan. Namun begitu, bilangan tersebut adalah responden yang bersuami dan tiada responden ibu tunggal yang menerima bantuan sedemikian. Secara umumnya, majoriti responden mengatakan ahli keluarga mereka tidak dapat memberikan bantuan dan sokongan dalam bentuk kewangan kerana rata-rata mereka juga mempunyai pendapatan yang rendah atau mempunyai komitmen yang tinggi ke atas pendapatan yang diperoleh.

5.2.4.9 Pengalaman Lepas

Berdasarkan analisis deskriptif yang dilakukan, dapatan mendapati kesemua responden mempunyai pengalaman sebelum memulakan atau menjalankan perusahaan sendiri. Bagi responden yang bersuami, majoriti mereka (70.5 peratus) mempunyai tempoh pengalaman lepas di antara 6 hingga 10 tahun. Berbanding dengan responden bersuami, majoriti responden ibu tunggal mempunyai tempoh pengalaman lepas yang lebih pendek iaitu di antara 1 hingga 5 tahun. Di samping itu juga, terdapat usahawan yang bersuami

mempunyai pengalaman lepas melebihi 15 tahun meskipun jumlahnya adalah kecil (1 peratus). Meskipun terdapat juga responden yang mempunyai tempoh pengalaman di antara 11 hingga 15 tahun, bilangan usahawan bersuami adalah dua kali ganda lebih tinggi berbanding ibu tunggal dan menjadikan jumlah keseluruhannya 34 orang (8.2 peratus).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Jadual 5.15. Statistik Deskriptif Pengalaman Lepas

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Pengalaman lepas						
1 – 5 tahun	38	18.1	132	64.4	170	41.0
6 – 10 tahun	148	70.5	61	29.8	209	50.4
11 – 15 tahun	22	10.5	12	5.9	34	8.2
Lebih 15 tahun	2	1.0	0	0.0	2	0.5
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Pengalaman lepas (min)	(7.48)		(5.45)		(6.48)	
1 – 5 tahun	(3.76)		(3.90)		(3.90)	
6 – 10 tahun	(7.50)		(7.30)		(7.44)	
11 – 15 tahun	(12.77)		(13.50)		(13.02)	
Lebih 15 tahun	(17.00)		(0.00)		(17.00)	
Sumber pengalaman						
Perusahaan ibu bapa	5	2.4	13	6.3	18	4.3
Perusahaan keluarga	40	19.0	42	20.5	82	19.8
Pekerja kepada pihak lain	170	81.0	165	80.5	335	80.7

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: Maklumat yang terkandung dalam kurungan ( ) merupakan nilai min.

Seterusnya, petunjuk min pula menunjukkan nilai purata tahun pengalaman lepas responden bersuami, ibu tunggal dan keseluruhan ialah 7.48, 5.45 dan 6.48. Bagi responden yang bersuami, nilai minimum dan maksimum bagi kategori '1 hingga 5 tahun' ialah 3 dan 5 serta menjadikan nilai min bagi kategori tersebut 3.76. Bagi kategori '6 hingga 10 tahun' pula, nilai minimum dan maksimum bagi tahun pengalaman ialah 6 dan 10 seterusnya menjadikan min bagi kategori tersebut 7.5. Selanjutnya, nilai min bagi kategori '11 hingga 15 tahun' adalah mencapai 12.77 dengan nilai minimum dan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

maksimum 11 dan 15 tahun. Sementara itu, nilai min bagi kategori 'lebih 15 tahun' pula ialah 17 dengan nilai minimum dan maksimum 16 dan 18 tahun.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Bagi responden ibu tunggal pula, nilai minimum dan maksimum bagi kategori '1 hingga 5 tahun' ialah 3 dan 5 tahun serta menjadikan nilai min bagi kategori tersebut 3.9. Bagi kategori '6 hingga 10 tahun' pula, nilai min bagi kategori tersebut ialah 7.3 manakala nilai minimum dan maksimum ialah 11 dan 15 tahun. Selain itu, kajian juga mendapati tiada responden ibu tunggal yang mempunyai pengalaman lepas melebihi 15 tahun seperti mana responden yang bersuami. Berdasarkan maklumat-maklumat tersebut, kajian juga mendapati min keseluruhan bagi kategori '1 hingga 5 tahun', '6 hingga 10 tahun', '11 hingga 15 tahun' dan 'lebih 15 tahun' ialah 3.90, 7.44, 13.02 dan juga 17.00.

Selain daripada itu, kajian juga mendapati pengalaman lepas responden diperoleh daripada tiga sumber utama iaitu melalui perusahaan ibu bapa, perusahaan keluarga dan juga menjadi pekerja kepada pihak lain. Namun begitu, majoriti responden bagi kedua-dua golongan memperoleh pengalaman lepas dengan menjadi pekerja kepada pihak lain iaitu seramai 170 orang responden bersuami (81 peratus) dan 165 orang responden ibu tunggal (80.5 peratus). Sementara itu, hanya 19 dan 20.5 peratus responden bersuami dan ibu tunggal yang memperoleh pengalaman melalui perusahaan keluarga sementara yang selebihnya daripada perusahaan ibu bapa.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

5.2.4.10 Saiz Perusahaan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.16. Statistik Deskriptif Saiz Perusahaan

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Bilangan pekerja						
1 – 4 orang	196	93.3	186	90.7	382	92.0
5 – 10 orang	14	6.7	18	8.8	32	7.7
Lebih 10 orang	0	0.0	1	0.5	1	0.2
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Dalam kajian ini, bilangan pekerja tetap telah digunakan bagi mewakili pemboleh ubah saiz perusahaan. Melalui analisis deskriptif yang dijalankan, dapatan menunjukkan bahawa kesemua responden mempunyai pekerja tetap sekurang-kurangnya seorang. Secara keseluruhan, lebih 90 peratus responden mempunyai bilangan pekerja tetap yang kurang daripada 5 iaitu di antara 1 hingga 4 orang. Hanya sebilangan kecil (7.7 peratus) daripada mereka mempunyai pekerja di antara 5 hingga 10 orang. Sementara itu, kurang daripada 1 peratus responden mempunyai pekerja lebih daripada 10 orang iaitu mencecah sehingga 15 orang.

Bagi responden ibu tunggal, lebih 90 peratus responden mempunyai pekerja di antara 1 hingga 4 orang manakala 8.8 peratus pula mempunyai pekerja di antara 5 hingga 10 orang. Sementara itu, terdapat seorang responden yang mempunyai pekerja tetap lebih daripada 10 orang dan responden tersebut terlibat dalam perusahaan jenis perkhidmatan iaitu perhotelan. Sementara itu, responden bersuami hanya mempunyai pekerja di antara 1 hingga 10 orang sahaja berbanding ibu tunggal. Berdasarkan taburan tersebut, majoriti

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

perusahaan yang dijalankan oleh responden adalah bersaiz mikro kerana mempunyai bilangan pekerja kurang daripada 5 orang.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.2.4.11 Usia Perusahaan

Jadual di atas merupakan dapatan kajian terhadap analisis deskriptif bagi usia perusahaan yang dijalankan oleh responden. Bagi golongan responden yang bersuami, majoriti mereka (50 peratus) menjalankan perusahaan dalam tempoh di antara '11 hingga 15 tahun' dan diikuti '16 hingga 20 tahun' sebanyak 24.3 peratus. Hanya sebilangan kecil yang menjalankan perusahaan dalam selama '1 hingga 5 tahun' dan 'melebihi 20 tahun' iaitu 7.1 dan 3.8 peratus.

Berlainan dengan responden ibu tunggal, majoriti mereka (38.5 peratus) menjalankan perusahaan dalam tempoh '6 hingga 10 tahun' iaitu lebih pendek daripada tempoh perusahaan bagi majoriti responden yang bersuami. Hanya 25.4 peratus golongan ini yang menjalankan perusahaan dalam tempoh '11 hingga 15 tahun'. Meskipun minoriti responden ibu tunggal menjalankan perusahaan dalam tempoh '1 hingga 5 tahun' dan 'melebihi 20 tahun', namun peratusannya adalah lebih tinggi berbanding responden bersuami iaitu 11.7 dan 5.9 peratus.

Berdasarkan petunjuk min pula, purata usia perusahaan bagi responden bersuami, ibu tunggal dan secara keseluruhannya ialah 13.40, 11.47 dan juga 12.58. Sementara itu, nilai min usia perusahaan terhadap responden bersuami bagi tempoh '1 hingga 5 tahun', '6 hingga 10 tahun', '11 hingga 15 tahun', '16 hingga 20 tahun' dan juga 'melebihi 20 tahun' ialah 4.80, 8.20, 13.45, 17.55 dan 22.75.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.17. Statistik Deskriptif Usia Perusahaan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Usia perusahaan						
1 – 5 tahun	15	7.1	24	11.7	39	9.4
6 – 10 tahun	31	14.8	79	38.5	110	26.5
11 – 15 tahun	105	50.0	52	25.4	157	37.8
16 – 20 tahun	51	24.3	38	18.5	89	21.4
> 20 tahun	8	3.8	12	5.9	20	4.8
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Usia perusahaan (min)	(13.40)		(11.47)		(12.58)	
1 – 5 tahun	(4.80)		(4.50)		(4.60)	
6 – 10 tahun	(8.20)		(7.70)		(7.28)	
11 – 15 tahun	(13.45)		(13.46)		(13.46)	
16 – 20 tahun	(17.55)		(17.94)		(17.71)	
> 20 tahun	(22.75)		(25.58)		(24.45)	

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: Maklumat yang terkandung dalam kurungan ( ) merupakan nilai min.

Sementara itu, tempoh minimum dan maksimum bagi tempoh 'melebihi 20 tahun' ialah 21 dan 25 tahun manakala '1 hingga 5 tahun' pula ialah 4 dan 5 tahun. Selanjutnya, dapatan juga menunjukkan nilai min bagi usia perusahaan ibu tunggal mengikut susunan tempoh sebelumnya ialah 4.50, 7.70, 13.46, 17.94 dan 25.58. Manakala nilai minimum dan maksimum tempoh '1 hingga 5 tahun' ialah menyamai dengan responden bersuami iaitu 4 dan 5 manakala 'melebihi 20 tahun' pula ialah 21 dan 33 tahun.

5.2.4.12 Penubuhan Perusahaan

Secara amnya, sesebuah perusahaan ditubuhkan melalui dua kaedah utama iaitu melalui perwarisan keluarga atau sebaliknya. Dalam konteks usahawan kredit mikro AIM, hanya sebilangan kecil responden iaitu 11.3 peratus daripada jumlah keseluruhan menjalankan perusahaan yang diwarisi secara turun temurun daripada ibu bapa mahupun keluarga terdekat.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.18. Statistik Deskriptif Penubuhan Perusahaan

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Penubuhan perusahaan						
Diwarisi	34	16.2	13	6.3	47	11.3
Tidak diwarisi	176	83.8	192	93.7	368	88.7
Tubuh sendiri	(168)	(80.0)	(178)	(86.8)	(346)	(83.4)
Dibeli	(8)	(3.8)	(14)	(6.8)	(22)	(5.3)
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: Maklumat yang terkandung dalam kurungan ( ) merupakan nilai sub-topik bagi topik yang dibincangkan.

Manakala majoriti yang lain iaitu 88.7 peratus menubuhkan atau memulakan perusahaan tanpa mewarisinya daripada keluarga. Bagi responden bersuami, sebanyak 83.8 peratus menubuhkan perusahaan dengan menggunakan kaedah tersebut yang mana 80.3 peratus menubuhkannya sendiri manakala 3.8 peratus pula membeli perusahaan daripada pihak lain.

Sementara itu, jumlah keseluruhan responden ibu tunggal yang mempunyai perusahaan secara perwarisan ialah 6.3 peratus manakala lebih daripada 90 peratus adalah sebaliknya. Daripada jumlah tersebut, 86.8 peratus menubuhkan sendiri perusahaan manakala 6.8 peratus pula membeli perusahaan daripada orang lain dengan alasan yang pelbagai seperti pemilik perusahaan sedia ada berpindah, perusahaan mengalami kerugian yang teruk, pemilik sedia ada ditipu, masalah pengurusan yang lemah atau pelbagai masalah lain.

Selain itu, dapatan menunjukkan jumlah responden bersuami yang mempunyai perusahaan secara perwarisan adalah lebih tinggi hampir tiga kali ganda berbanding ibu tunggal iaitu hanya 13 orang. Selain daripada itu, kajian juga mendapati bilangan

responden ibu tunggal yang menubuhkan sendiri perusahaan 10 orang lebih banyak daripada responden bersuami. Kajian juga mendapati bilangan responden ibu tunggal yang membeli perusahaan daripada pihak lain adalah lebih tinggi daripada responden bersuami iaitu 14 berbanding 8 orang.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.2.4.15 Prestasi Kewangan

Kajian ini menggunakan hasil jualan tahunan sebagai petunjuk kepada prestasi kewangan usahawan kredit mikro yang dikaji. Memandangkan maklumat prestasi kewangan responden tidak dapat dibincangkan secara langsung dalam apa jua bentuk (seperti nilai min, minimum, maksimum, sela atau sebagainya) kerana bertentangan dengan syarat dan terma yang telah ditetapkan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) kepada penyelidik, bahagian ini hanya akan membincangkan perubahan dalam aspek tersebut. Perubahan diukur sama ada responden mengalami peningkatan, penurunan atau tiada perubahan hasil jualan tahunan dari tahun 2010 sehinggalah 2012.

Secara keseluruhan, lebih 80 peratus responden mengalami peningkatan perubahan hasil jualan dalam ketiga-tiga tempoh '2010-2011', '2011-2012' dan '2010-2012'. Sementara itu, terdapat juga sebahagian responden yang tidak mengalami sebarang perubahan bagi ketiga-tiga tempoh tersebut tetapi bilangan adalah sedikit: '2010-2011' (10.84 peratus), '2011-2012' (9.40 peratus) dan '2010-2012' (7.71 peratus). Meskipun begitu, ada juga responden yang mengalami penurunan perubahan hasil jualan, tetapi jumlahnya adalah rendah iaitu kurang daripada 5 peratus bagi ketiga-tiga tempoh yang dikaji.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.19. Statistik Deskriptif Prestasi Kewangan

Keterangan	Status				Jumlah keseluruhan	
	Bersuami		Ibu tunggal			
	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus	Frekuensi	Peratus
Perubahan hasil jualan (2010-2011)						
Tiada perubahan	31	14.76	14	6.83	45	10.84
Meningkat	171	81.43	190	92.68	361	86.99
Menurun	8	3.81	1	0.49	9	2.17
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Perubahan hasil jualan (2011-2012)						
Tiada perubahan	26	12.38	13	6.34	39	9.40
Meningkat	179	85.24	187	91.22	366	88.19
Menurun	5	2.38	5	2.44	10	2.41
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*
Perubahan hasil jualan (2010-2012)						
Tiada perubahan	25	11.90	7	3.41	32	7.71
Meningkat	184	87.62	196	95.61	380	91.57
Menurun	1	0.48	2	0.98	3	0.72
	210	*100*	*205*	*100*	*415*	*100*

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

5.2.4.16 Prestasi Bukan Kewangan

Bagi pemboleh ubah prestasi bukan kewangan, 12 item digunakan termasuk 1 item yang merangkumi penilaian keseluruhan perusahaan. Dapatan kajian menunjukkan bahawa min keseluruhan bagi kesemua item tersebut ialah 4.19. Sementara itu, tiga nilai min tertinggi ditunjukkan oleh item 'pengurangan kos pengeluaran' (4.3), 'kestabilan perusahaan' (4.26) dan juga 'pendapatan peribadi' (4.25). Tiga item yang mempunyai nilai min terendah pula ialah 'peluang pekerjaan yang ditawarkan' (4.05), 'masa yang fleksibel' (4.1) dan juga 'kepimpinan industri' (4.13).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Jadual 5.20. Statistik Deskriptif Prestasi Bukan Kewangan

Item D4	Keterangan	Min	Sisihan piawai	Kepencongan	Kurtosis	Tahap
a.	Hasil jualan	4.16	0.646	- 0.169	- 0.658	T
b.	Kestabilan perusahaan	4.26	0.659	- 0.337	- 0.758	T
c.	Kadar keuntungan	4.24	0.631	- 0.234	- 0.635	T
d.	Pertumbuhan perusahaan	4.24	0.683	- 0.342	- 0.859	T
e.	Tahap produktiviti	4.20	0.642	- 0.207	- 0.657	T
f.	Pengurangan kos pengeluaran	4.30	0.649	- 0.381	- 0.722	ST
g.	Peluang pekerjaan yang ditawar	4.05	0.693	- 0.064	- 0.913	T
h.	Sumbangan kepada komuniti	4.18	0.679	- 0.236	- 0.843	T
i.	Fleksibiliti (keluarga dan perusahaan)	4.10	0.670	- 0.120	- 0.775	T
j.	Kepimpinan industri	4.13	0.674	- 0.158	- 0.809	T
k.	Pendapatan peribadi	4.25	0.616	- 0.207	- 0.580	T
l.	Penilaian keseluruhan perusahaan	4.23	0.647	- 0.367	- 0.211	T

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota: T = tinggi dan ST = sangat tinggi.

Berdasarkan nilai min yang diperoleh, kesemua item mempunyai tahap penilaian yang tinggi kecuali item 'pengurangan kos pengeluaran' yang dinilai sebagai 'sangat tinggi'. Penentuan tahap 'sangat tinggi' tersebut adalah berdasarkan nilai min yang terletak di antara 4.30 hingga 5.00. Sementara itu, item yang berada di tahap 'tinggi' pula mempunyai nilai min di antara 3.50 hingga 4.29. Selain daripada itu, kesemua item bagi pemboleh ubah prestasi bukan kewangan juga mempunyai nilai sisihan piawai yang kecil iaitu kurang daripada 1. Nilai tertinggi sisihan piawai ialah 0.659 (kestabilan perusahaan) manakala yang terkecil pula 0.616 (pendapatan peribadi).

Bagi kepencongan pula, kesemua item menunjukkan nilai negatif (pencong kiri) yang membawa maksud responden membuat penilaian yang tinggi terhadap item. Di antara item-item tersebu termasuklah 'tahap produktiviti' (-0.207), 'kestabilan perusahaan' (-0.337), 'pertumbuhan perusahaan' (-0.342) dan lain-lain. Dapatan juga menunjukkan taburan bagi kesemua item adalah meluas berdasarkan nilai kurtosis yang negatif. Item-

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

item tersebut adalah seperti 'pendapatan peribadi' (-0.58), 'kadar keuntungan' (-0.635), 'hasil jualan' (-0.658) dan lain-lain.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.3 Analisis Inferensi

Bahagian ini membincangkan dapatan analisis inferensi. Dapatan analisis ini diperoleh melalui beberapa ujian statistik yang dijalankan seperti ujian korelasi Pearson, ujian regresi pelbagai, ujian-*t* dan lain-lain. Salah satu syarat bagi membolehkan ujian-ujian tersebut dijalankan, skala yang digunakan mestilah bersifat selenjar iaitu sama ada berskala selang atau nisbah. Justeru, pemboleh ubah yang diukur dengan menggunakan skala likert (data ordinal) perlu melalui proses transformasi data seperti yang berikut.

5.3.1 Transformasi Data (Analisis Faktor)

Bagi membolehkan analisis regresi pelbagai dijalankan, set data bagi pemboleh ubah yang menggunakan skala likert telah melalui proses transformasi (*transformation of data*) iaitu diubah menjadi skor min skala yang dijumlahkan (*summated scale*). Skor ini diperoleh dengan menambah kesemua item yang digunakan untuk mengukur sesuatu pemboleh ubah dan dibahagikan dengan bilangan item yang ada. Namun begitu, tidak semua item diambil kira dan dijumlahkan menjadi skor min. Sebaliknya, hanya item yang meneroka dalam konstruk yang sama dan mengukur konstruk akan digunakan. Justeru, analisis faktor digunakan bagi memastikan keadaan tersebut.

Secara umumnya, terdapat 89 item yang digunakan dalam kajian ini. Dapatan analisis faktor kemudiannya merujuk kepada dapatan ujian *Barlett's Test of Sphericity* dan *Keiser-Meyer-Olkin* (KMO) dilaksanakan bagi menentukan kesesuaian faktor secara keseluruhan. Ujian *Barlett's Test of Sphericity* digunakan bertujuan untuk mengenal pasti

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

sama ada korelasi antara item memadai untuk dilakukan analisis faktor. Ujian KMO pula mempamerkan multikolinearitI. Sekiranya nilai korelasi yang sama wujud di antara dua atau lebih item, item-item tersebut mengukur aspek yang sama. Ujian ini membantu penyelidik mengenal pasti sama ada item-item tersebut sesuai atau tidak untuk dilaksanakan analisis faktor. Analisis faktor dikira sesuai sekiranya nilai KMO lebih besar daripada 0.50.[2]

Berdasarkan penentuan tersebut, dapatan menunjukkan ujian *Barlett's Test of Sphericity* adalah signifikan iaitu $p < 0.05$ manakala nilai KMO adalah 0.810. Keputusan ujian *Barlett's Test of Sphericity* yang signifikan menunjukkan bahawa korelasi di antara item-item adalah memadai untuk dilakukan analisis faktor. Nilai KMO yang melebihi 0.5 pula menunjukkan bahawa data tidak mempunyai masalah multikolinearitI yang serius dan sesuai untuk dijalankan analisis faktor. Selain itu, kajian mendapati item-item yang digunakan bukanlah bersifat uni-dimensi dan mempunyai lebih daripada satu konstruk. Melalui prosedur pemutaran *Varimex*, jadual *Rotated Component Matrix* menunjukkan bahawa item-item tersebut membentuk 5 dimensi (5 faktor) dan faktor-faktor tersebut kemudiannya diekstrak.

Selanjutnya, hasil ekstrak tersebut menunjukkan bahawa korelasi di antara kelima-lima faktor tersebut adalah rendah iaitu kurang daripada 0.30 seperti mana yang dicadangkan oleh Chua[3]. Dapatan ini dapat dilihat melalui jadual *Component Transformation Matrix*. Ini bermakna, kelima-lima faktor tersebut adalah bebas di antara satu sama lain. Dalam erti kata yang lain, kesemua faktor tersebut merupakan konstruk

[2] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 5)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 188.
[3] *Ibid*, 235.

yang berasingan. Berdasarkan hasil yang ditunjukkan dalam jadual *Rotated Component Matrix*, item-item yang terletak dalam faktor 1 dikenal pasti sebagai ciri-ciri pemilik manakala faktor 2 pula mengandungi item-item yang digunakan untuk mengukur amalan pengurusan. Sementara itu, faktor 3, 4 dan 5 mengandungi item-item yang mengukur amalan nilai-nilai agama, kualiti pekerja dan juga budaya masyarakat sekitar.

Meskipun tidak terdapat sebarang item yang bertindih (satu item mengukur lebih daripada satu faktor), terdapat konstruk yang tidak dapat digunakan kerana mempunyai nilai faktor loading yang rendah iaitu di bawah 0.4. Menurut Hair et al.[4] dan Julie[5], hanya item yang terletak dalam konstruk yang ingin diukur dan mempunyai nilai faktor loading sekurang-kurangnya 0.4 atau lebih sahaja yang boleh diambil kira untuk dijumlahkan. Bagi faktor ciri-ciri pemilik, pada asalnya terdapat 22 item yang diguna pakai. Namun begitu, hanya 19 item yang benar-benar berada dalam konstruk tersebut dan mempunyai nilai faktor loading sekurang-kurangnya 0.4.

Tiga item yang mempunyai faktor loading kurang daripada had minimum kemudiannya dibuang. Selepas penyingkiran item-item tersebut, nilai Koefisien Alpha (KA) didapati meningkat menjadi 0.903 daripada sebelumnya (0.879). Sementara itu, terdapat 9 item yang disingkirkan daripada faktor amalan pengurusan kerana tidak memenuhi nilai faktor loading minimum yang diperlukan (sekurang-kurangnya 0.4). Hanya 15 item sahaja yang diambil kira dan menjadikan nilai KA meningkat kepada 0.863 berbanding 0.855.

[4] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 17.

[5] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 95-96.

Selanjutnya, terdapat 6 daripada 20 item yang dibuang bagi faktor nilai-nilai agama menjadikan nilai KA meningkat daripada 0.793 kepada 0.893. Melalui analisis faktor ini juga, kajian mendapati hanya faktor budaya masyarakat sekitar yang tidak mempunyai sebarang item yang perlu disingkirkan kerana kesemua item-item tersebut mengukur pemboleh ubah yang hendak diukur dan mempunyai nilai faktor loading yang tinggi (melebihi 0.4).

Seterusnya, hanya 12 daripada 17 item bagi faktor kualiti pekerja yang boleh dijumlahkan kerana memenuhi syarat minimum faktor loading dan menunjukkan nilai KA 0.761. Secara keseluruhan, dapatan menunjukkan ujian *Barlett's Test of Sphericity* adalah signifikan manakala nilai KMO adalah lebih baik selepas pengurangan data dilakukan (0.851) berbanding sebelumnya (0.810). Justeru, prosedur ini dilihat dapat menentukan item-item yang akan digunakan untuk membina skor min skala yang dijumlahkan.

Jadual 5.21. Nilai Koefisien Alpha dan Keiser-Meyer-Olkin Sebelum dan Selepas Teknik Pengurangan Data

Keterangan	Sebelum	Selepas
Ciri-ciri pemilik	0.879	0.903
Budaya masyarakat	0.861	0.861
Amalan pengurusan	0.855	0.863
Amalan nilai-nilai agama	0.793	0.893
Kualiti pekerja	0.730	0.761
Keiser-Meyer-Olkin (KMO)	0.810	0.851

Sumber: Analisis Faktor Sebelum dan Selepas Teknik Pengurangan Data, 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

5.3.2 Hubungan di antara Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Bagi melihat sama ada usahawan yang mempunyai prestasi bukan kewangan yang baik mungkin disebabkan oleh prestasi kewangannya yang tinggi, kajian menggunakan ujian korelasi Pearson. Ujian ini bertujuan untuk melihat hubungan di antara keduanya dan seberapa besar pemboleh ubah tidak bersandar memberi kesan perubahan terhadap pemboleh ubah bersandar dalam suatu perhubungan. Dalam kajian ini, pemboleh ubah bersandar (Y) ialah prestasi bukan kewangan manakala pemboleh ubah tidak bersandar (X) ialah prestasi kewangan .

5.3.2.1 Syarat Ujian Korelasi Pearson

Menurut Julie[6], terdapat beberapa syarat yang perlu dipenuhi dalam ujian korelasi Pearson. Ini termasuklah sumber data, skala pengukuran yang digunakan, kenormalan, kelinearan dan kesamaan varian atau homokedastisiti. Syarat-syarat tersebut akan dinilai seperti di bawah:

a. sumber data:

sumber data yang digunakan dalam ujian korelasi Pearson mestilah datang daripada responden yang sama. Justeru, syarat ini dapat dipenuhi kerana data prestasi kewangan dan bukan kewangan datang daripada responden yang sama.

b. skala pengukuran:

skala pengukuran yang digunakan dalam ujian ini mestilah berskala selang atau nisbah. Syarat ini juga telah dipenuhi kerana kesemua set data yang digunakan dalam ujian ini adalah berbentuk selang (prestasi bukan kewangan) dan nisbah (prestasi kewangan).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[6] *Ibid.*

c. skala bertaburan normal:

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Meskipun terdapat banyak kaedah yang digunakan untuk menguji serakan data sama ada normal atau sebaliknya, Hair et al.[7] mencadangkan agar merujuk kepada nilai kepencongan dan kurtosis. Sekiranya kedua-duanya berada dalam julat -1 hingga +1, taburan data tersebut boleh dianggap normal. Bagi prestasi kewangan, nilai kepencongan dan kurtosis ialah -0.037 dan -0.777. Sementara itu, nilai kepencongan dan kurtosis bagi prestasi bukan kewangan pula ialah 0.330 dan -0.566. Melalui petunjuk tersebut, taburan data boleh dianggap normal kerana nilai kepencongan dan kurtosis bagi kedua-dua pemboleh ubah yang berada dalam julat yang ditetapkan.

d. kelinearan dan homokedastisiti:

Hubungan di antara pemboleh ubah yang digunakan hendaklah linear. Selain itu, kesamaan varian juga adalah perlu di mana skor berkelompok secara seragam dan sama rata di sekitar garis regresi. Berdasarkan plot taburan reja (*scatterplot*) yang ditunjukkan di antara pemboleh ubah prestasi kewangan dan bukan kewangan, wujud hubungan yang linear di antara kedua-duanya. Skor pemboleh ubah juga didapati berkelompok secara seragam dan sama rata di sekitar garisan regresi. Justeru, syarat kelinearan dan homokedastisiti (kesamaan varian) dapat dipenuhi.

5.3.2.2 Ujian Korelasi Pearson

Bagi sampel kajian ini (n = 415), kekuatan korelasi di antara prestasi bukan kewangan dan kewangan adalah sangat kuat (r = 0.956, p = 0.000) dan positif berdasarkan aras kekuatan nilai pekali korelasi yang dibincangkan oleh Chua[8]. Hal ini bermaksud, semakin tinggi

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[7] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 35.

[8] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 225.

prestasi kewangan usahawan kredit mikro, semakin baik prestasi bukan kewangan yang dicapai. Dalam erti kata lain, semakin tinggi hasil jualan yang diperoleh, semakin baik tahap kepuasan usahawan terhadap perkembangan perusahaan, sumbangan kepada masyarakat setempat, fleksibiliti untuk mengurus keluarga dan perusahaan dan sebagainya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Jadual 5.22. Hasil ujian Korelasi Pearson di Antara Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan

	Keterangan	Skor prestasi Bukan kewangan	Skor prestasi kewangan
Skor prestasi Bukan kewangan	Korelasi Pearson	1	0.956*
	Sig. (2-hujung)		0.000
Skor prestasi kewangan	Korelasi Pearson	0.956*	1
	Sig. (2-hujung)	0.000	

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
* Korelasi adalah signifikan pada aras 0.01 (2-hujung).

Selanjutnya, dapatan ini juga (r = aras kekuatan pekali korelasi) dapat menunjukkan sebesar mana pengaruh prestasi kewangan yang menyebabkan perubahan dalam kesan prestasi bukan kewangan dalam suatu perhubungan. Kaedah tersebut ditentukan dengan merujuk nilai varian (r^2). Memandangkan nilai $r = 0.956$, maka nilai r^2 ialah $0.956^2 = 0.914$. Ini bermakna, 91.4 peratus daripada tahap kepuasan dalam prestasi bukan kewangan usahawan kredit mikro adalah disebabkan oleh pencapaian dalam prestasi kewangan.

Walau bagaimana pun, dalam kajian ini, sebanyak 8.6 peratus faktor yang lain tidak dapat dikesan. Ini mungkin disebabkan oleh beberapa faktor lain yang tidak ditunjukkan dalam perhubungan tersebut. Di antaranya, meskipun usahawan mempunyai prestasi kewangan yang tinggi, mereka tetap tidak berpuas hati dengan prestasi bukan kewangan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

seperti perkembangan perusahaan disebabkan oleh keinginan yang tinggi untuk memiliki perusahaan yang lebih besar dan baik, selalu membandingkan tahap perusahaan yang dijalankan dengan orang lain, terdapat perancangan-perancangan yang masih belum dilaksanakan atau dicapai dan sebagainya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Prestasi Kewangan Dan Bukan Kewangan

Bagi mengenal pasti faktor dalaman dan luaran yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan kredit mikro di AIM, kajian ini menggunakan ujian regresi pelbagai. Selain daripada itu, ujian regresi pelbagai juga digunakan untuk menentukan faktor kritikal bagi kedua-dua jenis prestasi yang dikaji (kewangan dan bukan kewangan). Meskipun begitu, terdapat beberapa syarat yang perlu dipastikan bagi ujian jenis ini dan akan dibincangkan dalam bahagian seterusnya.

5.3.3.1 Syarat Ujian Regresi Pelbagai

Terdapat beberapa syarat yang perlu dipatuhi terhadap analisis regresi pelbagai seperti mana yang dicadangkan oleh Julie[9]. Ini termasuklah kenormalan (*normality*), kenormalan sebutan ralat (*normality of the error term*), kelinearan (*linearity*), kekonsistenan varians (*homoscedasticity*), multikolineariti (*multicollinearity*), autokorelasi (*autocorrelation*) dan juga data pencilan (*outiers*). Dalam hal ini, Robert[10] kemudiannya menambah dua lagi syarat ujian regresi pelbagai iaitu saiz sampel dan pengukuran pemboleh ubah. Setiap syarat-syarat tersebut akan dinilai satu persatu di seperti mana di bawah:

a. Kenormalan (*normality*).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[9] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 142-143.
[10] Robert Ho, *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis and Interpretation with SPSS* (New York: Taylor & Francis Group, 2006), 259.

Berdasarkan nilai min dan 5% *Trimmed mean* (merujuk kepada min yang akan diperoleh jika 5% daripada data pencilan atau nilai-nilai pada hujung taburan dibuang), pemboleh ubah prestasi kewangan dan bukan kewangan dianggap bertabur secara normal. Keputusan tersebut dibuat kerana tiada perbezaan yang ketara bagi di antara nilai min dan 5% *Trimmed mean* bagi kedua-dua pemboleh ubah. Secara terperinci, nilai min dan 5% *Trimmed mean* bagi prestasi bukan kewangan ialah 4.19 dan 4.18.

b. Kenormalan sebutan ralat, kelinearan dan kekonsistenan varians.

Seterusnya, bagi memastikan analisis regresi pelbagai memenuhi syarat-syarat berikut (kenormalan sebutan ralat, kelinearan dan kekonsistenan varians), petunjuk graf normal P-P Plot regresi (*regression normal plot*) dan plot taburan reja (*residual scatter plot*) yang boleh diperoleh daripada sub program *Linear Regression: Plots* dalam perisian SPSS.

Berdasarkan graf normal P-P plot (sila rujuk lampiran C), kesemua set data bagi prestasi kewangan dan bukan kewangan berada di atas atau menghampiri garis diagonal. Sementara itu, graf plot taburan reja pula menunjukkan data-data bertaburan secara kasar sehingga membentuk empat segi tepat. Kebanyakan skor pula tertumpu di tengahnya dan bertentangan dengan skala poin 0. Justeru, set data yang digunakan dalam kajian ini disimpulkan bertabur secara normal, linear dan mempunyai kesamaan varians.

c. Multikolineariti (*multicollinearity*):

Permasalahan ini boleh dikesan melalui nilai *Collinearity Statistics Tolerenace* dalam jadual *Coefficients*. Bagi model 1 yang menggunakan prestasi kewangan sebagai pemboleh ubah bersandar, tidak wujud masalah multikolineariti kerana nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)* berada dalam julat yang ditetapkan iaitu melebihi 0.10. dan kurang

daripada 10. Formula bagi mendapatkan *VIF* ialah 1/*tolerance*. Hal yang sama juga berlaku dalam model 2 yang menggunakan prestasi bukan kewangan sebagai pemboleh ubah bersandar.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.23. Nilai *Tolerance* dan *VIF* Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan

Pemboleh ubah	Kewangan		Bukan Kewangan	
	Tolerance	VIF	Tolerance	VIF
Ciri-ciri pemilik	0.810	1.235	0.810	1.235
Amalan nilai-nilai agama	0.864	1.158	0.860	1.163
Amalan pengurusan	0.702	1.425	0.702	1.425
Masyarakat sekitar	0.882	1.134	0.882	1.134
Sumber manusia	0.896	1.116	0.896	1.116
Pengalaman	0.784	1.276	0.784	1.276
Kerajaan	0.523	1.913	0.523	1.913
Keluarga	0.786	1.272	0.786	1.272
Pendidikan	0.841	1.189	0.841	1.189
Usia	0.672	1.488	0.672	1.488
Saiz perusahaan	0.966	1.035	0.966	1.035
Sumber modal	0.674	1.485	0.674	1.485
Penubuhan	0.947	1.056	0.947	1.056

Sumber: Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

d. Autokorelasi (*autocorrelation*):

Autokorelasi bermaksud terdapat hubungan antara ralat pada cerapan pertama dengan cerapan sebelumnya dalam sesesuatu model. Berdasarkan petunjuk Durbin-Watson, masalah ini tidak wujud sekiranya nilainya terletak di antara 1.5 sehingga 2.5. Permasalahan ini pada kebiasaannya berlaku kepada data siri masa (*time series data*) dan bukan data keratan rentas (*cross sectional data*). Dapatan menunjukkan nilai Durbin Watson bagi prestasi kewangan dan bukan kewangan ialah 1.655 dan 1.750. Memandangkan jenis data yang digunakan adalah data keratan rentas, dapatan seperti itu menunjukkan ketidakwujudan masalah autokorelasi.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

e. data pencilan (*outliers*):

Menurut Chua[11], nilai residual piawai (*standard residual*) yang terletak di dalam lingkungan ± 3.3 menunjukkan bahawa data kajian tidak mempunyai masalah nilai ekstrim (*outliers*). Bagi model 1 (pemboleh ubah bersandar = prestasi kewangan), nilai residual piawai minimum dan maksimum ialah – 2.825 dan 2.556. Sementara itu, nilai residual piawai minimum dan maksimum bagi model 2 pula (pemboleh ubah bersandar = prestasi bukan kewangan) ialah – 3.197 dan 2.616. Kesemua nilai yang diperoleh adalah terletak dalam julat ± 3.3 dan memenuhi syarat nilai ekstrim bagi ujian regresi pelbagai.

f. saiz sampel:

Berkenaan aspek ini, Chua[12] mencadangkan agar saiz sampel minimum adalah 15 subjek bagi setiap pemboleh ubah tidak bersandar yang digunakan manakala Robert[13] pula mencadangkan 20 subjek. Memandangkan kajian ini mempunyai 14 pemboleh ubah yang tidak bersandar, nilai minimum sampel yang diperlukan bagi analisis regresi pelbagai ialah menurut cadangan Chua ialah 210, manakala Robert pula adalah bersamaan 280. Justeru, syarat bagi saiz sampel adalah dipenuhi berdasarkan kedua-dua pandangan yang diberikan memandangkan kajian ini mempunyai 415 responden yang digunakan sebagai sampel kajian.

g. pengukuran pemboleh ubah:

Bagi Robert, pemboleh ubah yang digunakan dalam analisis regresi pelbagai adalah berbentuk selenjar (metrik) ataupun dikotomi (*dummy*) dan kajian ini juga dapat memenuhi syarat tersebut.

---

[11] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 5)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 57

[12] *Ibid.*

[13] Robert Ho, *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis and Interpretation with SPSS* (New York: Taylor & Francis Group, 2006), 259

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID

Berdasarkan analisis yang dijalankan, kajian mendapati bahawa kesemua syarat bagi ujian regresi pelbagai telah dipenuhi dan dapatan daripada ujian tersebut akan dibincangkan dalam bahagian berikutnya.

5.3.3.2 Ujian Regresi Pelbagai

Analisis bagi menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan ini melibatkan 13 pemboleh ubah tidak bersandar (peramal). Bagi mencapai objektif tersebut, ujian analisis regresi pelbagai telah dijalankan dan penilaian dapatan analisis adalah seperti berikut:

Jadual 5.24. Ringkasan Ujian Regresi Pelbagai

Keterangan	Model 1			Model 2		
	Beta	Nilai-*t*	Nilai-*p*	Beta	Nilai-*t*	Nilai-*p*
Ciri-ciri pemilik	0.020	0.658	0.511	0.012	0.459	0.647
Nilai-nilai agama	0.044	1.508	0.132	0.037	1.405	0.161
Amalan pengurusan	0.083	2.602	0.010**	0.105	3.602	0.000***
Masyarakat sekitar	- 0.007	- 0.259	0.796	- 0.005	- 0.204	0.838
Sumber manusia	0.000	0.002	0.998	0.072	2.766	0.006***
Pengalaman	0.076	2.517	0.012**	0.170	6.157	0.000***
Kerajaan	0.266	7.161	0.000***	0.232	6.867	0.000***
Keluarga	0.107	3.535	0.000***	0.267	9.674	0.000***
Pendidikan	0.078	2.649	0.008***	0.051	1.905	0.058*
Usia	0.279	8.521	0.000***	0.173	5.810	0.000***
Saiz perusahaan	- 0.002	- 0.057	0.954	- 0.036	-1.443	0.150
Sumber modal	0.351	10.732	0.000***	0.338	11.322	0.000***
Penubuhan	0.048	1.737	0.083*	0.030	1.187	0.236
R		0.843			0.872	
R^2		0.710			0.760	
R^2 terlaras		0.701			0.752	
Statistik *F*		75.631***			97.552***	

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.
Nota:
Model 1 = prestasi kewangan (pemboleh ubah bersandar)
Model 2 = prestasi bukan kewangan (pemboleh ubah bersandar)
Signifikan pada: * p< 0.1, ** p < 0.05 dan ***p < 0.01; n = 415

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

5.3.3.2.1 Penilaian Keseluruhan Model

Merujuk kepada dapatan ujian regresi pelbagai yang ditunjukkan dalam jadual di atas, terdapat nilai R, R^2 dan juga $\bar{R}^2$. Nilai R menunjukkan hubungan antara pemboleh ubah peramal dengan kriterion. Dalam model 1, hubungan di antara pemboleh ubah peramal dengan prestasi kewangan adalah kuat (0.843) seperti mana yang dihuraikan oleh Chua[14]. Model 2 juga turut mempunyai perhubungan yang kuat (0.872) di antara pemboleh ubah peramal dengan kriterion.

Selanjutnya, R^2 pula merupakan pekali yang mengukur tentang kekuatan padanan regresi yang dianggarkan daripada sampel kajian atau mengukur kekuatan antara hubungan linear iaitu melihat perubahan dalam pemboleh ubah kriterion. Namun begitu, kajian ini tidak menggunakan nilai tersebut untuk menilai perubahan dalam pemboleh ubah bersandar. Hal ini adalah disebabkan oleh penggunaan pemboleh ubah peramal yang melebihi daripada dua iaitu 13. Jadi, penggunaan pekali penentu terselaras ($\bar{R}^2$) adalah lebih tepat kerana ia berperanan untuk mengimbangi R^2 yang tidak mengambil kira kehilangan darjah kebebasan (*df*) apabila semakin banyak bilangan parameter akibat daripada pertambahan bilangan pemboleh ubah bebas yang dianggar.

Justeru, nilai $\bar{R}^2 = 0.701$ dalam model 1 menunjukkan bahawa kombinasi linear bagi kesemua pemboleh ubah peramal yang digunakan dapat menyumbang sebanyak 70.1 peratus varian terhadap pemboleh ubah prestasi kewangan. Bagi model 2 dan pula ($\bar{R}^2 = 0.752$), kombinasi tersebut menyumbang sebanyak 75.2 peratus varian terhadap pemboleh

[14] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke-2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 225.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
ubah prestasi bukan kewangan. Sementara itu, ujian *F* pula adalah signifikan bagi model 1 dan 2 pada aras keertian 1 peratus.

5.3.3.2.2 Penilaian Terhadap Faktor-faktor yang Mempengaruhi Prestasi

Selanjutnya, faktor-faktor yang mempengaruhi kedua-dua jenis prestasi (kewangan dan bukan kewangan) akan dinilai dalam bahagian ini. Penilaian tersebut dilakukan secara perbandingan berdasarkan set data bagi responden yang bersuami, ibu tunggal dan keseluruhan dengan merujuk kepada petunjuk ujian-*t* seperti mana di bawah:

a. Ciri-ciri pemilik

Merujuk kepada dapatan di atas, pemboleh ubah ciri-ciri pemilik didapati mempunyai nilai pekali yang tidak signifikan bagi mengaitkan wujudnya hubungan pemboleh ubah tersebut ke atas prestasi kewangan dan bukan kewangan. Dapatan ini jelas membuktikan bahawa prestasi (kewangan dan bukan kewangan) usahawan kredit mikro tidak bergantung pada ciri-ciri pemilik. Oleh itu, ciri-ciri pemilik bukanlah pemboleh ubah yang dapat mempengaruhi prestasi sama ada yang berbentuk kewangan atau bukan.

Dapatan seperti itu adalah bertentangan dengan kebanyakan kajian yang lain termasuklah Kotey dan Meredith,[15] Hakinson,[16] Rahman,[17] Frese, Brantjes dan Hoorn,[18] McClelland,[19] Othman Aman dan Md. Nor,[20] Moha Asri,[21] Benzing, Chu dan Kara,[22] Rose,

[15] Kotey, B. dan Meredith, G.G., "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.
[16] Hakinson, A., "The Key Factors in the Profiles of Small Firm Owner-Manager That Influence Business Performance: The South Coast Small Firms Survey, 1977- 2000," *Industrial and Commercial Training* 32, no. 3 (2000), 94-98.
[17] Rahman, Shams- Ur., "Total Management Practice and Business Outcome: Evidence from Small and Medium Enterprises in Western Australia," *Total Quality Management* 12, no. 2 (2001), 201- 210.
[18] Frese, M., Brantjes, A. dan Hoorn, R., "Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment," *Journal of Development Entrepreneurship* 7, no. 3 (2002), 259- 282.
[19] McClelland, D. C., "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219- 233.
[20] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44- 64.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Kumar dan Yen,[23] Sebora, Lee dan Sukasame.[24] Meskipun begitu, ianya dilihat bersamaan dengan hasil kajian Nor Aini dan Mohd. Ali[25] meskipun dapatan seperti itu adalah sedikit dan terpencil. Hal ini kerana ciri-ciri keusahawanan perlu ada bagi setiap usahawan yang ingin berjaya dalam bidang perusahaan yang diceburi.

b. Amalan nilai-nilai agama

Berdasarkan dapatan analisis regresi pelbagai, pemboleh ubah amalan nilai-nilai agama didapati mempunyai nilai pekali yang tidak signifikan dalam kedua-dua model. Dapatan ini jelas menunjukkan bahawa prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan kredit mikro tidak bergantung pada pemboleh ubah ini. Oleh itu, amalan nilai-nilai agama bukanlah faktor yang mempengaruhi prestasi. Oleh itu, dapatan kajian ini bersamaan dengan Rohaizat dan Suzilawati[26] dan bertentangan dengan Zafir dan Fazilah[27].

c. Amalan pengurusan

Hasil ujian regresi pelbagai menunjukkan bahawa nilai pekali bagi pemboleh ubah amalan pengurusan adalah positif dan signifikan dalam model 1 (t = 2.602, $p < 0.05$) dan 2 (t = 3.602, $p < 0.01$). Hal ini menunjukkan bahawa prestasi perusahaan adalah bergantung pada amalan pengurusan yang diamalkan seperti dalam aspek kewangan dan pemasaran. Semakin cekap sistem pengurusan yang diamalkan, semakin baik prestasi yang dicapai. Dapatan ini adalah bersamaan dengan kebayakan kajian yang ada termasuklah Zinger,

---

[21] Moha Asri, *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan* (Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997), 120- 130.
[22] Benzing, C., Chu, H. M. dan Kara, O., "Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors and Problems," *Journal of Small Business Management* 47, no. 1 (2009), 58-91.
[23] Rose, R. C., Kumar, N. dan Yen, L. L., "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3 (2006).
[24] Sebora, T. C., Lee, S. M. dan Sukasame, N.,"Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303- 316.
[25] Nor Aini Idris dan Mohd. Ali Mohd. Noor, "Usahawan Industri Makanan Halal: Satu Analisis Persepsi dan Sikap" (makalah, Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan di Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 15 Oktober 2008), 1-14.
[26] Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.
[27] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116-25.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

LeBrasseur dan Zanibbi,[28] Orser, Hogart-Scott dan Riding,[29] Kotey dan Meredith,[30] Acar,[31] Moha Asri,[32] Yusuf,[33] dan Keh, Nguyen dan Ng[34].

d. Budaya masyarakat sekitar

Merujuk kepada pemboleh ubah budaya masyarakat sekitar, dapatan menunjukkan nilai pekali yang tidak signifikan terhadap prestasi kewangan dan bukan kewangan. Dapatan ini juga menunjukkan bahawa budaya masyarakat sekitar tidak dapat dikaitkan dengan kedua-dua jenis prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Selain daripada itu, prestasi usahawan kredit mikro yang berjaya juga tidak bergantung pada pemboleh ubah ini.

Meskipun bertentangan dengan kebanyakan kajian seperti Zhang dan Si,[35] Ahlstrom dan Bruton,[36] Kirby dan Fan[37], Zhang dan Yang[38], Fielden dan Dave[39] dan Lavent, Masurel dan Nijkamp[40], dapatan ini didapati sama dengan Fatimah Salwa, Mohamad Azahari dan Joni Tamkin[41]. Kajian tersebut dijalankan terhadap responden yang telah menjalankan perusahaan masing-masing sekurang-kurangnya 10 tahun.

---

[28] J. T. Zinger, R. LeBrasseur dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[29] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.
[30] B. Kotey, dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc", *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37- 64.
[31] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[32] Moha Asri (1997), *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, h. 120-30.
[33] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[34] H. T. Keh, T. T. M. Nguyen dan H. P. Ng, "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs," *Journal of Business Venturing* 22, no. 4 (2007) 592-611.
[35] Zhang, Y. dan Si, C., "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.
[36] Ahlstrom, D. dan Bruton, G., "An Institutional Perspective on the Role of Culture in Shaping Strategic Actions by Technology Focused Entrepreneurial Firms in China," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 53-70.
[37] Kirby, D. dan Fan, Y., "Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration," *Journal of Enterprising Culture* 3, no. 3 (1995), 245-260.
[38] Zhang, Y. dan Yang, J., "New Venture Creation: Evidence from an Investigation into Chinese Entrepreneurship," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13, no. 2 (2006), 161-173.
[39] S. L. Fielden dan A. Dawe, "Entrepreneurship and Social Inclusion," *Women in Management Review* 19, (2004), 139-42.
[40] T. B. Levent, E. Masurel dan P. Nijkamp, "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life," *International Journal Social Economics* 30, no. 11 (2003), 1131- 61.
[41] Fatimah Salwa, Mohamad Azahari dan Joni Tamkin, "An Empirical Evidence From Malaysia: What Makes the Muslim Entrepreneurs Succeed?," *International Journal of Economics and Finance* 5, no. 7 (2013), 1-11.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

e. Sumber manusia

Nilai pekali bagi pemboleh ubah sumber manusia bagi model 1 didapati tidak signifikan bagi mengaitkan pemboleh ubah tersebut dengan prestasi. Hal ini menunjukkan bahawa prestasi kewangan tidak bergantung pada pemboleh ubah ini. Bagi model 2, pemboleh ubah ini didapati mempunyai nilai pekali yang positif dan signifikan ($t = 2.766$, $p < 0.01$).

Ini menunjukkan bahawa prestasi bukan kewangan usahawan kredit mikro bergantung pada pemboleh ubah ini. Semakin tinggi kualiti sumber manusia yang dimiliki, semakin baik tahap perkembangan perusahaan yang diperoleh. Meskipun begitu, pemboleh ubah ini disimpulkan tidak mempunyai pengaruh terhadap prestasi secara keseluruhan. Dapatan ini adalah bertentangan dengan dapatan kebanyakan kajian termasuklah Collins,[42] Collins,[43] Chew dan Basu,[44] serta Khandekar dan Sharma[45].

f. Pengalaman lepas

Hasil ujian regresi pelbagai juga menunjukkan pengaruh pengalaman lepas yang dimiliki oleh usahawan kredit mikro terhadap kedua-dua jenis prestasi, kewangan (model 1) dan bukan kewangan (model 2). Model 1 ($t = 2.517$, $p < 0.05$) dan model 2 ($t = 6.157$, $p < 0.01$) menunjukkan nilai pekali yang positif dan signifikan. Berdasarkan dapatan tersebut, kajian menyimpulkan bahawa pengalaman lepas memberi pengaruh kepada prestasi (kewangan dan bukan kewangan) usahawan kredit mikro.

---

[42] J. Collins, "Chinese Entrepreneurs – The Chinese Diaspora in Australia," *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 8, no. 1/2 (2002), 113- 33.
[43] A. B. Collins, "Human Resources: A Hidden Advantage?," *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 19, no. 1 (2007), 78-84.
[44] K. H. Chew dan S. Basu, "The Effects of Culture and HRM Practices on Firm Performance: Empirical Evidence From Singapore," *International Journal of Manpower* 26, no. 6 (2005), 560-81.
[45] A. Khandekar dan A. Sharma, "Managing Human Resource Capabilities for Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Analysis from Indian Global Organizations," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 628- 39.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Dalam erti kata lain, semakin lama tempoh pengalaman yang dimiliki oleh usahawan sebelum menjalankan perusahaan kini, semakin baik prestasi kewangan dan bukan kewangan yang diperoleh. Ini adalah bersamaan dengan hasil dapatan adalah bersamaan dengan Syed Wajahat Hussain Naqvi,[46] Muhammad Amjad Saleem,[47] Harada,[48] Raduan, Kumar dan Lim,[49] Coulter,[50] Alowaihan[51] dan Nor Ghani et al.[52].

g. Penglibatan kerajaan

Berdasarkan ujian analisis regresi pelbagai, pengaruh pemboleh ubah penglibatan kerajaan kepada prestasi usahawan kredit mikro dapat dilihat berdasarkan model 1 dan 2. Dalam model 1, kajian mendapati nilai pekali pemboleh ubah ini (t = 7.161, $p < 0.01$) adalah positif dan signifikan. Dapatan tersebut adalah sama dengan dapatan yang ditunjukkan dalam model 2 bagi kesemua set data iaitu positif dan signifikan (t = 6.867, $p < 0.01$). Penemuan ini secara empirik membuktikan bahawa penglibatan pihak kerajaan dalam pembangunan perusahaan yang dijalankan oleh usahawan kredit mikro mempunyai pengaruh positif yang signifikan ke atas prestasi kewangan dan bukan kewangan sektor berkenaan.

Bentuk penglibatan kerajaan yang dinikmati oleh usahawan kredit mikro termasuklah kemudahan, bantuan dan sokongan yang disediakan. Justeru, hasil kajian ini juga membuktikan bahawa semakin banyak kemudahan, bantuan dan sokongan kerajaan

[46] Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.
[47] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 9.
[48] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.
[49] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[50] M. Coulter, *Entrepreneurship in Action* (New Jersey: Prentice Hall, 2003), 209
[51] A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, no. 4 (2004), 69-82.
[52] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

yang dimanfaatkan oleh usahawan kredit mikro, semakin baik prestasi kewangan dan bukan kewangan yang dapat dicapai. Penemuan ini adalah menyamai Yusuf,[53] Othman Aman dan Md. Nor,[54] Sarder, Ghosh dan Rose,[55] Eshima,[56] Christ dan Green[57] dan Radiah, Mohd Rosli dan Ab. Azid[58] dan bertentangan Raduan, Kumar dan Lim,[59] Mambula,[60] Zafir dan Fazilah[61] dan Sebora, Lee dan Sukasame[62].

h. Penglibatan keluarga

Dapatan mengenai pengaruh pemboleh ubah penglibatan keluarga ke atas prestasi dapat dilihat dalam jadual di atas. Dalam model 1, kajian mendapati nilai pekali pemboleh ubah ini adalah positif dan signifikan (t = 3.535, $p < 0.01$). Sementara itu, model 2 juga menunjukkan dapatan yang serupa (t = 9.674, $p < 0.01$) bagi mengaitkan pemboleh ubah ini dengan prestasi bukan kewangan.

Berdasarkan nilai pekali bagi kedua-dua model, dapatan empirikal tersebut membuktikan bahawa pemboleh ubah penglibatan keluarga mempengaruhi prestasi usahawan kredit mikro. Selain daripada itu, prestasi mereka juga didapati bergantung pada kepada jumlah ahli keluarga yang terlibat dalam perusahaan yang dijalankan. Dalam erti

---

[53] Yusuf, A., "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[54] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44 64.
[55] Sarder, J. H., Ghosh, D. dan Rose, P., "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.
[56] Eshima Yoshihiro, "Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan," *Journal of Small Business Management* 41, no. 1 (2003), 85-93.
[57] Christ, K. dan Green, R., "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.
[58] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-162.
[59] Raduan, C. R., Kumar, N. dan Lim, L. Y., "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[60] Mambula, C. J., "Relating External Support, Business Growth & Creating Strategied for Survival: A Comparative Case Study Analyses of Manufacturing Firms and Entrepreneurs," *Small Business Economics* 22, (2004), 83-109.
[61] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116- 125.
[62] Sebora, T. C., Lee, S. M. dan Sukasame, N.,"Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-316.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

kata yang lain, semakin ramai ahli keluarga yang terlibat dalam perusahaan, semakin baik prestasi (kewangan dan bukan kewangan) yang dicapai oleh usahawan kredit mikro. Meskipun hasil kajian ini bertentangan dengan kajian Raduan, Kumar dan Lim[63] yang memperoleh nilai negatif apabila mengaitkan pemboleh ubah penglibatan keluarga dengan prestasi, ia adalah bersamaan dengan Rose, Kumar dan Yen,[64] Brindley[65] dan Swunney dan Runyan[66].

i. Tahap pendidikan

Dapatan juga menunjukkan bahawa nilai pekali bagi tahap pendidikan bagi adalah positif dan signifikan bagi model 1 ($t = 2.649p < 0.01$) dan model 2 ($t = 1.905p < 0.1$). Justeru, tahap pendidikan mempunyai pengaruh terhadap prestasi usahawan. Ini bermaksud, perusahaan yang dijalankan oleh usahawan yang mempunyai tahap pendidikan yang tinggi adalah lebih baik berbanding mereka yang berpendidikan rendah. Ini adalah berlawanan dengan dapatan Swinney et al.[67] dan Nor Ghani et al.[68], tetapi bersamaan dengan Lee,[69] Fairlie Dan Robb,[70] Rhodes dan Butle,[71] Mengistae[72], Moha Asri[73] dan Fairlie Dan Robb[74].

---

[63] Raduan, C. R., Kumar, N. dan Lim, L. Y., "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[64] Rose, R. C., Kumar, N. dan Yen, L. L., "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3. (2006).
[65] Brindley, C., "Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential: Women and Risk," *Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11, no. 2 (2005) 144-161.
[66] Swunney, J. dan Runyan, R., "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).
[67] Swinney, J. L., Runyan, R. C. dan Huddleston, P., "Differences in Reported Firm Performance by Gender: Does Industry Matter?," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11, no. 2 (2006), 99–115.
[68] Nor Ghani, M. N., Abdul Razak, D. dan Mohd Ali, M. N., "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.
[69] J. Lee, "The Effects of Family Ownership and Management on Firm Performance," *SAM Advanced Management Journal* 69, no. 4 (2004), 46-53.
[70] R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.
[71] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no. 1 (2004), 55-71.
[72] Mengistae, T., "Competition and Entrepreneurs' Human Capital in Small Business Longevity and Growth," *Journal of Development Studies* 42, no. 5 (2006), 812-836.
[73] Moha Asri Abdullah, "The Accessibility of the Government-Sponsored Programs for Small and Medium-Sized Enterprises in Penang Cities," *Cities* 16, no. 2 (1999), 83-92.
[74] R. W. Fairlie, dan A. Robb, "Families, Human Capital and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review* 60, no. 2 (2007), 225- 245.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

j. Usia perusahaan

Hasil ujian regresi pelbagai menunjukkan bahawa nilai pekali bagi pemboleh ubah usia perusahaan bagi kedua-dua model adalah positif dan signifikan. Hal tersebut dapat dilihat dalam model 1 iaitu (t = 8.521, $p < 0.01$) dan model 2 (t = 5.810, $p < 0.01$). Berdasarkan penemuan tersebut, kajian mendapati pemboleh ubah usia perusahaan mempengaruhi prestasi (kewangan dan bukan kewangan) usahawan kredit mikro. Selain daripada itu, prestasi usahawan kredit mikro juga bergantung pada usia perusahaan yang dijalankan. Ini bermakna, semakin panjang tempoh perusahaan yang dijalankan, semakin baik prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan kredit mikro. Rumusan tersebut adalah bertentangan dengan Wijewardena dan Tibbits[75] kerana dapatan yang diperoleh mengaitkan usia dan prestasi secara negatif dan bersamaan dengan Wood[76] dan Shanmugam dan Bhaduri[77] yang mendapati yang sebaliknya.

k. Saiz perusahaan

Dapatan analisis regresi menunjukkan bahawa pemboleh ubah saiz perusahaan mempunyai nilai pekali yang tidak signifikan bagi mengaitkan hubungan pemboleh ubah tersebut dengan kedua-dua aspek prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Keadaan ini membuktikan bahawa prestasi usahawan kredit mikro tidak bergantung pada pemboleh ubah tersebut. Oleh yang demikian, saiz perusahaan bukanlah pemboleh ubah yang dapat mempengaruhi prestasi. Dapatan tersebut adalah bersamaan dengan Hardwick dan Adams,[78] Hergert,[79]Jacobson[80] dan Schwalbach[81] dan bertentangan dengan dapatan

[75] Wijewardena, H., Nanayakkara, G. dan De Zoysa, A., "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-161.
[76] Wood, E. M., "The Internal Predictors of Business Performance in small Firms: A Logistic Regression Analysis," *Journal of Small Business and Enterprises Development* 13, no. 23 (2006), 441-453.
[77] Shanmugam, K. R. dan Bhaduri, S. N., "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-613.
[78] Hardwick, P. dan Adams, M., "Firm Size and Growth in the United Kingdom life Insurance Industry," *Journal of Risk and Insurance* 69, no. 4 (2002), 577-591.
[79] M. Hergert, "Market Share and Profitability:Is Bigger Really Batter?" *Business Economics* 19, (1984), 45-8.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Greve[82] yang menunjukkan hubungan positif dan Jain[83] yang membuktikan hubungan negatif di antara kedua pemboleh ubah.

m. Penubuhan perusahaan

Merujuk kepada pemboleh ubah penubuhan perusahaan dalam model 1, nilai pekalinya didapati positif dan signifikan (t = 1.737, p < 0.1). Sementara itu, nilai pekali bagi pemboleh ubah ini didapati tidak signifikan terhadap prestasi bukan kewangan. Secara keseluruhan, pemboleh ubah ini didapati tidak menyumbang kepada perubahan prestasi. Ini bermakna, tidak terdapat perbezaan dari sudut pencapaian prestasi bukan kewangan bagi perusahaan yang ditubuhkan melalui perwarisan atau sebaliknya Dapatan ini adalah bertentangan dengan Begley dan Boyd[84] dan Fairlie Dan Robb[85] yang menyatakan hal yang sebaliknya.

n. Pembiayaan kredit mikro

Bagi menentukan sama ada pemboleh ubah pembiayaan kredit mikro memberi pengaruh kepada prestasi usahawan, ujian regresi pelbagai telah dijalankan. Melalui ujian ini, dapatan menunjukkan bahawa nilai pekali dalam model 1 adalah positif dan signifikan (t = 10.732, p < 0.01) dan model 2 (t = 11.322, p < 0.01).

---

[80] R. Jacobson, "Distinguishing Among Competing Theories of the Market Share Effect," *Journal of Marketing* 52, (1988), 68-80.
[81] J. Schwalbach, "Profitability and Market Share: A Reflection on the Functional Relationship," *StrategicManagement Journal* 12, (1991), 299-306.
[82] Greve, H. R., "Positional Rigidity: Low Performance and Resources Acquisition in Large and Small Firms," *Strategic Management Journal* 32 (2010), 103-114.
[83] Jain, A. K., "Impact of Organizational Siza & Alliance Formations on Perceived Organizational Performnce," *The Indian Journal of Industrial Relations* 47, no. 3 (2012), 559-574.
[84] T. M. Begley and D. P. Boyd, "Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms," *Journal of Small Business Management,* (1986), 15.
[85] R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Daripada dapatan itu, dapat disimpulkan bahawa pemboleh ubah pembiayaan kredit mikro memberi pengaruh kepada prestasi (kewangan dan bukan kewangan) usahawan yang terlibat. Ini bermakna, prestasi usahawan kredit mikro bergantung pada pembiayaan kredit mikro yang diterima. Semakin banyak jumlah pembiayaan yang diterima, semakin baik prestasi yang dicapai oleh mereka. Dapatan ini dilihat selari dengan hasil kajian Norma,[86] Hietalahti dan Linden[87] dan Copestake et al.[88].

Berdasarkan dapatan tersebut, kajian ini menyimpulkan bahawa terdapat 7 pemboleh ubah yang didapati mempunyai pengaruh terhadap prestasi usahawan kredit mikro secara keseluruhan. Ini termasuklah amalan pengurusan, pengalaman lepas, penglibatan kerajaan, tahap pendidikan, penglibatan keluarga, usia perusahaan dan pembiayaan kredit mikro sebagai sumber modal.

Selanjutnya, bagi menentukan faktor dalaman atau luaran yang mempunyai pengaruh terhadap prestasi usahawan kredit mikro, nilai Beta (β) bagi pekali terpiawai (*standardized coefficients*) hasil daripada ujian regresi pelbagai digunakan sebagai petunjuk. Nilai tersebut menunjukkan nilai sisihan piawai terhadap pemboleh ubah bersandar yang akan berubah sekiranya perubahan satu unit sisihan piawai berlaku terhadap pemboleh ubah peramal.

'Terpiawai' bermakna nilai-nilai bagi setiap pemboleh ubah yang diukur dengan ukuran yang berbeza-beza telah ditukar ke dalam skala yang sama. Hal ini membolehkan

[86] Norma Md Saad, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-264.
[87] Hietalahti, J. dan Linden, M., Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of Small Enterprise Foundation, South Africa," *Progress in Development Studies* 6, no. 3 (2006), 201-210.
[88] Copestake, J., Bhalotra, S. dan Johnson, S., "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study," *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (2001), 81-100.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

perbandingan dilakukan di antara pemboleh ubah. Justeru, nilai tersebut digunakan bagi menentukan pemboleh ubah mana yang menjadi penyumbang terbesar terhadap pemboleh ubah kriterion. Nilai Beta tertinggi merupakan penyumbang terkuat ke atas pemboleh ubah kriterion, dengan andaian pemboleh ubah yang lain adalah tetap.[89]

Secara umumnya, faktor dalaman merujuk kepada perkara yang boleh dikawal oleh usahawan manakala faktor luaran pula berada di luar kawalannya. Faktor-faktor tersebut adalah penting dan memberi impak yang besar kepada usahawan. Sebelum itu, kesemua pemboleh ubah peramal dikelaskan ke dalam kategori faktor dalaman dan luaran seperti mana yang ditetapkan oleh Norita et al.[90]

Berdasarkan 13 pemboleh ubah peramal yang digunakan, hanya 3 faktor sahaja merupakan faktor luaran iaitu budaya masyarakat sekitar, pembiayaan kredit mikro dan juga penglibatan kerajaan. Selainnya dikategorikan sebagai faktor dalaman seperti ciri-ciri pemilik, amalan pengurusan, pengalaman, penglibatan keluarga, sumber manusia, nilai-nilai agama, pendidikan serta saiz, jenis, usia dan penubuhan perusahaan. Bagi memudahkan perbincangan, faktor dalaman dan luaran yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan akan dibincangkan secara berasingan.

Dalam model 1, faktor dalaman dan luaran dibuktikan secara empirikal mempengaruhi prestasi kewangan. Faktor luaran yang menyumbang kepada prestasi kewangan termasuklah sumber modal (0.351) dan penglibatan pihak kerajaan (0.266). Manakala faktor dalaman ialah usia perusahaan (0.279), penglibatan keluarga (0.107),

[89] Julie Pallant, *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*, (Australia: Allen & Unwind, 2005), 146.
[90] Norita Deraman et al., *Keusahawanan: Teori dan Praktis* (Malaysia: McGraw Hill, 2007), 2-3.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

amalan pengurusan (0.083), pendidikan (0.078), pengalaman (0.076) dan penubuhan (0.048). Berdasarkan nilai Beta (β) bagi pekali terpiawai tertinggi, faktor luar yang paling mempengaruhi prestasi kewangan adalah sumber modal manakala faktor dalaman disumbangkan oleh usia perusahaan.

Manakala model 2, faktor luaran yang mempunyai pengaruh terhadap prestasi bukan kewangan termasuklah sumber modal (0.338) dan penglibatan pihak kerajaan (0.232). Sementara itu, faktor dalaman pula adalah penglibatan keluarga (0.267), usia perusahaan (0.173), pengalaman (0.170), amalan pengurusan (0.105), sumber manusia (0.072) dan pendidikan (0.051). Dengan merujuk kepada Beta (β) bagi pekali terpiawai, faktor luaran yang paling mempengaruhi prestasi bukan kewangan adalah sumber modal manakala faktor dalaman pula ialah penglibatan keluarga.

Berdasarkan dapatan tersebut, dapatlah disimpulkan bahawa faktor dalaman dan luaran memainkan peranan yang penting terhadap kejayaan usahawan. Bagi prestasi kewangan dan bukan kewangan, faktor sumber modal menjadi faktor paling kritikal yang menyumbang kepada kejayaan. Manakala faktor dalaman pula disumbangkan oleh usia perusahaan bagi prestasi kewangan dan penglibatan keluarga bagi prestasi bukan kewangan.

5.3.4 Perbandingan di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal

Bagi membandingkan prestasi kewangan dan bukan kewangan di antara responden yang bersuami dan ibu tunggal, analisis ujian-*t* untuk dua kumpulan sampel yang tidak bersandar (*independent-sample t-test*) telah digunakan dalam kajian ini. Meskipun begitu, terdapat

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

beberapa syarat yang perlu dipenuhi bagi ujian tersebut dan akan dibincangkan dalam bahagian berikutnya.

5.3.4.1 Syarat ujian-*t*

Sebelum pengiraan ujian-*t* dilakukan, terdapat beberapa syarat yang perlu dipatuhi seperti mana yang ditekankan oleh Chua[91]:

a. Data adalah dalam skala selang atau nisbah:
set data bagi prestasi kewangan adalah berskala nisbah manakala prestasi bukan kewangan pula dalam bentuk skala selang setelah melalui proses transformasi data.

b. Data adalah dipilih secara rawak daripada populasi:
kesemua set data diperoleh adalah dipilih secara rawak daripada populasi kajian.

c. Data bertabur secara normal dan kenormalan disemak untuk kedua-dua kumpulan secara berasingan:

Bagi menguji kenormalan data bagi setiap kumpulan, nilai kepencongan dan kurtosis digunakan seperti mana yang disarankan oleh Hair et al. [92] Menurut mereka, sekiranya kedua-dua nilai tersebut berada dalam julat -1 hingga +1, maka taburan data tersebut boleh dianggap normal. Bagi responden yang bersuami, nilai kepencongan dan kurtosis bagi prestasi kewangan (-0.317 dan -0.600) dan bukan kewangan (-0.016 dan -0.548) didapati berada dalam julat yang ditetapkan. Begitu juga halnya dengan usahawan ibu tunggal yang mempunyai nilai kepencongan dan kurtosis seperti yang disarankan bagi prestasi kewangan

[91] Chua Yan Piaw, *Kaedah Penyelidikan (Buku 2)*, ed. ke- 2 (Malaysia: McGraw Hill, 2011), 177.
[92] Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. dan Black, W. C., *Multivariate Data Analysis* (London: Prentice-Hall International, 1998), 35.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

(0.228 dan -0.673) dan bukan kewangan (0.669 dan -0.099). Justeru, data yang digunakan boleh dikatakan sebagai bertabur secara normal.

Sementara itu, kenormalan data bagi usahawan yang bersuami dan ibu tunggal pula dinilai berdasarkan nilai min dan pembiayaan 5% *Trimmed mean* (merujuk kepada min yang akan diperoleh jika 5% daripada data pencilan atau nilai-nilai pada hujung taburan dibuang) seperti yang dicadangkan oleh Yoon dan Chwee[93]. Dapatan menunjukkan bahawa tiada perbezaan ketara di antara nilai min dengan 5% *Trimmed mean* bagi kesemua aspek pembiayaan seperti yang ditunjukkan dalam jadual di bawah.

Berdasarkan hasil tersebut, kesemua data yang hendak digunakan didapati bertabur secara normal. Justeru, kesemua set data tersebut sesuai digunakan untuk analisis ujian-*t* setelah memenuhi ketiga-tiga syarat yang ditetapkan.

Jadual 5.25. Ringkasan nilai min dan 5% *Trimmed Min* bagi usahawan yang bersuami dan ibu tunggal

	Bersuami		Ibu tunggal	
	Min	5% *Trimmed mean*	Min	5% *Trimmed mean*
Jumlah pembiayaan yang diberikan	3.71	3.69	4.19	4.23
Cara pembayaran balik pembiayaan	4.09	4.10	3.86	3.88
Tempoh bayaran balik pembiayaan	4.16	4.12	3.82	3.83
Kos atau faedah ke atas pembiayaan	4.02	4.03	3.81	3.81
Tempoh kelulusan pembiayaan	3.95	3.95	3.98	4.01
Peraturan/ syarat yang dikenakan	4.03	4.06	3.80	3.81
Penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM	3.48	3.48	3.68	3.70
Program pembangunan diri	3.26	3.23	3.72	3.75
Kerjasama kakitangan AIM	3.72	3.74	3.87	3.90
Pengawasan / penilaian projek	3.97	4.02	3.93	3.96
Latihan atau kursus yang diberikan	3.64	3.65	3.73	3.72
Pendedahan kepada asas keusahawanan	3.78	3.79	3.77	3.79
Khidmat bimbingan dan nasihat	3.98	3.98	3.85	3.85
Keseluruhan program kredit mikro AIM	4.03	4.07	3.73	3.74

[93] Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K., *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)* (Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008), 1.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

5.3.4.2 Perbandingan prestasi

Bagi memudahkan perbincangan, perbandingan di antara prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan yang bersuami dan ibu tunggal diasingkan kepada dua bahagian seperti berikut:

5.3.4.2.1 Prestasi kewangan

Jadual 5.26 menunjukkan hasil ujian-*t* untuk dua kumpulan sampel yang tidak bersandar terhadap prestasi kewangan. Dapatan daripada analisis yang dibuat menunjukkan bahawa keputusan kajian adalah signifikan ($t = 3.65$, $df = 413$, $p < 0.05$) iaitu terdapat perbezaan di antara prestasi kewangan bagi usahawan yang bersuami dan ibu tunggal. Berdasarkan perbezaan nilai min yang diperoleh (18274.37), kajian menyimpulkan bahawa prestasi usahawan yang bersuami adalah lebih baik daripada ibu tunggal.

Jadual 5.26. Hasil Ujian-*t* untuk Dua Kumpulan Sampel yang Tidak Bersandar Terhadap Prestasi Kewangan

Ujian untuk kesamaan min						
t	df.	Sig. (2 hujung)	Perbezaan min	Perbezaan ralat piawai	Perbezaan selang keyakinan 95%	
					Atas	Bawah
3.65	413	0.000	18274.37	5002.04	8441.739	28107.008
3.66	412.15	0.000	18274.37	4997.837	8449.941	28098.806

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.3.4.2.2 Prestasi bukan kewangan

Jadual 5.27 menunjukkan nilai min (M) dan sisihan piawai (SP) bagi responden yang bersuami (M = 4.2931, SP = 0.41238) dan ibu tunggal (M = 4.0860, SP = 0.35634). Sementara itu, jadual 5.31 pula menunjukkan hasil analisis ujian-*t* yang dijalankan terhadap usahawan yang bersuami dan juga ibu tunggal terhadap prestasi kewangan. Keputusan kajian adalah signifikan ($t = 5.467$, $df = 413$, $p < 0.05$).

Ini bermakna, terdapat perbezaan di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal dalam prestasi bukan kewangan. Nilai perbezaan min 0.20704 (4.2931 – 4.0860) menunjukkan bahawa usahawan kredit mikro yang bersuami mempunyai prestasi bukan kewangan yang lebih baik berbanding ibu tunggal. Selanjutnya, kajian ini juga membuat analisis perbandingan di antara dua kumpulan yang dikaji terhadap keseluruhan item yang digunakan bagi mengukur prestasi bukan kewangan.

Jadual 5.27. Statistik Kumpulan: Responden bersuami dan ibu tunggal

Status	N	Min	Sisihan piawai	Min ralat piawai
Bersuami	210	4.2931	0.41238	0.02846
Ibu tunggal	205	4.0860	0.35634	0.02489

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Jadual 5.28. Hasil Ujian-*t* untuk Dua Kumpulan Sampel yang Tidak Bersandar Terhadap Prestasi Bukan Kewangan

Ujian untuk kesamaan min						
t	df.	Sig. (2 hujung)	Perbezaan min	Perbezaan ralat piawai	Perbezaan selang keyakinan 95%	
					Atas	Bawah
5.467	413	0.000	0.20704	0.03787	0.13260	0.28149
5.477	407.031	0.000	0.20704	0.03780	0.13273	0.28136

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Sementara itu, jadual 5.28 memberi maklumat mengenai perbandingan min di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal terhadap setiap item yang digunakan dalam prestasi bukan kewangan. Sebanyak 12 item yang diguna pakai termasuklah penilaian keseluruhan terhadap perusahaan yang dijalankan dan dinilai dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati).

Bagi usahawan yang bersuami, kesemua item menunjukkan nilai min melebihi 4. Tiga nilai min paling tinggi ditunjukkan oleh item pengurangan kos pengeluaran (4.41), kestabilan perusahaan (4.39) dan juga kadar keuntungan (4.39). Manakala tiga nilai min terendah ialah peluang pekerjaan yang ditawarkan (4.11), masa yang fleksibel (4.21) dan kepimpinan industri (4.23). Sementara itu, nilai kesemua item prestasi bukan kewangan bagi usahawan ibu tunggal pula adalah melebihi 4 kecuali peluang pekerjaan yang ditawarkan (3.99) dan masa yang fleksibel (3.99). Kedua-dua item ini juga merupakan item yang mempunyai nilai min terendah bagi usahawan ibu tunggal. Sementara itu, terdapat dua item yang menunjukkan nilai min yang sama yang juga merupakan nilai tertinggi iaitu pengurangan kos pengeluaran dan pendapatan peribadi (4.18). Selain daripada itu, nilai min setiap item bagi usahawan yang bersuami adalah lebih tinggi daripada ibu tunggal termasuklah penilaian keseluruhan perusahaan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Jadual 5.29. Perbandingan di Antara Usahawan Bersuami dan Ibu Tunggal Terhadap Setiap Item Bagi Prestasi Bukan Kewangan.

Prestasi bukan kewangan	Min		Ujian-*t*	
	Bersuami (N = 210)	Ibu tunggal (N = 205)	Nilai *t*	Sig.
Hasil jualan	4.23	4.10	2.073	0.039
Kestabilan perusahaan	4.39	4.13	4.153	0.000
Kadar keuntungan	4.38	4.09	4.690	0.000
Pertumbuhan perusahaan	4.37	4.11	3.932	0.000
Tahap produktiviti	4.30	4.10	3.092	0.002
Pengurangan kos pengeluaran	4.41	4.18	3.804	0.000
Peluang pekerjaan yang ditawarkan	4.11	3.99	1.829	0.068
Sumbangan kepada komuniti	4.28	4.07	3.151	0.002
Masa yang fleksibel	4.21	3.99	3.376	0.001
Kepimpinan industri	4.23	4.02	3.267	0.001
Pendapatan peribadi	4.31	4.18	2.306	0.022
Keseluruhan perusahaan	4.37	4.08	4.654	0.000
Nilai min keseluruhan	4.29	4.09	5.467	0.000

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Berdasarkan dapatan yang diperoleh daripada analisis ujian-*t*, kajian mendapati kesemua item menunjukkan perbezaan yang signifikan di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal dari sudut prestasi yang berbentuk bukan kewangan. Perbezaan yang paling signifikan di antara kedua-dua kumpulan yang dikaji ialah kadar keuntungan (t = 4.690, $p < 0.01$), keseluruhan perusahaan (t = 4.654, $p < 0.01$) dan diikuti oleh kestabilan perusahaan (t = 4.153, $p < 0.01$).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Lain-lain item yang menunjukkan perbezaan signifikan termasuklah pertumbuhan perusahaan ($t = 3.932$, $p < 0.01$), pengurangan kos pengeluaran ($t = 3.804$, $p < 0.01$), masa yang fleksibel ($t = 3.376$, $p < 0.01$), kepimpinan industri ($t = 3.267$, $p < 0.01$), sumbangan kepada komuniti ($t = 3.151$, $p < 0.01$), tahap produktiviti ($t = 3.092$, $p < 0.01$), pendapatan peribadi ($t = 2.306$, $p < 0.05$), hasil jualan ($t = 2.073$, $p < 0.05$) dan peluang pekerjaan yang ditawarkan ($t = 1.829$, $p < 0.1$).

Dapatan ini juga menjelaskan bahawa wujud perbezaan secara signifikan di antara dua kumpulan yang dikaji dalam prestasi bukan kewangan ($t = 5.467$, $p < 0.01$). Keadaan ini dibuktikan dengan dapatan nilai min keseluruhan terhadap prestasi bukan kewangan bagi usahawan yang bersuami (4.29) iaitu lebih tinggi daripada ibu tunggal (4.09).

5.3.4.3 Pembiayaan kredit mikro

Terdapat 14 item yang digunakan untuk membuat perbandingan pelaksanaan program pembiayaan kredit mikro terhadap usahawan bersuami dan ibu tunggal. Item-item tersebut termasuklah penilaian secara keseluruhan terhadap program pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan oleh AIM dan lain-lain yang dapat dilihat dalam jadual 5.30. Pengukuran bagi item-item tersebut adalah berdasarkan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Jadual 5.30. Perbandingan Pelaksanaan Program Pembiayaan Kredit Mikro.

	Min		Ujian-*t*	
	Bersuami (N = 210)	Ibu tunggal (N = 205)	Nilai *t*	Sig.
Jumlah pembiayaan yang diberikan	3.71	4.19	- 6.757	0.000
Cara pembayaran balik pembiayaan	4.09	3.86	3.017	0.003
Tempoh bayaran balik pembiayaan	4.16	3.82	4.668	0.000
Kos atau faedah ke atas pembiayaan	4.02	3.81	2.857	0.004
Tempoh kelulusan pembiayaan	3.95	3.98	- 0.367	0.714
Peraturan/ syarat yang dikenakan	4.03	3.80	3.117	0.002
Penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM	3.48	3.68	- 2.395	0.017
Program pembangunan diri	3.26	3.72	- 5.506	0.000
Kerjasama kakitangan AIM	3.72	3.87	- 1.784	0.075
Pengawasan / penilaian projek	3.97	3.93	.501	0.616
Latihan atau kursus yang diberikan	3.64	3.73	- 1.097	0.273
Pendedahan kepada asas keusahawanan	3.78	3.77	0.134	0.894
Khidmat bimbingan dan nasihat	3.98	3.85	1.758	0.080
Keseluruhan program kredit mikro AIM	4.03	3.73	3.923	0.000
Nilai min keseluruhan	3.77	3.87	- 2.224	0.027

Sumber: Soal Selidik, 5 Januari - 28 Februari 2013.

Bagi usahawan yang bersuami, hanya lima daripada 14 item yang mempunyai nilai min lebih daripada 4 manakala yang selebihnya kurang daripada itu. Item yang menunjukkan nilai min paling tinggi ialah 'tempoh bayaran balik pinjaman' (4.16) manakala yang terendah ialah 'program pembangunan diri' (3.26). Berbanding dengan usahawan yang bersuami, hanya satu item yang mempunyai nilai min melebihi 4 iaitu 'jumlah pembiayaan yang diberikan' (4.19) bagi usahawan ibu tunggal. Item tersebut juga dikenal pasti mempunyai nilai min paling tinggi berbanding yang lain manakala item 'penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM' (3.68) pula merupakan yang terendah. Dapatan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
ini menunjukkan bahawa nilai min paling tinggi dan rendah usahawan ibu tunggal adalah lebih tinggi berbanding yang bersuami.

Secara perbandingan, terdapat lapan item yang menunjukkan nilai min usahawan yang bersuami lebih tinggi daripada ibu tunggal dan enam item pula adalah sebaliknya. Lapan item yang dimaksudkan termasuklah 'cara pembayaran balik pembiayaan', 'tempoh bayaran balik pembiayaan', 'kos atau faedah ke atas pembiayaan', 'peraturan/syarat yang dikenakan', 'pengawasan/penilaian projek', 'pendedahan kepada asas keusahawanan', 'khidmat bimbingan dan nasihat' dan juga 'keseluruhan program kredit mikro AIM'. Manakala enam item yang dimaksudkan adalah 'jumlah pembiayaan yang diberikan', 'tempoh kelulusan pembiayaan', 'penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM', 'program pembangunan diri', 'kerjasama kakitangan AIM' dan juga 'latihan/kursus yang diberikan'.

Selain itu, analisis ujian-*t* mendapati bahawa 10 daripada 14 item mempunyai perbezaan yang signifikan di antara usahawan yang bersuami dan ibu tunggal. Empat item yang didapati tidak signifikan ialah 'tempoh kelulusan pembiayaan' (t = - 0.367, $p > 0.1$), 'pengawasan atau penilaian projek' (t = 0.501, $p > 0.1$), 'latihan atau kursus yang diberikan' (t = - 1.097, $p > 0.1$) dan juga 'pendedahan kepada asas keusahawanan' (t = 0.134, $p > 0.1$). Keadaan ini menjadikan nilai min keseluruhan bagi usahawan ibu tunggal adalah lebih tinggi (3.87) daripada yang bersuami (3.77). Dapatan ini membuktikan bahawa wujud perbezaan yang signifikan terhadap pelaksanaan program pembiayaan kredit mikro di antara kedua-dua kumpulan (t = - 2.224, $p < 0.05$).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

5.4 Kesimpulan

Secara keseluruhannya, kajian mendapati terdapat hubungan korelasi yang sangat kuat di antara prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan kredit mikro di AIM. Selain daripada itu, terdapat perbezaan bagi faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan. Meskipun begitu, ada juga beberapa faktor yang dikenal pasti mempengaruhi kedua-dua jenis prestasi seperti amalan pengurusan, usia perusahaan, penglibatan kerajaan dan keluarga dan lain-lain.

Selain daripada itu, kajian juga mendapati faktor luaran (pembiayaan kredit mikro) menjadi penyumbang utama kepada kedua-dua jenis prestasi berbanding faktor dalaman. Dua daripada tiga (penglibatan kerajaan, pembiayaan kredit mikro dan budaya masyarakat sekitar) faktor luaran yang digunakan dalam kajian ini didapati mempunyai hubungan yang positif dan signifikan bagi kedua-dua jenis prestasi. Meskipun begitu, usia perusahaan dikenal pasti menjadi faktor dalaman yang paling mempengaruhi prestasi kewangan manakala penglibatan keluarga bagi prestasi bukan kewangan.

Dari segi pencapaian, kajian juga mendapati usahawan yang bersuami mempunyai prestasi kewangan dan bukan kewangan yang lebih baik daripada ibu tunggal. Selain daripada itu, kajian juga turut membuktikan bahawa wujud perbezaan yang signifikan di antara dua kumpulan yang dikaji (usahawan yang bersuami dan ibu tunggal) terhadap program pembiayaan kredit mikro di AIM. Walaupun begitu, terdapat juga item yang dibuktikan tidak signifikan seperti 'tempoh kelulusan pembiayaan', 'pengawasan atau penilaian projek', 'latihan atau kursus yang diberikan' dan juga 'pendedahan kepada asas keusahawanan'. Keadaan ini menjadikan nilai min keseluruhan bagi usahawan ibu tunggal adalah lebih tinggi daripada yang bersuami.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Meskipun kajian ini memperoleh dapatan seperti yang disebutkan di atas, persoalan 'kenapa' dan 'bagaimana' keadaan tersebut boleh berlaku dilihat perlu dijelaskan. Justeru, semua persoalan tersebut akan dijelaskan dalam bahagian berikutnya setelah melalui beberapa proses seperti pemerhatian dan temu bual terhadap mereka yang terlibat.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

BAB 6

PERBINCANGAN, RUMUSAN DAN CADANGAN

6.1 Pendahuluan

Bahagian ini mengandungi tiga bahagian utama yang merangkumi perbincangan, rumusan dan cadangan. Kesemua aspek-aspek tersebut akan dibincangkan secara terperinci seperti mana yang berikut.

6.2 Perbincangan Dapatan Kajian

Dalam bahagian ini, kesemua dapatan kajian akan dibincangkan secara mendalam bersesuaian dengan objektif yang telah dibentuk di peringkat awal kajian seperti di bawah:

6.2.1 Kejayaan Perniagaan Khadijah: Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan

Khadijah merupakan seorang usahawan yang berjaya serta berkeperibadian tinggi dan mulia. Beliau juga mempunyai jasa yang besar terhadap agama Islam terutamanya di peringkat awal penyebaran. Beliau menggunakan harta yang dimiliki bagi membantu umat Islam untuk terus hidup dan menempuh segala kepayahan disebabkan sikap orang-orang kafir yang tidak dapat menerima Islam. Jasa dan pengorbanan yang dilakukan oleh Khadijah meletakkannya di kedudukan yang tinggi di sisi Allah. Malaikat Jibrail sendiri pernah menyampaikan salam daripada Allah kepada Khadijah melalui Nabi Muhammad.

Sebagai usahawan yang berjaya, kejayaan Khadijah dapat dilihat melalui pencapaiannya dalam dua aspek iaitu secara objektif (kewangan) dan subjektif (bukan kewangan). Pencapaian yang dilihat secara objektif adalah kejayaan yang dicapai dalam

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

aspek kewangan seperti kadar keuntungan yang diperoleh dan jumlah harta yang dimiliki. Manakala secara subjektif pula adalah pencapaian Khadijah yang tiada perkaitan dengan aspek kewangan seperti kegembiraan dan kepuasannya terhadap perkembangan dan kemajuan perniagaan yang dijalankan, peluang pekerjaan yang disediakan, bantuan dan pertolongan yang dihulurkan dan lain-lain lagi.

Dalam aspek kewangan, Khadijah berjaya memperoleh keuntungan yang berlipat kali ganda. Keadaan ini menjadikan harta Khadijah bertambah banyak dan meningkat dari masa ke masa. Meskipun begitu, tidak ada ahli sejarah yang menyatakan dengan jelas jumlah keuntungan dan harta yang dimiliki oleh Khadijah. Terdapat banyak sebab yang mendorong kepada keadaan tersebut. Di antaranya, tiada siapa yang mengetahui maklumat tersebut kecuali Khadijah. Berkemungkinan, Khadijah pula tidak menceritakan atau memberitahu sesiapa mengenai maklumat kewangan yang dianggapnya sebagai sulit dan rahsia.

Meskipun tidak dapat menyatakan jumlah harta Khadijah dengan kadar yang tepat, ahli sejarawan menyatakan jumlah keuntungan yang diperoleh adalah banyak dan berlipat kali ganda. Dari sudut pemilikan harta pula, mereka menyatakannya secara perbandingan dengan menggambarkan harta yang dimiliki oleh Khadijah dalam bentuk emas dan perak melebihi apa yang dimiliki oleh peniaga-peniaga Mekah yang lain.

Secara subjektif pula, Khadijah sangat gembira dengan kemajuan dan keuntungan yang diperoleh daripada perniagaan yang dijalankan. Selain daripada itu, beliau juga berupaya membuka peluang pekerjaan kepada penduduk Mekah termasuk Nabi Muhammad. Khadijah juga turut menggunakan hartanya untuk membantu orang-orang

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

yang memerlukan seperti fakir miskin, wanita yang kematian suami dan lain-lain. Di awal perkembangan Islam, Khadijah telah menggunakan hartanya untuk tujuan mengembang dan mempertahankan agama Islam. Di samping itu, Khadijah juga menyediakan kemudahan pembiayaan modal terhadap penduduk Mekah. Dengan adanya modal tersebut, mereka dapat menjalankan perniagaan bagi menjana pendapatan dan secara tidak langsung dapat menjana ekonomi penduduk Mekah untuk terus berkembang dan bertambah baik.

Sejajar dengan objektif kajian pertama yang telah dibentuk, kajian ini telah meneroka dan meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah dengan menggunakan pendekatan kajian lepas. Hasilnya, sebanyak 13 faktor dikenal pasti menyumbang kepada kejayaan perniagaan Khadijah. Ini termasuklah sumber modal, budaya masyarakat, penglibatan pemerintah, ciri-ciri pemilik, amalan nilai-nilai agama, amalan pengurusan, sumber manusia, pengalaman lepas, penglibatan keluarga, pendidikan, usia, saiz dan penubuhan perusahaan. Dalam konteks usahawan kredit mikro di AIM, 3 daripadanya dikenal pasti sebagai faktor luaran (sumber modal, budaya masyarakat dan penglibatan pemerintah) manakala yang selebihnya adalah faktor dalaman. Faktor-faktor tersebut dijadikan sebagai landasan teori dalam kajian ini bagi melihat pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap usahawan wanita Muslim yang berjaya di AIM.

6.2.2 Prestasi Kewangan dan Bukan Kewangan Usahawan AIM

Sebelum melihat pengaruh faktor kejayaan Khadijah terhadap usahawan AIM yang berjaya, kajian ini terlebih dahulu meneliti tahap pencapaian usahawan AIM dari sudut kewangan dan bukan kewangan. Bagi prestasi kewangan, maklumat tersebut tidak dapat ditunjukkan disebabkan polisi AIM yang menghalang untuk melakukan sedemikian. Oleh sebab itu, maklumat tersebut hanya dipersembahkan sama ada hasil jualan responden

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

meningkat, menurun atau tiada perubahan. Berdasarkan analisis deskriptif yang dijalankan, lebih daripada 85 peratus daripada mereka mempunyai peningkatan pendapatan dari tahun 2010 sehinggalah 2012. Sementara itu, mereka juga mempunyai prestasi bukan kewangan yang baik di mana setiap item yang diukur menunjukkan nilai min melebihi 4.0 dan disimpulkan sebagai 'tinggi' dan 'sangat tinggi'.

Menurut Robinson dan Perace[1], meskipun prestasi kewangan dan bukan kewangan adalah berkait rapat di antara satu sama lain, tidak banyak kajian yang membuktikannya secara empirikal. Di antara punca utama kepada terjadinya keadaan tersebut adalah ialah kesukaran penyelidik untuk mendapatkan maklumat yang mewakili kedua-duanya. Di Malaysia, kebanyakan penyelidik hanya menggunakan satu aspek untuk mengukur prestasi sama ada yang berbentuk kewangan atau bukan kewangan.

Oleh yang demikian, objektif kedua kajian ini dibentuk untuk memenuhi kekurangan tersebut. Berdasarkan analisis korelasi yang dijalankan, kedua-dua aspek prestasi (kewangan dan bukan kewangan) di dapati mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif. Dapatan tersebut adalah bersamaan dengan Dess dan Robinson[2]. Ini menunjukkan, semakin tinggi pencapaian kewangan yang dicapai oleh usahawan kredit mikro AIM, semakin baik prestasi bukan kewangan yang dapat diperoleh. Secara khusus, semakin tinggi hasil jualan yang diperoleh, semakin baik aspek-aspek lain berkaitan perusahaan yang dapat dicapai seperti perkembangan perusahaan, sumbangan kepada masyarakat setempat, fleksibiliti untuk menguruskan keluarga dan perusahaan dan sebagainya.

---

[1] RB. Robinson dan JA. Pearce, "Planned Pattern of Strategic Behavior and Their Relationship to Business-Unit Performance," *Strategic Management Journal* 9, (1988), 43-60.
[2] G. G. Dess dan RB. Robinson, "Measuring Organizational Performance in the Absence of Objective Measures: The Case of the Privately-Held Firm and Conglomerate Business Unit," *Strategic Management Journal* 5, (1984), 265-73.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Melalui peningkatan hasil jualan, usahawan dapat menjana keuntungan dan berkemampuan untuk melakukan tanggungjawab sosial mahupun individu. Sebagai contoh, dengan keuntungan yang diperoleh, usahawan dapat menawarkan lebih banyak peluang pekerjaan khususnya kepada penduduk sekitar kerana kemampuannya membayar gaji kepada pekerja.

Di samping itu, keluarga juga dapat diuruskan dengan baik dan sempurna. Mereka juga boleh mengupah orang lain untuk menjaga anak-anak semasa menjalankan perusahaan. Keadaan ini membolehkan mereka memberi fokus sepenuhnya kepada perusahaan yang dijalankan dan dapat mengembangkan perusahaan sedia ada. Oleh sebab itu prestasi kewangan dan bukan kewangan berkait dengan perkaitan yang sangat kuat bagi usahawan wanita AIM. Selain aspek kewangan, prestasi bukan kewangan turut disumbangkan oleh termasuklah sikap keusahawanan yang dimiliki oleh usahawan dalam memastikan kejayaan perusahaan yang dijalankan.

6.2.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kejayaan

Berdasarkan faktor kejayaan perniagaan Khadijah tersebut, kajian ini melihat sejauh mana faktor-faktor tersebut turut menjadi penting kepada usahawan yang berjaya pada masa kini. Objektif ini merupakan objektif ketiga yang dibentuk di peringkat awal kajian. Usahawan wanita Muslim yang terlibat dengan pembiayaan kredit mikro di Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) khususnya di Cawangan Manjung, Perak dipilih sebagai populasi kajian kerana mempunyai rekod pencapaian perusahaan yang baik. Kejayaan usahawan AIM diukur dengan menggunakan kedua-dua petunjuk prestasi (kewangan dan bukan kewangan) bagi memastikan kesahihan dapatan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Secara umumnya, hasil ujian regresi pelbagai menunjukkan pengaruh pemboleh ubah terhadap prestasi usahawan yang dikaji adalah pelbagai. Ada di antara pemboleh ubah yang menunjukkan pengaruh positif dan negatif terhadap prestasi usahawan dan sebahagiannya juga didapati tidak signifikan. Pengaruh pemboleh ubah terhadap prestasi usahawan akan dibincangkan satu persatu seperti berikut:

6.2.3 (a) Sumber Modal

Dalam kajian ini, Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) merupakan institusi yang menyediakan modal dalam bentuk pembiayaan kredit mikro kepada usahawan. Berdasarkan dapatan kajian, pembiayaan kredit mikro dan prestasi didapati mempunyai hubungan yang positif dan signifikan. Hal ini membuktikan bahawa prestasi usahawan bergantung pada pembiayaan kredit mikro yang diterima daripada AIM. Semakin banyak jumlah pembiayaan yang diterima, semakin baik prestasi yang dapat dicapai. Dapatan ini adalah bersamaan dengan Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia,[3] Norma,[4] Hietalahti dan Linden[5] serta Copestake, Bhalotra dan Johnson[6].

Kajian juga mendapati AIM sememangnya memainkan peranan yang penting dalam membantu masyarakat luar bandar terutamanya yang miskin. AIM bukan sahaja dapat meningkatkan pendapatan peserta, bahkan turut menjadi penyumbang kepada penambahbaikan taraf hidup masyarakat dari pelbagai sudut seperti sosial (Norma[7]). Dalam aktiviti keusahawanan, mereka juga bertanggungjawab mengendalikan pelbagai

[3] Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, "Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia" (Kertas Projek, Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, 2010), 15- 18 (Lampiran 5).
[4] Norma Md Saad, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-64.
[5] J. Hietalahti dan M. Linden, "Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of Small Enterprise Foundation, South Africa," *Progress in Development Studies* 6, no. 3 (2006), 201-10.
[6] J. Copestake, S. Bhalotra, dan S. Johnson, "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study," *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (2001), 81-100.
[7] Norma Md Saad, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-64.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

program sokongan yang diperlukan oleh usahawan seperti kursus dan latihan berkaitan keusahawanan (Brush et al.[8]).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Berdasarkan analisis deskriptif, program yang dikendalikan oleh AIM secara puratanya berada di tahap yang memuaskan. Ini termasuklah jumlah pembiayaan yang diberikan, cara pembayaran balik pembiayaan dan lain-lain. Meskipun begitu, terdapat beberapa kelemahan AIM yang dikesan hasil daripada temu bual yang dijalankan terhadap usahawan.

Di antaranya, meskipun pihak AIM menjalankan pemantauan terhadap penggunaan modal, pemantauan yang dibuat adalah kurang berkesan. Faktor kekurangan kakitangan dikenal pasti menjadi punca masalah ini berlaku. Disebabkan mempunyai skop kerja yang luas dan banyak, kakitangan sedia ada tidak dapat membuat pemantauan tersebut secara efektif. Selain itu, tahap pemantauan projek oleh pihak AIM juga berada di tahap yang kurang memuaskan disebabkan oleh punca yang sama.

Sejajar dengan objektif utama AIM untuk menyediakan pembiayaan kepada pesertanya, aspek-aspek lain seperti program pembangunan diri usahawan kurang diberi penekanan. Dalam erti kata yang lain, AIM lebih menumpukan aspek pembiayaan dan mengetepikan aspek-aspek penting yang lain seperti pembangunan diri usahawan. Kesannya, objektif penglibatan usahawan dalam perusahaan yang dijalankan lebih menjurus supaya mereka dapat membuat pembayaran balik pembiayaan dan bukannya untuk mengembangkan perusahaan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[8] C. G. Brush, D. J. Ceru, dan R. Blackburn, "Pathways to Entrepreneurial Growth: The Influence of Management, Marketing and Money," *Business Horizons* 52 (2009) 481-91.

Berdasarkan pemerhatian yang dijalankan, pihak AIM mengadakan perjumpaan sekali seminggu dengan para pesertanya bagi tujuan pemantauan dan pengutipan bayaran balik. Peserta diwajibkan hadir serta membuat pembayaran balik pembiayaan pada masa tersebut. Namun begitu, ada di antara peserta yang gagal hadir disebabkan oleh pelbagai alasan seperti sakit, urusan keluarga, menziarahi kematian dan sebagainya. Masalah ini menjadi permasalahan utama dan dihadapi oleh hampir kesemua pusat di Cawangan AIM.

Sesetengah usahawan berpendapat,[9] mesyuarat mingguan yang diadakan adalah tidak relevan dari sudut kekerapan. Mesyuarat yang terlalu kerap diadakan menyebabkan produktiviti mereka menurun. Kadang kala, suami usahawan terpaksa mengambil cuti bagi mengambil alih pengendalian perusahaan yang dijalankan. Terdapat juga usahawan yang meninggalkan perniagaan yang dijalankan kepada pekerja mereka dan pelbagai perkara buruk seperti kecurian yang berlaku dalam tempoh tersebut.

Semasa proses pengutipan bayaran balik pinjaman, kakitangan AIM akan mengumumkan peserta yang tidak dapat membuat bayaran balik pembiayaan. Peserta turut ditanya secara langsung mengenai punca kegagalan mereka untuk membuat pembayaran di hadapan peserta lain yang hadir dalam mesyuarat yang dijalankan. Perkara ini mengundang perasaan malu kepada usahawan lebih-lebih lagi kepada mereka yang sememangnya tidak dapat membuat pembayaran disebabkan oleh keperluan hidup lain yang lebih mendesak.

Selain itu, sekiranya jumlah wang pembayaran balik yang diperoleh oleh pihak AIM didapati kurang daripada yang sepatutnya, setiap peserta yang hadir dalam mesyuarat

[9] Maria Yunus (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 10 Mei 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

dikehendaki menampung kekurangan tersebut. Peserta yang tidak hadir dikecualikan daripada tanggungjawab ini. Keadaan tersebut bukan sahaja menimbulkan perasaan marah, bahkan menggalakkan peserta untuk tidak hadir ke mesyuarat mingguan. Meskipun objektifnya adalah untuk mendidik peserta AIM untuk lebih bertanggungjawab, situasi tersebut adalah salah di sisi agama Islam.

6.2.3 (b) Penglibatan Kerajaan

Dapatan kajian menunjukkan bahawa pemboleh ubah ini mempunyai kesan yang positif dan signifikan terhadap prestasi kewangan dan bukan kewangan. Hal ini membuktikan bahawa prestasi usahawan adalah bergantung pada penglibatan pihak kerajaan. Semakin banyak bentuk bantuan dan sokongan pihak kerajaan yang diterima, semakin baik prestasi yang dapat dicapai oleh usahawan. Dapatan ini adalah bersamaan dengan Yusuf,[10] Othman Aman dan Md. Nor,[11] Sarder et al.,[12] Eshima,[13] Christ dan Green,[14] Radiah et al.[15]

Dapatan analisis deskriptif menunjukkan terdapat pelbagai bentuk sokongan dan bantuan yang diberikan kepada usahawan seperti kursus, pengiktirafan, sokongan moral dan lain-lain. Namun begitu, hasil temu bual yang dijalankan mendapati bahawa usahawan tidak dapat memanfaatkan kesemua manfaat yang diberikan secara maksimum. Sebagai contoh, meskipun pihak kerajaan menyediakan kursus perakaunan kepada usahawan, jumlah penyertaan dalam satu masa adalah terhad. Hanya mereka yang terpilih sahaja yang dapat mengikuti program tersebut.

---

[10] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[11] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44-64.
[12] J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.
[13] Eshima Yoshihiro, "Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan," *Journal of Small Business Management* 41, no. 1 (2003), 85-93.
[14] K. Christ dan R. Green, "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.
[15] Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Meskipun dapat berkongsi dengan rakan-rakan yang menyertai program tersebut, kadangkala mereka tidak sempat untuk berkongsi maklumat yang diperoleh dengan yang lain disebabkan oleh komitmen yang pelbagai. Maklumat yang diperoleh melalui kaedah temu bual[16] ini jelas menunjukkan bahawa manfaat tersebut tidak dapat dinikmati secara optimum oleh usahawan.

Selain itu, berdasarkan maklum balas yang diterima juga, terdapat sebilangan usahawan yang tidak mengetahui bentuk sokongan dan perkhidmatan yang disediakan oleh pihak kerajaan. Keadaan tersebut bukan hanya merugikan usahawan, bahkan juga pihak kerajaan yang menyediakan perkhidmatan tersebut. Oleh yang demikian, objektif kerajaan untuk membantu usahawan untuk mencapai kejayaan tidak akan tercapai sekiranya fenomena tersebut terus berlaku. Usahawan perlu mempunyai sifat 'ingin tahu' dan 'sedar' terutamanya dalam mengetahui hak dan kelebihan yang disediakan oleh kerajaan kepada mereka.

Di samping itu, usahawan seharusnya turut mempunyai inisiatif yang tersendiri dan tidak bergantung sepenuhnya kepada fungsi yang dimainkan oleh kerajaan. Mereka boleh mendapatkan perkhidmatan tersebut daripada pihak lain dengan pembiayaan sendiri. Sebagai contoh, usahawan boleh mendapatkan khidmat nasihat dan bimbingan mengenai pengendalian atau jaringan perusahaan daripada pihak selain kerajaan dan dibiayai sendiri oleh usahawan. Pada masa kini, terdapat banyak perunding yang dapat menyediakan perkhidmatan tersebut dan usahawan juga berpeluang untuk menambah pengetahuan dengan lebih mendalam.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

[16] Ramlah (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 10 Mei 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

6.2.3 (c) Usia Perusahaan

Hasil kajian mendapati bahawa pemboleh ubah usia perusahaan mempunyai hubungan yang positif dan signifikan dengan prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Keadaan ini menjelaskan bahawa prestasi usahawan adalah bergantung pada seberapa lama perusahaan tersebut dijalankan. Semakin panjang tempoh perusahaan yang dijalankan, semakin baik prestasi yang dicapai (Bracker dan Pearson[17] serta Birley dan Weshead[18]). Dapatan ini adalah bersamaan dengan Wood[19] dan Shanmugam dan Bhaduri[20] dan bertentangan dengan Wijewardena dan Tibbits[21].

Dengan adanya tempoh masa yang panjang, pelbagai penambahbaikan yang dapat dilakukan oleh usahawan seiring dengan pengalaman yang diperoleh. Di antaranya, mereka dapat menambah baik mutu barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan serta mengenal pasti cita rasa dan kehendak pelanggan dan pembekal. Kadangkala, strategi pihak pesaing juga dapat diramal berdasarkan pengalaman yang diperoleh. Selain daripada itu, mereka dapat meneroka pasaran yang lebih luas bagi tujuan pemasaran.

6.2.3 (d) Penglibatan Keluarga

Selanjutnya, dapatan analisis regresi juga mendapati penglibatan keluarga mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Dapatan ini jelas menunjukkan bahawa prestasi usahawan kredit mikro AIM ditentukan oleh faktor penglibatan keluarga. Semakin ramai ahli keluarga yang terlibat dalam

---

[17] J. S. Bracker dan J. N. Pearson, "Planning and Financial Performance of Small, Mature Firms," *Strategic Management Journal* 7, no. 6 (1986), 503-22.
[18] S . Birley dan P. Westhead, "Growth and Performance Contrasts Between Types of Small Firms," *Strategic Management Journal* 11, no. 7 (1990), 535-57.
[19] E. M. Wood, "The Internal Predictors of Business Performance in small Firms: A Logistic Regression Analysis," *Journal of Small Business and Enterprises Development* 13, no. 23 (2006), 441-53.
[20] K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Size, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.
[21] H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia," *Journal of Small Business Management* 37, no. 2 (1999), 51-6.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

perusahaan yang dijalankan, semakin baik prestasi perusahaan yang diperoleh. Dapatan ini adalah bersamaan dengan Lee,[22] Fairlie Dan Robb,[23] Rhodes dan Butle,[24] Mengistae[25], Moha Asri[26] dan Fairlie Dan Robb[27].

Melalui dapatan analisis deskriptif, kajian mendapati ahli keluarga responden bukan hanya melibatkan diri dengan memberikan sokongan moral, memberi bantuan dalam bentuk tenaga dan membantu melicinkan operasi perusahaan, bahkan ada sebahagiannya yang memberi bantuan dalam bentuk kewangan meskipun jumlahnya adalah sedikit dan terpencil.

Penglibatan keluarga bukan sahaja dapat meningkatkan prestasi usahawan, bahkan memainkan peranan yang penting dalam memastikan kestabilan emosi usahawan (Swunney dan Runyan[28]). Menerusi pemerhatian yang dijalankan, usahawan yang melibatkan keluarga dalam perusahaan didapati lebih bermotivasi untuk terus maju dalam perusahaan yang dijalankan.

6.2.3 (e) Amalan Pengurusan

Kajian mendapati wujud hubungan yang positif dan signifikan di antara pemboleh ubah amalan pengurusan dengan prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Dapatan tersebut menunjukkan bahawa prestasi perusahaan adalah bergantung pada amalan pengurusan

---

[22] J. Lee, "The Effects of Family Ownership and Management on Firm Performance," *SAM Advanced Management Journal* 69, no. 4 (2004), 46-53.
[23] R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.
[24] C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no. 1 (2004), 55-71.
[25] Mengistae, T., "Competition and Entrepreneurs' Human Capital in Small Business Longevity and Growth," *Journal of Development Studies* 42, no. 5 (2006), 812-836.
[26] Moha Asri Abdullah, "The Accessibility of the Government-Sponsored Programs for Small and Medium-Sized Enterprises in Penang Cities," *Cities* 16, no. 2 (1999), 83-92.
[27] R. W. Fairlie, dan A. Robb, "Families, Human Capital and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review* 60, no. 2 (2007), 225- 245.
[28] J. Swunney dan R. Runyan, "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

yang diamalkan seperti dalam aspek kewangan dan pemasaran. Semakin cekap sistem pengurusan yang diamalkan, semakin baik prestasi yang dicapai. Dengan adanya sistem pengurusan yang teratur, pelbagai masalah yang timbul dapat diatasi dengan sebaiknya. Dapatan ini adalah bersamaan dengan kebanyakan dapatan seperti Zinger, LeBrasseur dan Zanibbi,[29] Orser, Hogart-Scott dan Riding,[30] Kotey dan Meredith,[31] Acar,[32] Moha Asri,[33] Yusuf,[34] dan Keh, Nguyen dan Ng[35].

Berdasarkan pemerhatian yang dilakukan, responden secara puratanya mempunyai sistem pengurusan yang cekap dan sistematik. Sebagai contoh, mereka mempunyai sistem pengurusan kewangan yang baik dan teratur. Semua transaksi mempunyai rekod yang tersendiri dan diselia dengan baik. Maklum balas yang diterima daripada usahawan,[36] secara keseluruhannya peserta AIM mempunyai amalan pengurusan yang baik kesan daripada kursus dan latihan yang diberikan oleh pihak kerajaan. Dalam memasarkan produk dan perkhidmatan, terdapat sebahagian mereka yang mempunyai jaringan perniagaan di peringkat antarabangsa. Di antara barangan dan produk yang dipasarkan seperti minyak kelapa dara (*coconut virgin oil*) yang dipasarkan di negara Singapura, Indonesia, Thailand, China dan lain-lain.

---

[29] J. T. Zinger, R. LeBrasseur dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.
[30] B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, "Performance, Firm Size and Management Problem Solving," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.
[31] B. Kotey, dan G.G. Meredith, "Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc", *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37- 64.
[32] A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Study of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (1993), 86-92.
[33] Moha Asri (1997), *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan*, Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, h. 120-30.
[34] A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.
[35] H. T. Keh, T. T. M. Nguyen dan H. P. Ng, "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs," *Journal of Business Venturing* 22, no. 4 (2007) 592-611.
[36] Suraya Amid (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

6.2.3 (f) Pengalaman Lepas

Dapatan analisis regresi pula menunjukkan hubungan yang signifikan dan positif di antara pengalaman lepas dengan prestasi. Bukti empirik ini menjelaskan bahawa prestasi usahawan adalah bergantung pada pengalaman yang dimiliki. Ini bermakna, pengalaman dalam mengendalikan perusahaan memberikan kelebihan kepada usahawan untuk mengendalikan perusahaan sedia ada dengan cekap. Dapatan ini adalah bersamaan dengan Syed Wajahat Hussain Naqvi,[37] Muhammad Amjad Saleem,[38] Harada,[39] Raduan, Kumar dan Lim,[40] Coulter,[41] Alowaihan[42] dan Nor Ghani et al.[43].

Berdasarkan analisis deskriptif bagi pemboleh ubah ini, kesemua responden yang terlibat mempunyai pengalaman dalam mengendalikan perusahaan sebelum menjalankan perusahaan sendiri. Sumber pengalaman tersebut diperoleh daripada sumber yang pelbagai termasuklah menjalankan perusahaan ibu bapa, keluarga ataupun menjadi pekerja kepada pihak lain. Dapatan ini adalah bertepatan dengan apa yang diperkatakan oleh Brush dan Hisrich[44] dan Coulter[45]. Menurut mereka, usahawan yang mempunyai pengalaman lepas sebelum mengendalikan perusahaan sedia ada berkemampuan mencapai prestasi yang lebih baik.

---

[37] Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.
[38] Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 9.
[39] N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.
[40] C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, "Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia," *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.
[41] M. Coulter, *Entrepreneurship in Action* (New Jersey: Prentice Hall, 2003), 209
[42] A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, no. 4 (2004), 69-82.
[43] Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.
[44] C. G. Brush dan R. D. Hisrich, "Antecedent Influences on Female Owned Business," *Journal of Managerial Psychology* 6, no. 2 (1991) 9-16.
[45] M. Coulter, *Entrepreneurship in Action* (New Jersey: Prentice Hall, 2003), 209.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

6.2.3 (g) Pendidikan

Bagi pemboleh ubah tahap pendidikan, hasil analisis regresi menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan terhadap prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Penemuan ini menjelaskan bahawa prestasi usahawan bergantung pada tahap pendidikan yang dimiliki. Semakin tinggi tahap pendidikan yang dimiliki, semakin baik prestasi perusahaan yang dapat dicapai. Dapatan ini adalah bersamaan dengan kajian Bhutta, Rana dan Asad,[46] Wijewardena, Nanayakkara dan De Zoysa,[47] Luissier dan Pfeifer,[48] Masuo et al.,[49] Thapa,[50] Dickson, Solomon dan Weaver,[51] Matlay[52] serta Rose, Kumar dan Yen[53].

Dalam kajian ini, usahawan yang mempunyai tahap pendidikan formal yang tinggi mempunyai prestasi yang lebih baik daripada yang rendah. Melalui pendidikan yang diperoleh, usahawan bukan sahaja dapat mengenali diri sendiri dengan lebih baik, bahkan mempunyai kecekapan dan kemahiran yang tinggi dalam menguruskan perusahaan. Pendidikan juga menjadikan mereka lebih berpengalaman dan mendapat lebih banyak peluang terutamanya dalam memasarkan barang dan perkhidmatan yang dikeluarkan (Dickson, Solomon dan Weaver[54]).

---

[46] M. K. S. Bhutta, A. I. Rana dan U. Asad, "Owner Characteristics and Health of SMEs in Palistan," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 130-49.
[47] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-61.
[48] R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.
[49] D. Masuo et al., "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.
[50] A. Thapa, "Micro-Enterprise and Household Income," *The Journal of Nepalese Business Studies* 4, no. 1 (2007), 110-18.
[51] P. H. Dickson, G. T. Solomon dan K. M. Weaver, "Entrepreneurial Selection and Success: Does Education Matter?," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 2 (2008), 239-58.
[52] H. Matlay, "Researching Entrepreneurship and Education Part 1: What Is Entrepreneurship and Does It Matter?," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 665-77.
[53] R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs' Success Factors in Influencing Venture Growth," *The Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability* 2, no. 2 (2006).
[54] P. H. Dickson, G. T. Solomon dan K. M. Weaver, "Entrepreneurial Selection and Success: Does Education Matter?," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 2 (2008), 239-58.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

6.2.3 (h) Sumber Manusia

Berdasarkan dapatan bagi prestasi kewangan, pemboleh ubah sumber manusia didapati tidak mempunyai hubungan yang signifikan. Dapatan ini menunjukkan prestasi tersebut bukan bergantung pada sumber manusia yang dimiliki. Walau bagaimanapun, faktor sumber manusia didapati positif dan signifikan terhadap prestasi bukan kewangan. Ini bermakna, prestasi bukan kewangan bergantung pada pemboleh ubah ini. Semakin tinggi kualiti sumber manusia yang dimiliki, semakin baik perkembangan perusahaan yang dapat diperoleh. Meskipun begitu, pemboleh ubah ini bukanlah faktor yang mempengaruhi prestasi secara keseluruhannya. Ini adalah bertentangan dengan dapatan Collins,[55] Chew dan Basu[56] serta Khandekar dan Sharma[57].

Fenomena tersebut dapat dihuraikan melalui dapatan analisis yang diperoleh dan disokong oleh temu bual yang dijalankan. Berdasarkan analisis deskriptif yang diperoleh, usahawan memberi penilaian yang 'rendah' dan 'sederhana' terhadap kualiti pekerja yang dimiliki termasuk 'tahap keyakinan', 'kemajuan diri', 'merendah diri' dan lain-lain. Berdasarkan temu bual[58] yang dijalankan, secara puratanya usahawan kurang berpuas hati dengan kualiti pekerja mereka. Kebanyakan pekerja ingin mendapatkan upah yang tinggi dengan melaksanakan tugasan yang mudah. Selain itu, mereka juga didapati kurang cekap dalam melaksanakan tugasan yang diberi.

Selain mempunyai produktiviti yang rendah, hasil temu bual juga mendapati bahawa terdapat pekerja yang kurang jujur terhadap majikannya (pemilik perusahaan).

---

[55] A. B. Collins, "Human Resources: A Hidden Advantage?," *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 19, no. 1 (2007), 78-84.
[56] K. H. Chew dan S. Basu, "The Effects of Culture and HRM Practices on Firm Performance: Empirical Evidence From Singapore," *International Journal of Manpower* 26, no. 6 (2005), 560-81.
[57] A. Khandekar dan A. Sharma, "Managing Human Resource Capabilities for Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Analysis from Indian Global Organizations," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 628- 39.
[58] Salmah Ismain (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Mereka mencuri atau mengkhianati majikan dengan pelbagai cara dan teknik termasuk menghasut pelanggan supaya tidak membuat sebarang urusan dengan majikannya. Keadaan ini dapat dilihat dengan jelas lebih-lebih lagi sekiranya majikan mempunyai masalah dengan pekerja.

Banyak punca yang menyebabkan keadaan ini berlaku. Di antaranya, pekerja mereka kurang mengamalkan cara hidup Islam seperti mendirikan solat dan berpuasa. Hal ini menyebabkan mereka jauh daripada Allah dan tidak mendapat petunjuk dalam kehidupan yang dijalankan (Mumtaz[59]). Mereka juga tidak mempunyai tahap pendidikan yang tinggi dan sekiranya ada, jumlahnya adalah sedikit.

Disebabkan kelemahan atau ketidakcekapan pekerja, perusahaan yang dijalankan oleh usahawan sukar untuk berkembang. Tahap pengeluaran juga menurun disebabkan oleh kadar produktiviti yang rendah dan kurang bermutu. Bagi mengelak daripada berlakunya penyusutan hasil jualan, usahawan berusaha untuk menggalakkan para pekerjanya bekerja keras dengan pelbagai insentif bagi mencapai sasaran pengeluaran bagi tempoh-tempoh tertentu. Usahawan juga bertanggungjawab untuk memberi latihan dan sokongan kepada pekerjanya bagi meningkatkan hasil pengeluaran.

Meskipun kualiti pekerja yang rendah menjejaskan perkembangan perusahaan seperti tahap produktiviti perusahaan, tetapi ia tidak dapat mempengaruhi hasil jualan. Hal ini kerana hasil jualan tidak bergantung secara terus kepada sumber manusia yang dimiliki oleh usahawan, tetapi aspek-aspek yang lain seperti harga pasaran. Namun begitu, dalam

[59] Mumtaz Began Abd Kadir, *Learning Organisation: Membentuk Budaya Belajar Dalam Organisasi* (Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2009), 81-3.

jangka masa yang panjang, perusahaan akan menghadapi kerugian kerana perlu membayar gaji pekerja yang tidak efisien dalam melakukan tugas.

Meskipun terdapat pelbagai masalah ketika berhadapan dengan pekerja masing-masing, usahawan terpaksa memilih pekerja tersebut untuk bekerja dengan mereka kerana kesukaran untuk mendapatkan pekerja yang baik, niat ingin membantu mereka yang rata-ratanya mempunyai hubungan kekeluargaan, semangat ingin menyumbang kepada masyarakat melalui peluang pekerjaan yang disediakan dan sebagainya.

6.2.3 (i) Penubuhan Perusahaan

Berdasarkan petunjuk prestasi kewangan, pemboleh ubah ini didapati mempunyai nilai pekali yang positif dan signifikan dan tidak signifikan terhadap petunjuk bukan kewangan. Dengan hasil yang sedemikian, kajian menyimpulkan bahawa pemboleh ubah ini tidak menyumbang kepada prestasi usahawan. Ini bermakna, prestasi perusahaan kecil secara keseluruhannya tidak bergantung pada bentuk penubuhan perusahaan iaitu sama ada diwarisi daripada keluarga atau tidak. Usahawan mampu memperoleh prestasi perusahaan tanpa bergantung pada bentuk penubuhan perusahaan yang diusahakan. Dapatan ini adalah bertentangan dengan Begley dan Boyd[60] dan Fairlie Dan Robb[61].

Fenomena tersebut dapat dihuraikan seperti berikut. Berbanding dengan lawannya, usahawan yang tidak mewarisi perusahaan daripada keluarganya dilihat lebih berusaha keras untuk memastikan hasil jualan berada di tahap yang menguntungkan. Bagi mereka, objektif utama dalam menjalankan perusahaan adalah untuk mencapai hasil jualan yang

[60] T. M. Begley and D. P. Boyd, "Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms," *Journal of Small Business Management,* (1986), 15.

[61] R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P
maksimum. Meskipun perkembangan perusahaan itu penting, tetapi mereka tidak menjadikannya sebagai fokus utama.

6.2.3 (j) Amalan Nilai-nilai Agama

Melalui dapatan hasil yang diperoleh, pemboleh ubah ini didapati tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Hal ini menunjukkan prestasi usahawan tidak bergantung kepada amalan nilai-nilai agama yang diamalkan. Dalam konteks Malaysia, dapatan tersebut adalah bersamaan dengan Rohaizat dan Suzilawati[62] dan bertentangan dengan Zafir dan Fazilah[63].

Menurut Rohaizat dan Suzilawati, keadaan demikian berlaku kerana individu tidak hanya berpandukan nilai-nilai agama dalam melaksanakan sesuatu, tetapi juga berdasarkan pertimbangan akal dan tindakan. Dapatan ini juga bukanlah menggambarkan bahawa agama Islam merupakan penyebab usahawan mempunyai prestasi yang kurang baik. Islam itu sendiri merupakan sebuah agama yang lengkap dan sempurna serta sesuai digunakan dalam semua hal dan keadaan (Mohamad Dahlan[64]).

Terdapat pelbagai sebab yang dapat menyokong hasil penemuan tersebut. Berdasarkan temu bual[65] yang dijalankan, usahawan menjelaskan bahawa nilai-nilai agama penting dan mempengaruhi prestasi usahawan. Dengan menjalankan nilai-nilai yang diajarkan oleh Islam seperti jujur, usahawan dapat memperoleh kejayaan dan keberkatan. Namun begitu, berdasarkan pemerhatian yang dilakukan ke atas beberapa orang usahawan,

---

[62] Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.
[63] Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116-25.
[64] Mohamad Dahlan Ibrahim, "Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan?," dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin (Malaysia: Prentice Hall, 2002), 57-8.
[65] Mazrah Rahifah (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PEN

terdapat banyak amalan yang bertentangan dengan amalan nilai-nila Islam yang dilakukan semasa menjalankan aktiviti perusahaan.

Di antaranya, terdapat sebahagian daripada mereka yang menipu pelanggan berkenaan dengan kualiti barangan atau perkhidmatan yang ditawarkan. Selain daripada itu, mereka juga mengurangkan timbangan barangan yang dibeli oleh pelanggan bagi mendapatkan keuntungan yang banyak. Langkah tersebut dianggap sebagai strategi yang berkesan untuk menjana keuntungan dalam waktu yang singkat. Selain gemar memarahi pekerja di hadapan pelanggan, mereka juga berkata dengan kata-kata yang kesat sekiranya tidak berpuas hati terhadap sesuatu perkara.

Di sebabkan objektif utama dalam menjalankan perusahaan adalah untuk mencari keuntungan yang maksimum, ramai usahawan yang tidak menunaikan solat dan menganggapnya sebagai perkara biasa. Keadaan tersebut bukan sahaja bertentangan dengan ajaran yang diajarkan oleh Islam kepada penganutnya, bahkan menghilangkan keberkatan ke atas rezeki seseorang Muslim (Shuhaimi dan Ku Halim[66]).

Meskipun AIM menyediakan program keagamaan untuk para pesertanya seperti ceramah dan kelas-kelas keagamaan, skop perbincangan dalam modul yang digunakan dilihat terlalu umum dan tidak menyeluruh. Misalnya, para penceramah hanya menyatakan bahawa Islam melarang umatnya menipu dalam menjalankan urusan jual beli, tetapi tidak menghuraikan bentuk-bentuk penipuan yang ditegah oleh Islam.

[66] Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin, *Keusahawanan Islam* (Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010), 16.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

3.2.3 (k) Ciri-ciri Pemilik

Keputusan analisis yang dijalankan jelas menunjukkan tidak terdapat hubungan yang signifikan di antara pemboleh ubah ciri-ciri pemilik dengan kedua-dua prestasi. Keadaan ini bermaksud, prestasi usahawan tidak dipengaruhi oleh ciri-ciri keusahawanan yang dimiliki oleh usahawan.

Meskipun bertentangan dengan kebanyakan kajian, dapatan ini adalah sama dengan dapatan Nor Aini dan Mohd. Ali.[67] Meskipun begitu, ini tidak bermakna usahawan mempunyai ciri-ciri keusahawanan yang rendah dalam diri mereka. Dapatan analisis deskriptif menunjukkan bahawa, secara purata kesemua usahawan mempunyai ciri-ciri keusahawanan yang baik berdasarkan petunjuk nilai min yang 'tinggi'. Ini bermakna, kesemua responden yang terlibat dalam kajian ini mempunyai ciri-ciri keusahawanan yang tinggi tanpa mengambil kira hasil jualan yang diperoleh.

Sementara itu, keadaan tersebut turut dapat dikaitkan dengan dapatan Wijewardena, Nanayakkara dan De Zoysa[68]. Menurutnya, di peringkat awal perusahaan, ciri-ciri pemilik menjadi faktor penting yang menyumbang kepada kejayaan dalam perusahaan yang dijalankan. Meskipun begitu, apabila perusahaan tersebut berada di peringkat pertumbuhan atau kematangan, faktor tersebut tidak lagi memainkan peranan sebagai penyumbang kepada kejayaan.

[67] Nor Aini Idris dan Mohd. Ali Mohd. Noor, "Usahawan Industri Makanan Halal: Satu Analisis Persepsi dan Sikap" (Kertas Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 15 Oktober 2008), 1-14.

[68] H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-61.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Faktor-faktor lain seperti sokongan dan bantuan pihak kerajaan mahupun strategi pemasaran yang digunakan dikenal pasti lebih mempengaruhi kejayaan (Moha Asri[69]). Perkara tersebut dapat dibuktikan melalui dapatan analisis deskriptif yang menunjukkan majoriti responden (50 peratus) menjalankan perusahaan di antara 11 hingga 15 tahun dan hanya sebilangan kecil yang kurang daripada 5 tahun.

3.2.3 (l) Saiz Perusahaan

Hasil kajian menunjukkan bahawa saiz perusahaan adalah tidak signifikan bagi menerangkan pengaruhnya ke atas prestasi (kewangan dan bukan kewangan). Dalam konteks usahawan kredit mikro AIM, petunjuk ini membuktikan bahawa prestasi usahawan tidak bergantung kepada seberapa besar perusahaan yang dijalankan sama ada bersaiz mikro (bilangan pekerja tetap kurang daripada 5 orang) atau kecil (bilangan pekerja tetap melebihi 5 orang). Kesemua perusahaan boleh mencapai prestasi yang baik sekiranya usahawan berusaha gigih untuk mendapatkannya. Dapatan ini adalah bersamaan dengan kajian Hardwick dan Adams,[70] Hergert,[71]Jacobson[72] dan Schwalbach[73].

3.2.3 (m) Budaya Masyarakat Sekitar

Dapatan kajian mendapati budaya masyarakat didapati tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan kedua-dua prestasi, kewangan dan bukan kewangan. Ini bererti, budaya yang diamalkan oleh masyarakat sekitar terhadap usahawan tidak memberi pengaruh kepada prestasi usahawan. Dapatan ini adalah bertentangan dengan dapatan Zhang dan

[69] Moha Asri Abdullah, "The Accessibility of the Government-Sponsored Programs for Small and Medium-Sized Enterprises in Penang Cities," *Cities* 16, no. 2 (1999), 83-92.
[70] P. Hardwick dan M. Adams, "Firm Size and Growth in the United Kingdom life Insurance Industry," *Journal of Risk and Insurance* 69, no. 4 (2002), 577-91.
[71] M. Hergert, "Market Share and Profitability:Is Bigger Really Batter?" *Business Economics* 19, (1984), 45-8.
[72] R. Jacobson, "Distinguishing Among Competing Theories of the Market Share Effect," *Journal of Marketing* 52, (1988), 68-80.
[73] J. Schwalbach, "Profitability and Market Share: A Reflection on the Functional Relationship," *StrategicManagement Journal* 12, (1991), 299-306.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Si,[74] Ahlstrom dan Bruton,[75] Kirby dan Fan[76], Zhang dan Yang[77], Fielden dan Dave[78] dan Lavent, Masurel dan Nijkamp[79].

Meskipun pemboleh ubah tersebut didapati tidak signifikan, ini tidak bermakna masyarakat sekeliling gagal memainkan fungsi dalam menggalakkan usahawan menceburi bidang keusahawanan. Dalam kajian yang dijalankan, masyarakat memainkan peranan penting dalam menjalankan fungsi tersebut. Ini dapat dilihat berdasarkan analisis deskriptif yang dijalankan. Kesemua item yang digunakan untuk mengukur pengaruh masyarakat sekitar terhadap usahawan diberi penilaian yang 'tinggi' dan 'sangat tinggi' oleh responden.

Perkara tersebut membuktikan bahawa, masyarakat sekeliling memainkan fungsi yang baik dalam menjalankan fungsi tersebut. Namun begitu, bentuk sokongan dan bantuan yang diterima lebih berbentuk tidak formal seperti memberi nasihat, penghargaan, galakan dan dorongan. Sedangkan usahawan lebih memerlukan bentuk bantuan yang bersifat formal seperti pembiayaan modal dan prasarana yang baik untuk menjalankan aktiviti keusahawanan. Selain daripada itu, usahawan juga mempunyai ciri-ciri keusahawanan yang jitu seperti mempunyai semangat yang tinggi dan dapat menghadapi dan mengharungi sebarang permasalahan dengan baik.

---

[74] Zhang, Y. dan Si, C., "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.
[75] Ahlstrom, D. dan Bruton, G., "An Institutional Perspective on the Role of Culture in Shaping Strategic Actions by Technology Focused Entrepreneurial Firms in China," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 53-70.
[76] Kirby, D. dan Fan, Y., "Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration," *Journal of Enterprising Culture* 3, no. 3 (1995), 245-260.
[77] Zhang, Y. dan Yang, J., "New Venture Creation: Evidence from an Investigation into Chinese Entrepreneurship," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13, no. 2 (2006), 161-173.
[78] S. L. Fielden dan A. Dawe, "Entrepreneurship and Social Inclusion," *Women in Management Review* 19, (2004), 139-42.
[79] T. B. Levent, E. Masurel dan P. Nijkamp, "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life," *International Journal Social Economics* 30, no. 11 (2003), 1131- 61.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Berdasarkan huraian di atas, terdapat 7 faktor yang didapati mempunyai hubungan yang positif dan signifikan terhadap kedua-dua prestasi. Ini termasuklah sumber modal, penglibatan kerajaan, usia perusahaan, penglibatan keluarga, amalan pengurusan, pengalaman lepas dan juga tahap pendidikan. Faktor sumber manusia didapati hanya mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap prestasi bukan kewangan manakala penubuhan perusahaan terhadap prestasi kewangan. Manakala faktor nilai-nilai agama, ciri-ciri pemilik, saiz perusahaan dan budaya masyarakat didapati tidak signifikan terhadap kedua-dua jenis prestasi.

6.2.4 Faktor Dalaman dan Luaran

Seterusnya, bahagian ini akan membincangkan objektif kajian yang keempat iaitu menilai faktor dalaman dan luaran yang mempengaruhi prestasi kewangan dan bukan kewangan ibu tunggal. Dapatan kajian mendapati faktor dalaman dan luaran mempengaruhi kejayaan usahawan yang diukur berdasarkan prestasi kewangan dan bukan kewangan. Berbanding dengan faktor dalaman, faktor luaran iaitu sumber modal lebih mempengaruhi prestasi usahawan dan diikuti oleh penglibatan pihak kerajaan. Dapatan ini adalah bersamaan dengan Othman Aman dan Md. Nor[80].

Dapatan ini menjelaskan bahawa faktor luar iaitu sumber modal dan penglibatan kerajaan memainkan peranan yang penting sebagai pendorong kepada kejayaan usahawan. Meskipun usahawan memiliki ciri-ciri keusahawanan yang tinggi, faktor sumber modal adalah kritikal bagi membolehkan perusahaan dimulakan atau dikembangkan. Hal ini kerana usahawan kredit mikro AIM merupakan golongan yang berpendapatan rendah sebelum menjadi peserta AIM. Dengan adanya pembiayaan tersebut, peranan yang

[80] Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44 64.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F
dimainkan oleh kerajaan seperti menyediakan kursus dan latihan turut membolehkan usahawan mencapai kejayaan.

Bagi faktor dalaman pula, usia perusahaan merupakan faktor dalaman yang paling mempengaruhi prestasi kewangan usahawan. Dengan adanya tempoh masa yang panjang, usahawan dapat menimba banyak pengalaman dan membolehkan mereka mendapat keuntungan yang banyak. Strategi-strategi perniagaan juga dapat dipelajari dengan baik dalam tempoh masa tersebut. Sementara itu, faktor penglibatan keluarga pula dikenal pasti sebagai faktor utama yang mendorong kepada prestasi bukan kewangan. Ini bermakna, dengan adanya bantuan dan sokongan yang diberikan oleh keluarga dapat membantu usahawan mencapai kejayaan dalam aspek bukan kewangan seperti sumbangan kepada masyarakat, peluang pekerjaan dan lain-lain.

6.2.5 Prestasi Usahawan yang Bersuami dan Ibu Tunggal

Ibu tunggal merupakan sebahagian daripada peserta pembiayaan kredit mikro di Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Dahulunya, terdapat skim khas yang ditawarkan oleh AIM kepada golongan tersebut. Seiring dengan transformasi dalam aspek pengurusan AIM, skim tersebut telah dihapuskan. Sekiranya ibu tunggal ingin mendapatkan pembiayaan bagi menjalankan perusahaan, mereka perlu bersaing dengan peserta lain tanpa mengambil kira status masing-masing. Semenjak pemansuhan skim khas untuk golongan tersebut, tiada satu kajian yang dijalankan bagi melihat prestasi golongan ibu tunggal.

Sejajar dengan itu, objektif kajian yang kelima adalah untuk membuat perbandingan di antara prestasi kewangan dan bukan kewangan usahawan ibu tunggal dengan usahawan yang bersuami. Berdasarkan hasil ujian-*t* yang dijalankan terhadap

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

usahawan yang bersuami dan ibu tunggal, kajian mendapati prestasi usahawan yang bersuami adalah lebih baik daripada ibu tunggal dengan perbezaan nilai min yang diperoleh (18274.37).

Dari sudut bukan kewangan pula, prestasi usahawan yang bersuami juga didapati lebih baik daripada golongan ibu tunggal. Ini dapat dilihat berdasarkan nilai min keseluruhan bagi usahawan yang bersuami (4.29) adalah lebih tinggi berbanding ibu tunggal (4.09). Berdasarkan 12 item yang digunakan bagi mengukur prestasi ini, usahawan yang bersuami mempunyai nilai min yang lebih tinggi daripada ibu tunggal terhadap kesemua item dan didapati signifikan berdasarkan ujian-*t* yang jalankan. Oleh yang demikian, prestasi usahawan yang bersuami adalah lebih naik dari sudut kewangan dan bukan kewangan berbanding ibu tunggal. Dapatan ini adalah didapati sama dengan Burden[81].

Berdasarkan temu bual[82] yang dijalankan, kajian mendapati terdapat banyak punca yang menyebabkan prestasi mereka lebih rendah berbanding usahawan yang bersuami. Di antaranya, disebabkan tanggungjawab yang besar terhadap keluarga, usahawan ini tidak dapat menumpukan sepenuh perhatian kepada perusahaan yang dijalankan. Mereka perlu memainkan peranan sebagai ibu dan bapa bagi memastikan kesejahteraan dan kebahagiaan anak-anak. Huraian tersebut adalah bersamaan dengan apa yang diperkatakan oleh Sanik dan Mauldin[83].

[81] D. S. Burden, "Single Parents and The Work Setting: The Impact of Multiple Job and Homelife Responsibilities," *Family Relations* 35, no. 1 (1986), 37-43.
[82] Nurul Huda (Usahawan Ibu Tunggal AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.
[83] M. M Sanik dan T. Mauldin, "Single Versus Two Parent Families: A Comparison of Mothers' Time," *Family Relations* 35, no. 1 (1986), 53-56.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Sebagai contoh, sekiranya usahawan yang bersuami boleh membuka kedai dari pukul 6 pagi sehingga 11 malam, usahawan ibu tunggal tidak dapat melakukan yang sedemikian. Mereka perlu keluar daripada rumah agak lewat dan pulang lebih awal bagi menguruskan keperluan anak-anak mereka. Kadang kala, mereka juga tidak dapat menjalankan perusahaan seperti biasa disebabkan sakit akibat terlalu penat menguruskan keluarga.

Berbanding di negara-negara Barat, ibu tunggal di Malaysia sering dipandang serong oleh masyarakat. Pelbagai tuduhan dan tohmahan yang diberikan kepada mereka. Keadaan ini secara tidak langsung dapat menjejaskan prestasi mereka dalam perusahaan. Sebagai contoh, oleh kerana peniaga makanan tersebut merupakan ibu tunggal yang kematian suami, segelintir wanita bersuami tidak mahu membeli makanan tersebut daripada mereka. Mereka bukan sahaja memandang peniaga tersebut dengan pandangan yang negatif, tetapi turut melemparkan tuduhan yang tidak munasabah.

Berdasarkan pemerhatian penyelidik terhadap sekumpulan ibu tunggal yang berniaga makanan di pasar malam, semua persiapan perniagaan oleh usahawan tersebut tanpa dibantu oleh mana-mana ahli keluarga. Dengan kudrat yang ada, mereka tekun menjalankan perniagaan sehinggalah sekitar jam 10 malam. Disebabkan terlalu penat, mereka pulang lebih awal berbanding dengan usahawan wanita yang dibantu oleh suami. Keadaan tersebut bukan sahaja membolehkan usahawan wanita bersuami mendapat keuntungan yang lebih banyak, malahan motivasi untuk mengembangkan perusahaan turut mendapat dorongan daripada suami masing-masing.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PEN

Meskipun keluarga turut membantu usahawan, sokongan dan bantuan yang diberikan adalah berbentuk sokongan moral dan tenaga. Di sebabkan komitmen hidup masing-masing, ahli keluarga tidak dapat membantu usahawan ibu tunggal menjalankan perusahaan. Kenyataan tersebut turut disokong oleh dapatan analisis deskriptif yang membuktikan keadaan tersebut. Kesan daripada fenomena tersebut, usahawan ini tidak dapat mengeluarkan barang atau perkhidmatan dalam kuantiti yang besar seterusnya memperoleh hasil jualan yang sedikit. Dengan hasil yang sedemikian, usahawan tidak dapat memperbesarkan perusahaan sedia ada

Berdasarkan huraian tersebut, dapat disimpulkan bahawa usahawan ibu tunggal mempunyai prestasi yang lebih rendah daripada usahawan yang bersuami disebabkan oleh sebab-sebab tertentu. Ini termasuklah mempunyai tanggungjawab yang besar kepada keluarga, keadaan keluarga dan masyarakat sekeliling yang suka memandang serong, kekurangan bantuan daripada ahli keluarga terutamanya dalam mengendalikan perusahaan yang dijalankan dan sebagainya.

6.3 Rumusan

Berdasarkan dapatan hasil kajian yang telah dibincangkan, faktor kejayaan perniagaan Khadijah yang digunakan sebagai kerangka kajian didapati sesuai digunakan bagi meneroka faktor kejayaan usahawan pada masa kini. Faktor-faktor tersebut merangkumi faktor dalaman dan luaran yang komprehensif dan sering digunakan dalam kebanyakan kajian masa kini. Di samping itu, faktor nilai-nilai agama yang menjadi teras kepada usahawan Muslim turut termasuk dalam faktor penting yang mempengaruhi kejayaan Khadijah.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Berdasarkan pendekatan kajian lepas yang dilakukan, terdapat 13 faktor yang dikenal pasti mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah. Ini termasuklah sumber modal, budaya masyarakat, penglibatan pemerintah, ciri-ciri pemilik, amalan nilai-nilai agama, amalan pengurusan, sumber manusia, pengalaman lepas, penglibatan keluarga, pendidikan, usia, saiz dan penubuhan perusahaan. Kesemua faktor kemudiannya dikelaskan kepada dalaman dan luaran bersesuaian dengan konteks usahawan kredit mikro AIM. 3 daripadanya dikenal pasti sebagai faktor luaran (sumber modal, budaya masyarakat dan penglibatan pemerintah) manakala yang selebihnya adalah faktor dalaman.

Selari dengan pengukuran kejayaan perniagaan Khadijah yang dilihat berdasarkan pencapaiannya dalam prestasi kewangan dan bukan kewangan, kajian ini turut menganalisis kedua-dua jenis prestasi tersebut terhadap usahawan kredit mikro dan melihat hubungan di antara keduanya. Berdasarkan dapatan yang diperoleh, kedua-duanya mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif.

Analisis tersebut bukan sahaja dapat memenuhi lompangan (*gap*) yang wujud terhadap kajian dalam bidang ini, tetapi memberi petunjuk kepada usahawan terhadap kedua-dua jenis prestasi. Mereka bukan hanya melihat kepada petunjuk kewangan bagi menentukan kejayaan, bahkan melihat aspek yang lebih luas yang berbentuk bukan kewangan seperti sumbangan kepada masyarakat. Penumpuan terhadap kedua-dua aspek kejayaan ini membolehkan mereka mengetahui kedudukan sebenar perusahaan dan lebih berjaya pada masa akan datang.

Selanjutnya, bagi memastikan kesahihan dapatan dalam menentukan faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kredit mikro, penilaian dibuat berdasarkan kedua-dua

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

petunjuk prestasi iaitu kewangan dan bukan kewangan. Hasilnya, hanya 7 daripada 13 faktor yang dikaji menunjukkan hubungan yang positif dan signifikan terhadap pemboleh ubah tersebut. Ia adalah sumber modal, penglibatan kerajaan, usia perusahaan, penglibatan keluarga, amalan pengurusan, pengalaman lepas dan juga tahap pendidikan.

Meskipun amalan nilai-nilai agama merupakan tunjang kepada kejayaan usahawan Muslim, faktor tersebut didapati tidak signifikan. Terdapat pelbagai punca yang dikenal pasti menyumbang kepada keadaan tersebut seperti kekurangan ilmu pengetahuan dalam menjalankan perusahaan menurut ajaran Islam, sikap usahawan yang kurang menitikberatkan nilai-nilai agama, keuntungan dijadikan sebagai objektif utama untuk menjalankan perusahaan dan sebagainya.

Selain itu, dapatan kajian juga menunjukkan bahawa faktor dalaman dan luaran mempengaruhi kejayaan usahawan kredit mikro. Walau bagaimanapun, faktor luar iaitu sumber modal lebih mempengaruhi kejayaan usahawan dan diikuti oleh penglibatan pihak kerajaan. Ini bermakna, kebergantungan usahawan terhadap faktor luaran adalah lebih tinggi untuk mencapai prestasi yang baik. Bagi faktor dalaman, usia perusahaan merupakan faktor yang paling mempengaruhi prestasi kewangan manakala penglibatan keluarga bagi prestasi bukan kewangan.

Selanjutnya, meskipun terdapat ramai usahawan ibu tunggal yang berjaya di bawah pengendalian AIM, kajian ini mendapati prestasi kewangan dan bukan kewangan mereka adalah lebih rendah daripada usahawan yang bersuami. Terdapat pelbagai punca yang dikenal pasti menyumbang kepada situasi tersebut seperti pandangan serong masyarakat terhadap golongan ini, tanggungjawab yang banyak untuk dilaksanakan, kurang mendapat

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

bantuan keluarga dalam mengendalikan perusahaan dan lain-lain. Dapatan ini bukan sahaja dapat mengisi kekosongan yang wujud bagi membuktikan hal tersebut secara empirikal, tetapi turut membantu golongan ini untuk mendapat pembelaan yang sewajarnya.

Kesimpulannya, kajian ini bukan sahaja mengetengahkan faktor kejayaan perniagaan Khadijah sebagai kerangka teori untuk diuji terhadap usahawan yang berjaya pada masa kini, malahan turut membuktikan bahawa amalan nilai-nilai agama merupakan aspek penting yang mempengaruhi kejayaan seperti yang dibuktikan oleh Khadijah. Selain itu, dapatan lain juga dilihat dapat membantu mengisi kekosongan yang wujud dalam penyelidikan dalam bidang ini. Penambahbaikan juga dapat dilaksanakan bagi membolehkan usahawan Muslim lebih berjaya pada masa akan datang. Di samping itu, dapatan kajian juga dapat membantu banyak pihak khususnya AIM dan pihak kerajaan untuk merangka bantuan atau sokongan yang sesuai diberikan kepada golongan ibu tunggal untuk memastikan kejayaan mereka dalam perusahaan yang dijalankan.

6.4 Cadangan dan Implikasi Kajian

Berdasarkan dapatan kajian yang diperoleh, terdapat beberapa cadangan dan implikasi yang diketengahkan dalam kajian ini dan akan dibincangkan secara terperinci seperti di bawah:

6.4.1 Usahawan

Meskipun terdapat banyak faktor penyumbang yang dikenal pasti menyumbang kepada kejayaan usahawan kredit mikro AIM, mereka seharusnya bersyukur dan berterima kasih

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

kepada Allah kerana hanya dengan izin-Nya kejayaan tersebut dapat dicapai. Perkara tersebut dapat dilihat seperti mana yang dilakukan oleh Khadijah yang melakukan pelbagai perkara seperti mengelilingi Kaabah dan mengeluarkan sedekah sebagai tanda kesyukuran kepada Allah di atas nikmat kejayaan dalam perniagaan yang dijalankan. Dengan kesyukuran tersebut, mudah-mudahan Allah menambah lagi nikmat dan memberkati segala usaha yang dijalankan. Selain daripada itu, usahawan juga perlu bertawakal sepenuhnya kepada Allah dalam mencapai kejayaan yang diinginkan di samping berusaha dengan bersungguh-sungguh untuk mencapainya.

Dari sudut pelaksanaan perusahaan, usahawan Muslim mesti mengamalkan nilai-nilai yang diajarkan oleh Islam seperti jujur, amanah, mengelak penipuan dan lain-lain. Tanggungjawab sebagai seorang Muslim seperti menunaikan solat tidak boleh ditinggalkan meskipun sibuk menguruskan perusahaan. Bagi mengetahui dengan lebih mendalam, usahawan digalakkan untuk menuntut ilmu pengetahuan melalui kaedah yang pelbagai seperti mendengar ceramah, mengikuti kelas-kelas pengajian agama dan sebagainya.

Ini bukan sahaja dapat memberi pengetahuan kepada usahawan tentang pelaksanaan perusahaan yang diajarkan oleh Islam, bahkan ia disukai dan diberkati oleh Allah. Kesan daripada itu, usahawan bukan sahaja mudah untuk mencapai kejayaan yang diinginkan, bahkan hidup dalam keadaan yang aman damai dan diganjari dengan ganjaran yang besar.

Usahawan juga mestilah menguruskan perusahaannya dengan cekap dan sistematik meliputi pengurusan kewangan, pemasaran dan lain-lain. Dengan mengamalkan pengurusan yang sedemikian, perusahaan yang dijalankan bukan hanya dapat terus

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F
berkembang, bahkan usahawan mudah mengetahui dan mengenal pasti kedudukan perusahaan sama ada di landasan yang betul atau sebaliknya.

Selain itu, usahawan juga perlu menyantuni pekerja yang dimiliki. Pekerja bukan sahaja wajar dibayar dengan upah yang munasabah, bahkan perlu dihormati kerana mereka juga adalah hamba Allah. Pemilik perusahaan tidak boleh sewenangnya menjatuhkan maruah pekerja mereka seperti memarahi mereka di khalayak ramai kerana mereka juga mempunyai maruah yang perlu dijaga. Sekiranya mereka melakukan kesalahan, usahawan hendaklah mendidik dan mengajar mereka dengan sabar.

Bagi menggalakkan produktiviti pekerja, usahawan juga boleh menghantar pekerja mereka menjalani kursus dan latihan dengan pelbagai tujuan seperti meningkatkan motivasi untuk bekerja atau menunjukkan kaedah yang efisien dalam melaksanakan tugas. Selain daripada itu, usahawan juga digalakkan menjalin hubungan ukhuwah yang akrab dengan pekerja masing-masing berdasarkan norma-norma yang ditetapkan oleh Islam seperti menjaga batas pergaulan dan sebagainya. Ini bukan sahaja dapat membantu usahawan mendapatkan pekerja yang baik, malahan turut disukai oleh Allah.

Selanjutnya, selain memanfaatkan pembiayaan yang diberikan oleh AIM dengan sebaiknya, usahawan juga perlulah komited untuk membuat pembayaran balik pembiayaan. Itu bukan sahaja menjadi tanggungjawab sebagai orang yang berhutang, bahkan ia akan dipersoalkan oleh Allah di akhirat kelak. Amalan-amalan yang dilakukan juga tergantung dan tidak dapat diterima selagi mana hutang-hutang tersebut belum lagi dilangsaikan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Usahawan juga perlu sedar akan bentuk-bentuk bantuan dan sokongan yang diberikan oleh pihak kerajaan kepada mereka dan menggunakannya dengan sebaiknya. Penglibatan kerajaan dalam bidang keusahawanan bukan sahaja dilihat dapat memberi manfaat secara langsung kepada usahawan, bahkan juga masyarakat secara umumnya. Dengan adanya bantuan kerajaan untuk menyediakan kursus dan latihan kepada usahawan dalam memperbaiki pengeluaran, masyarakat dapat menikmati barangan yang bermutu tinggi dengan harga yang berpatutan.

Selain daripada itu, meskipun faktor luaran dilihat sebagai pendorong utama kepada kejayaan usahawan, kebergantungan terhadap aspek tersebut wajar diminimumkan seperti mana yang berlaku dalam perniagaan Khadijah yang menggunakan hartanya sendiri untuk mengembangkan perniagaan yang dijalankan. Bagi mencapai tahap tersebut, usahawan perlu bijak menguruskan aliran kewangan bagi membolehkan mereka mengurangkan kebergantungan untuk mendapatkan modal daripada pihak luar seperti AIM.

Berdasarkan dapatan kajian juga, usahawan perlu memantapkan kesemua faktor penting yang dikenal pasti mempengaruhi kejayaan perusahaan mereka. Manakala faktor yang kurang penting pula hendaklah diberi perhatian kerana ia tetap merupakan faktor kejayaan usahawan seperti mana yang dibuktikan oleh Khadijah dan juga kajian-kajian lepas.

6.4.2 Ibu Tunggal

Bagi usahawan ibu tunggal, mereka perlu mengekalkan semangat untuk terus hidup meskipun tidak mempunyai suami. Selain harus bijak menguruskan masa bagi

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

mengendalikan banyak perkara termasuk keluarga dan perusahaan, mereka juga mesti menggantungkan pergantungan yang luas kepada Allah. Mereka juga perlu memohon pertolongan daripada Allah bagi memudahkan kerja-kerja yang dijalankan.

Meskipun menerima pelbagai kata dan tohmahan yang tidak baik daripada masyarakat sekeliling, mereka perlu bersabar dan terus berusaha dengan bersungguh-sungguh untuk menjalankan perusahaan. Sekiranya mereka menghadapi masalah atau memerlukan, mereka boleh menemui pihak yang boleh dipercayai seperti AIM. Sebagai mana yang diketahui, AIM bukan sahaja menyediakan platform untuk mendapatkan pembiayaan modal, bahkan menyediakan perkhidmatan sokongan yang lain seperti bantuan kecemasan, khidmat nasihat dan sebagainya.

6.4.3 Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)

Meskipun terdapat banyak dapatan empirikal yang membuktikan kejayaan AIM dalam menyediakan pembiayaan kredit mikro, pengukuran kejayaan tidak seharusnya terbatas kepada kadar pembayaran balik pembiayaan dan jumlah sahabat sah, bahkan lebih daripada itu. Kejayaan usahawan yang terlibat dalam pembiayaan tersebut perlu dititik beratkan. Usahawan juga tidak hanya dianggap berjaya berdasarkan petunjuk kewangan dan bukan kewangan, tetapi juga sahsiah dan pengamalan nilai-nilai Islam dalam kehidupan. Hal ini penting memandangkan lebih 95 peratus daripada pesertanya adalah beragama Islam.

Bagi mencapai hasrat tersebut, AIM seharusnya mempunyai modul komprehensif yang menekankan konsep dan ajaran Islam untuk disampaikan kepada peserta. Kesemua modul-modul tersebut dapat disampaikan kepada pesertanya dengan mudah dalam

mesyuarat mingguan yang dijalankan. Dengan adanya modul tersebut, peserta AIM lebih mudah untuk mendapat pengisian rohani seterusnya dapat memahami dan menjalankan perusahaan seperti mana yang dikehendaki oleh Islam. Sekiranya pihak AIM tidak mempunyai kepakaran dalam bidang ini, mereka boleh mendapatkan perkhidmatan tersebut daripada pihak luar dengan bayaran yang berpatutan.

Dari sudut pelaksanaan pembiayaan, AIM perlu memberi fleksibiliti atau kelonggaran kepada peserta khususnya ibu tunggal sekiranya mereka tidak dapat menjelaskan pembiayaan yang diterima seperti mana yang dianjurkan oleh Islam. Seperti mana yang diketahui, perusahaan yang dijalankan oleh peserta tidak memperoleh keuntungan pada setiap masa. Kadang kala mereka menghadapi kerugian dan sukar membuat pembayaran kepada pihak AIM dan keadaan tersebut mewujudkan tekanan kepada peserta. Sebelum memberi kelonggaran kepada peserta yang benar-benar menghadapi kesukaran untuk membuat pembayaran, pihak AIM sendiri dapat menilai peserta mana yang perlu diberi kelonggaran kerana mereka mempunyai hubungan yang rapat di antara satu sama lain dan berjumpa dalam mesyuarat minggu pada setiap minggu. Dengan itu, pihak AIM dapat mengetahui perkembangan sebenar perusahaan dan memberikan sedikit kelonggaran untuk peserta membuat pembayaran balik pembiayaan.

Selain daripada itu, perjumpaan mingguan yang diadakan di antara Pembantu Amanah (PA) yang merupakan kakitangan AIM dengan para peserta dilihat kurang relevan. Fungsi utama perjumpaan tersebut adalah untuk memastikan peserta membuat pembayaran balik pinjaman pembiayaan, mengelakkan peserta membuat pembayaran balik dalam jumlah yang besar dan membolehkan pihak AIM mengetahui perkembangan peserta.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Ada kalanya peserta terpaksa menjalankan perusahaan hanya separuh hari berbanding hari biasa untuk menghadiri mesyuarat tersebut. Mesyuarat ini adalah wajib ke atas setiap peserta dan tidak boleh diwakili oleh mana-mana pihak. Kesannya, produktiviti pada hari tersebut adalah berkurang dan hasil jualan juga menurun berbanding hari-hari biasa.

Sebagai cadangan, perjumpaan mingguan yang diadakan seminggu sekali boleh dibuat dalam masa yang lebih panjang seperti dua minggu atau sebulan sekali. Ini bukan sahaja dapat menjimatkan masa PA untuk melakukan tugas-tugas lain, tetapi memberikan ruang kepada peserta untuk menumpukan perhatian terhadap perusahaan yang dijalankan. Di samping itu, permasalahan yang wujud seperti terpaksa meninggalkan kedai kepada orang yang kurang dipercayai atau menutupnya sementara waktu dapat dielakkan.

Selain daripada itu, dalam memastikan jumlah pembayaran balik mencukupi, terdapat pelbagai strategi yang digunakan untuk mencapai matlamat tersebut. Terdapat sebahagian daripada kakitangan AIM yang membuat kutipan daripada peserta yang hadir dalam mesyuarat mingguan bagi menampung kekurangan tersebut. Amalan ini bukan sahaja bertentangan dengan ajaran agama Islam yang menegah mana-mana pihak mengambil sesuatu dengan cara yang salah, malahan menimbulkan ketidakpuasan hati di kalangan peserta.

Ini bermakna, peserta yang hadir bukan sahaja perlu membuat pembayaran balik pembiayaan yang telah mereka terima, malahan terpaksa mengeluarkan sejumlah wang untuk menampung kekurangan yang ada. Perkara ini hanya dilakukan oleh peserta yang

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS VERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

hadir dan tidak melibatkan peserta yang tidak peserta. Keadaan ini bukan sahaja menggalakkan peserta untuk mengelak daripada menghadiri mesyuarat mingguan, tetapi menanam kebencian terhadap mereka yang menyebabkan keadaan tersebut berlaku. Bagi mengelakkan permasalahan ini daripada berlaku, ketua kumpulan perlu memastikan setiap ahlinya membuat pembayaran balik dengan jumlah yang tepat. Setiap ahli kumpulan juga perlu bertanggungjawab melunaskan pembayaran balik pembiayaan tanpa menggunakan sebarang taktik-taktik yang tidak baik.

6.4.4 Pihak Kerajaan

Berdasarkan penemuan empirikal yang diperoleh daripada kajian ini, jelas membuktikan bahawa sumber modal dalam bentuk pembiayaan kredit mikro yang disalurkan oleh AIM menjadi pendorong utama kejayaan usahawan. Oleh yang demikian, pihak kerajaan diharap dapat meningkatkan peruntukan pembiayaan untuk disalurkan kepada AIM. Ini bukan sahaja dapat memberi peluang kepada lebih ramai usahawan untuk mendapatkan pembiayaan, malahan jumlah pembiayaan kredit mikro juga dapat ditingkatkan.

Selain daripada itu, meskipun kerajaan menyediakan pelbagai kursus dan latihan untuk usahawan, modul dan kualiti penyampaian harus dititikberatkan supaya usahawan dapat memanfaatkannya di tahap yang maksimum. Modul sedia ada juga perlu dikemas kini supaya sentiasa sesuai digunakan oleh usahawan masa kini.

Selain menyediakan bantuan dalam bentuk latihan dan kursus, pihak kerajaan juga diminta untuk menyediakan lebih banyak premis perniagaan dengan kadar sewa yang murah bagi membolehkan usahawan menjual barang atau perkhidmatan yang dikeluarkan

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

dengan kadar yang lebih rendah. Manfaat tersebut bukan hanya dapat memberi kelebihan kepada usahawan dalam mengurangkan kos pengeluaran, bahkan masyarakat juga dapat membeli dengan harga yang lebih murah.

6.4.5 Penyelidik

Berdasarkan kajian yang dilakukan, terdapat beberapa aspek kajian yang boleh dikaji pada masa akan datang. Di antaranya, kajian ini hanya menumpukan faktor kejayaan usahawan yang terdapat pada zaman awal perkembangan Islam iaitu Khadijah. Dalam hal ini, penyelidik boleh melakukan analisis terhadap kejayaan usahawan lain seperti Abu Bakar, Abd. Rahman Bin Auf dan lain-lain. Selain meneroka faktor yang mempengaruhi kejayaan mereka, kajian seumpama ini dapat membantu masyarakat untuk mengetahui dan mencontohi kejayaan usahawan Muslim pada zaman tersebut.

Berdasarkan kesesuaian faktor kejayaan perniagaan Khadijah yang digunakan dalam kajian ini bagi menentukan faktor pendorong kejayaan usahawan kredit mikro AIM, faktor-faktor tersebut boleh diuji dan diguna pakai oleh penyelidik terhadap usahawan yang lain. Selain daripada itu, penyelidik juga boleh mengkaji faktor-faktor lain yang mungkin turut mempengaruhi kejayaan perniagaan Khadijah tetapi tidak dibincangkan dalam kajian ini.

Selain menumpukan kepada faktor kejayaan, penyebab kepada kegagalan usahawan kredit mikro khususnya di AIM juga wajar dikaji kerana tidak semua usahawan yang terlibat dapat mencapai kejayaan seperti yang diinginkan. Penyelidik juga boleh membuat

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

analisis terhadap kontrak-kontrak yang digunakan oleh AIM dalam menawarkan pembiayaan kepada pesertanya.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Oleh yang demikian, diharap kajian ini bukan sahaja memberi manfaat kepada usahawan khususnya yang beragama Islam, bahkan dapat membantu AIM dan pihak-pihak lain seperti kerajaan untuk melaksanakan penambahbaikan terhadap pelaksanaan program yang dijalankan.

6.5 Kesimpulan

Kesimpulannya, usahawan Muslim perlu mengambil iktibar serta mengaplikasikan teknik dan pendekatan yang diguna pakai oleh Khadijah kerana beliau telah membuktikan kejayaannya dalam bidang perniagaan yang diceburi. Selain itu, AIM juga telah berjaya memainkan peranan untuk mengeluarkan masyarakat daripada kemiskinan melalui pembiayaan kredit mikro yang ditawarkan.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

BIBLIOGRAFI

NDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

'Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad. *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna.* Meṣir: Maktabah Madbulī, 199

'Abd al-Ḥakīm Muḥammad Surūr, *Khadījah Raḍiallahuanhā.* Beirūt: Maktabah al-Ashriyah, 1980.

'Abd al-Ḥamīd Jawdah al-Saḥḥar. *Al-Sīrah al-Nabawiyyah: Muḥammad Rasūl Allah Walladhīna Ma'ahu (Khadijah Bint Khuwaylid).* Cairo, Mesir: Maktabah Misr, 1965.

'Alī al-Ḥasan. *Al-Sirah al-Nabawiyyah.* Damshik: Dār Ibnu Kathīr, 2000.

'Izudyn Firraj. *Ḥayātu Muḥammad Nabiy al-Islām.* Beirūt: Dār al-Raid, 1992.

'Āmar Ḥasan Ṣobarī. *Ma'rifatu al-Ṣaḥābat.* Beirūt: Dār al-Maktabah al-Ḥayāt, 2005.

A. Acar, "The Impact of Key Internal Factors on Firm Performance: An Empirikal Stud of Small Turkish Firms," *Journal of Small Business Management* 31, no.4, (199 86-92.

A. Ardichvili, R. Cardozo, R. dan S. Ray, "A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development," *Journal of Business Venturing* 18, (2003), 105 123.

A. B. Collins, "Human Resources: A Hidden Advantage?," *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 19, no. 1 (2007), 78-84.

A. B. Ibrahim dan J. R. Goodwin, "Perceived Causes of Success in Small Business," *American Journal of small Business* 12, no. 1 (1986), 41-50.

A. E. Kazak dan J. A. Linney, "Stress, Coping and Life Changes in the Single-Parent Family," *American Journal of Community Psychology* 11, no. 2 (1983), 207-20.

A. Hakinson, "The Key Factors in the Profiles of Small Firm Owner-Manager That Influence Business Performance: The South Coast Small Firms Survey, 1977-2000", *Industrial and Commercial Training* 32, no. 3 (2000), 94-8.

A. J. Van Stel dan D. J. Storey, "The Link between Firm Births and Job Creation: Is Th a Upas Tree Effect ?" *Regional Studies* 38, (2004), 893-909.

A. K. Alowaihan, "Gender and Business Performance of Kuwait Small Firms: A Comparative Approach," *International Journal of Commerce & Management* 3, 4 (2004), 69-82.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

A. K. Jain, "Impact of Organizational Siza & Alliance Formations on Perceived Organizational Performnce," *The Indian Journal of Industrial Relations* 47, no. 3 (2012), 559-74.

A. Kalleberg dan K. Leicht, "Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success," *Academy of Management Journal* 34, (1991), 136-61.

A. Khandekar dan A. Sharma, "Managing Human Resource Capabilities for Sustainable Competitive Advantage: An Empirical Analysis from Indian Global Organizations," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 628-39.

A. M. Moreno dan J. C. Casillas, "High-Growth SMEs versus Non-High-Growth SMEs: A Discriminant Analysis," *Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal* 19, no. 1 (2007) 69-88.

A. N. Oppenheim. *Questionnaire Design, Interviewing and Attitude Measurement.* New York: Continuum, 2000.

A. Park dan C. Ren "Microfinance with Chinese Characteristics," *World Development* 29, no. 1, (2001), 39-62.

A. Thapa, "Micro-Enterprise and Household Income," *The Journal of Nepalese Business Studies* 4, no. 1 (2007), 110-118.

A. Winton dan V. Yerramilli, "Entrepreneurial Finance: Banks Versus Venture Capital." *Journal of Financial Economics* 88 (2008), 55-79.

A. Yusuf, "Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs," *Journal of Small Business Management* 33, no. 2 (1995), 68-73.

Ab Aziz Yusof. *Keusahawanan Islam: Bahtera Penyelamat Umat.* Malaysia: Universiti Utara Malaysia, 2010.

_____. *Mengurus Perubahan Dalam Organisasi.* Selangor: Arah Publications, 2008.

_____. *Penilaian Prestasi: Kepentingan dan Permasalahan.* Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005.

_____. *Usahawan Dan Keusahawanan.* Petaling Jaya : Prentice Hall, 2000.

_____. *Menjadi Usahawan Muslim Hebat.* Kuala Lumpur: Scholarmind Publishing, 2010.

Ab. Aziz Yusof dan Zakaria Yusof. *Prinsip Keusahawanan.* Malaysia: Prentice Hall, 2004.

Ab. Mumin Ab. Ghani. *Sistem Kewangan Islam dan Pelaksanaannya di Malaysia.* Kuala Lumpur: Jabatan Kemajuan Islam Malaysia, 1999.

Ab. Munin Ab Ghani dan Suhaila Sarif. "Keusahawanan Islam: Pembudayaan Di Kalangan Masyarakat Islam." dalam *Keusahawanan Islam: Konsep dan Isu-Isu*

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Pelaksanaannya, ed. Nor 'Azzah Kamri et al. Kuala Lumpur: Jabatan Syariah dan Pengurusan, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 2009.

Abd al-Ghany 'Abd al-Raḥman Muḥammad. *Zawjātu an-Nabiy Muḥammad Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam Wa Ḥikmah Ta'addaduhunna.* Meṣir: Maktabah Madbulī, 1991.

Abd. Rahim Abd. Rashid, Sufean Hussin dan Abd. Jalil Othman. *Hala Tuju Pengurusan Sumber Manusia dan Kerjaya*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006.

Abdul Sami' al-Misri. *Perniagaan Dalam Islam*, terj. Ahmad Hasbullah. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1993.

Abdul Hakim Muhammad Surur, *Khadījah r.a.* Beirut: al-Maktabah al-Ashriyah, 1980.

Abdullah Alwi Hassan et al. *Teori & Aplikasi Kontemporari: Sistem Ekonomi Islam di Malaysia*. Kuala Lumpur: Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005.

Abiola Babajide, "Effects of Microfinance on Micro and Small Enterprises (Mses) Growth in Nigeria," *Asian Economic and Financial Review* 2, no. 3. (2012), 463-77.

Abu 'Ubaidillah Syariff. *Kisah Khadijah Binti Khuwailid: Wanita Hartawan Penyejuk Hati Nabi*. Selangor, Malaysia: Berlian Publications Sdn Bhd., 2010.

Abū Muḥammad 'Abd al-Malik Bin Hishām al-Mu'āfirī. *Al-Sīrah al-Nabawiyyah Liibni Hishām*. Beirut: Dar al-Jil, 1975.

Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Cause of the Waelth of Nations*. London: Strahan, W. and Cadell, T., 1776.

Adnan Alias. *Model Perlakuan Usahawan Mukmin*. dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam*. Malaysia: Prentice Hall, 2002.

Afzalur Rahman. *Ensiklopedia Sirah: Sunah, Dakwah dan Islam,* terj. Zaharah Salleh. Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1988.

_____. *Ensiklopedia Sirah: Peranan Wanita Islam*, terj. Zaleha Ahmad et al. Malaysia: Dewan Bahasa dan Pustaka, 2000.

Aḥmad Farīd al-Mazīdī, *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq.* Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006.

Aḥmad Rajab al-Asmar, *Al-Qudwah FīAs-Sīrah an-Nabawiyyah* ('Amman: Dār al-Furqān, 2004).

Aizzat Mohd. Nasurdin, Intan Osman dan Zainal Ariffin Ahmad. *Pengantar Pengurusan*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2006.

Al- Imam Abi Hamid Muhammad Ibn Muhammad Al-Ghazali. *Ihya Umumiddin Jiwa Agama*, terj. Ismail Yakub. Mesir: Maktabah Misr, 1998.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Ali Mahmood "Malaysia Terbaik Urus Pinjaman", *Utusan Malaysia*, 19 Julai 2010, 12.

Alias Radam, "Statistik Ekonomi dan Perniagaan", dikemaskini 20 Jun 2004, dicapai 19 April 2013, http://econ.upm.edu.my/~alias/ecn3120b.htm.

Al-Muhaddith Sayid Muhammad Ibn Alawi al-Maliki al-Hasani. *Manaqib Sayyidah Khadijah Al Kubra*, terj. Muhammad Fuad. Negeri Sembilan, Malaysia: Sofa Production, 2007.

Al-Ḥafiẓ Abī Al-Fida' Ismāīl Ibnu Kathīr. *Al-Fuṣūl FīAl-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam*. Beirūt: Dār al-Turāth, 1985.

Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, "Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia" (Kertas Projek, Amanah Ikhtiar Malaysia dan Universiti Utara Malaysia, 2010), 15- 18 (Lampiran 5).

Amanah Ikhtiar Malaysia, "Amanah Ikhtiar Malaysia", laman sesawang Amanah Ikhtiar Malaysia, di capai 10 Oktober 2010, http://www.aim.gov.my/~cms/index.html.

Andy Field. *Discovering Statistics Using SPSS*, ed. ke-3. London: SAGE Publications Ltd., 2005.

Ashadi Zain. *Rahsia Bisnes Isteri Nabi: Khadijah.* Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd., 2008.

Asian Development Bank (ADB). *Finance For The Poor: Microfinance Development Strategy*. Manila: Asian Development Bank, 2000.

Azlan Khalili Shamsuddin. "Introduction to Islamic Entrepreneurship." dalam *Islamic Entrepreneurship,* ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno. Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006.

_____. "Development and the Islamic Entrepreneurship." dalam *Islamic Entrepreneurship,* ed. Azlan Khalili Shamsuddin, Siti Khadijah Ab. Manan, Norlela Kamaluddin dan S. Salahudin Suyurno. Kuala Lumpur: Pusat Penerbit Universiti (UPENA) UITM, 2006.

Azti Arlina. *Belajar Bisnis Kepada Khadijah: Menyelami Kiat-Kiat Sukses Entrepreneurship Dari Sang Istri Rasulullah SAW*. Bandung, Indonesia: Penerbit Mizani, 2010.

Azzouz Elhamma, "The Relationship Between Firm Size, Activity Based Costing and Performance: An Allpication on Moroccan Enterprises," *Journal of Accounting-Business & Management* 19, no. 1 (2012), 90-102.

Aḥmad Farīd al-Mazīdī. *As-Sīrah an-Nabawiyyah Liibni Isḥāq.* Beirūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiah, 2006.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Ahmad Rajab al-Asmar. *Al-Qudwah FĪas-Sīrah an-Nabawiyyah*. ‘Amman: Dār al-Furqān, 2004.

B. E. Becker dan M. A. Huselid, “High Performance Work Systems and Firm Performance: A Synthesis of Research and Managerial in Placations,” *Research in Personnel and human Resources*, (1999), 53-101.

B. J. Orser, S. Hogarth-Scott dan A. Riding, “Performance, Firm Size and Management Problem Solving,” *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.

B. Kotey dan G.G. Meredith, “Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies, and Enterprise Performanc,” *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 37-64.

B. Lemire, R. Pearson dan G. Campbell. *Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future*. USA: Berg, 2002.

B. Orser, S. Hogart-Scott dan A. Riding, “Performance, Firm size and Management Problem Solving,” *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 42-58.

Bank Negara Malaysia, “Pembiayaan Mikro”, laman sesawang Bank Negara Malaysia, dicapai 1 Mac 2012, http://www.bnm.gov.my/documents/sme/FAQ_on_Pembiayaan_Mikro_BM.pdf

C. Benzing, H. M. Chu dan O. Kara, “Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors and Problems,” *Journal of Small Business Management* 47, no. 1 (2009), 58- 91.

C. Brindley, “Barriers to Women Achieving Their Entrepreneurial Potential: Women and Risk,” *Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11, no. 2 (2005) 144-61.

C. G. Brush dan R. D. Hisrich, “Antecedent Influences on Female Owned Business,” *Journal of Managerial Psychology* 6, no. 2 (1991), 9-16.

C. G. Brush, D. J. Ceru, dan R. Blackburn, “Pathways to Entrepreneurial Growth: The Influence of Management, Marketing and Money,” *Business Horizons* 52 (2009), 481-91.

C. J. Mambula, “Relating External Support, Business Growth & Creating Strategied for Survival: A Comparative Case Study Analyses of Manufacturing Firms and Entrepreneurs,” *Small Business Economics* 22, (2004), 83-109.

C. K. Lung dan L. T. Chai, “Attitude Towards Business Ethics: Examining the Influence of Religiosity, Gender and Education Levels,” *International Journal of Management Studies* 2, no. 1 (2010), 225-32.

C. R. Raduan, N. Kumar dan L. Y. Lim, “Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia,” *Journal of Sciences* 2, no. 3 (2006), 78-80.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

C. Rhodes dan J. S. Butler, "Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9, no. 1 (2004), 55-71.

Chiew Tung Moi, Tam Yin Ling, Mansur Tola dan Chang Mui Ling. *Asas Keusahawanan.* Malaysia: Penerbitan Multimedia Sdn. Bhd., 2011.

Chua Yan Piaw. *Kaedah Penyelidikan (Buku 1),* ed. ke- 2. Malaysia: McGraw Hill, 2011.

_____. *Kaedah Penyelidikan (Buku 2),* ed. ke- 2. Malaysia: McGraw Hill, 2011.

_____. *Kaedah Penyelidikan (Buku 5),* ed. ke- 2. Malaysia: McGraw Hill, 2011.

D. A. Duchesneau dan W. B. Gartner, "A Profile of New Venture Success and Failure in an Emerging Industry," *Journal of Business Venturing* 5, no. 5 (1990), 297–312.

D. Ahlstrom, dan G. Bruton, "An Institutional Perspective on the Role of Culture in Shaping Strategic Actions by Technology Focused Entrepreneurial Firms in China," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 53-70.

D. C. McClelland, "Characteristics of Successful Entrepreneurs," *Journal of Creative Behaviour* 21, no. 3 (1987), 219-33.

D. Gadenne, "Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison," *International Small Business Journal* 17, no. 1 (1998), 36-56.

D. J. Visser, T. J. De Coning dan E. v. d. M. Smith, "The Relationship Between the Characteristics of the Transformational Leader and the Entrepreneur in South African SMEs," *South African Journal of Business Management* 36, no. 3 (2005), 51-63.

D. Kirby dan Y. Fan, "Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration," *Journal of Enterprising Culture* 3, no. 3 (1995), 245-60.

D. Masuo, G. Fong, J. Yanagida dan C. Cabal, "Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Duel Manager Family Business Households," *Journal of Family and Economics Issues* 22, no. 1 (2001), 55-73.

D. Muijs. *Doing Quantitative Research in Education with SPSS,* ed. ke- 2. London: SAGE Publications Ltd., 2011.

D. S. Burden, "Single Parents and The Work Setting: The Impact of Multiple Job and Homelife Responsibilities," *Family Relations* 35, no. 1 (1986), 37-43.

D. Williams dan O. Jones, "Factors Associated With Longevity of Small, Family-Owned Firms," *International Journal of Entrepreneurship* 14 (2010), 37-57.

Daud Mohd Salleh. *Nabi Muhammad S.A.W: Keluarga & Sunnah.* Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Dewan Bahasa dan Pustaka. *Kamus Dewan*, ed. ke-4. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa da Pustaka.

E. J. Teal et al., "Moral Reasoning Skills: Are Entrepreneurs Different?," *Journal of Business Ethics* 19, (1999), 229-40.

E. K. Laitinen, "A Dynamic Performance Measurement System: Evidence From Small Finnish Technology Companies," *Scandinavian Journal of Management* 18, no. 2 (2002), 65-99.

E. M. Wood, "The Internal Predictors of Business Performance in small Firms: A Logistic Regression Analysis," *Journal of Small Business and Enterprises Development* 13, no. 23 (2006), 441-53.

E. McClelland, J. Swail dan P. Ibbotson,"Following the Pathway of Female Entrepreneurs: A Six-Country Investigation," *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research* 11, (2005), 84-107.

E. Walker dan A. Brown, "What Success Factors Are Important to Small Business Owners?," *International Small Business Journal* 22, no. 6 (2004), 577-94.

Eshima Yoshihiro, "Impact of Public Policy on Innovative SMEs in Japan," *Journal of Small Business Management* 41, no. 1 (2003), 85-93.

F. E. Peter. *Muhammad and the origins of Islam*. New York: State University of New York Press, Albany, 1994.

F. Pissarides, "Is Lack of Funds the Main Obstacle for Growth? EBRD's Experience with Small and Medium-Sized Business in Central and Eastern Europe," *Journal of Business Venturing* 14, (1999), 520-39.

F. W. Swierczek dan T. T. Ha, "Entrepreneurial Orientation, Uncertainty Avoidance and Firm Performance: An Anlysis of Thai and Vietnamese SMEs," *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 4, no. 1 (2003), 46-58.

Fatimah Salwa, Mohamad Azahari dan Joni Tamkin, "An Empirical Evidence From Malaysia: What Makes the Muslim Entrepreneurs Succeed?," *International Journal of Economics and Finance* 5, no. 7 (2013), 1-11.

G. B. Murphy, J. W. Trailer dan R. C. Hill, "Measuring Performance in Entrepreneurship Research," *Journal of Business Research* 36, no. 1 (1996), 15-23.

G. G. Dess dan RB. Robinson, "Measuring Organizational Performance in the Absence of Objective Measures: The Case of the Privately-Held Firm and Conglomerate Business Unit," *Strategic Management Journal* 5, (1984), 265-73.

G. George dan S. A. Zahra, "Culture and Its Consequences for Entrepreneurship," *Entrepreneurship Theory and Practice* 26, no. 4 (2002), 5-8.

G. Hall, dan B. Young, "Factors Associates with Insolvency Amongst Small Firms", *International Small Business Journal* 9, no. 2 (1991), 54- 63.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

G. Spitze, "Women's Employment and Family Relations: A Review," *Journal of Marriage and the Family* 50, (1988), 595-618.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM). *GEM 2003 Global Report.* London: Kauffman Foundation, 2003.

H. Littunen dan E. Storhammer, "The Indicators of Locus of Control in the Small Business Context," *Journal of Enterprising Culture* 8, no. 4 (2000), 343-60.

H. Matlay, "Researching Entrepreneurship and Education Part 1: What Is Entrepreneurship and Does It Matter?," *Education & Training* 47, no. 8/9 (2005), 665-677.

H. P. Bowen, dan D. De Clercq, "Institution Context and the Allocation of Entrepreneurial Effort," *Journal of International Business Studies* 39, no 4 (2008), 747-67.

H. R. Greve, "Positional Rigidity: Low Performance and Resources Acquisition in Large and Small Firms," *Strategic Management Journal* 32 (2010), 103-14.

H. T. Keh, T. T. M. Nguyen dan H. P. Ng, "The Effects of Entrepreneurial Orientation and Marketing Information on the Performance of SMEs," *Journal of Business Venturing* 22, no. 4 (2007) 592-611.

H. Wijewardena dan G. E. Tibbits, "Factors Contributing to the Growth of Small Manufacturing Firms: Data From Australia," *Journal of Small Business Management* 37, no. 2 (1999), 51-6.

H. Wijewardena, G. Nanayakkara dan A. De Zoysa, "The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 150-161.

H.M.H. al-Hamid al-Husaini. *Membangun Peradaban: Sejarah Muhammad S.A.W Sejak Sebelum Diutus Menjadi Nabi.* Bandung, Indonesia: Pustaka Hidayah, 2000.

Hashim Ma'ruf al-Hasani. *Sirah al-Mustafa: Nazrah Jadidah.* Beirut: Dar al-Taaruf, 1996.

Hassan Ali. *Ekonometrik Asas*. Sintok: Universiti Utara Malaysia, 2002.

Holvoet, "The Impact of Microfinance on Decision Making: Evidence from South India," *Development and Change* 36, no. 1 (2005), 75-102.

Huriye, S. O. (2012), "The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze", *International Review of Management and Marketing*, Jil. 2, Bil. 2, h. 75- 82.

Hāshim Ma'ruf al-Ḥasanī. *Sīrah al-Muṣṭafā: Naẓrah Jadīdah.* Beirūt: Dār al-Ta'ruf, 1996.

Ibnu Hisham. A*l-Sīrah al-Nabawiyyah*, ed. ke-1. Meṣir: Dār Ihya' al-Turāth al-'Arabi, t.t.

Ibnu Sa'ad, *Ṭabaqāt al-Kubrā.* Beirūt: Dār al-Ṣādir, 1957.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Ibrāhim al-'Aliy. *As-Sīrah an-Nabawiyyah.* Beirūt: Dar al-Nafāis, 1995.

J. B. Cunningham dan J. Lischeron, "Defining Entrepreneurship," *Journal of Small Business Management* 29, no. 1 (1991), 450-61.

J. Campi, "It's Not Easy as ABC," *Journal of Cost Management*, Summer, (1992), 5-11.

J. Collins, "Chinese Entrepreneurs – The Chinese Diaspora in Australia," *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research* 8, no. 1/2 (2002), 113-33.

J. Copestake, S. Bhalotra, dan S. Johnson, "Assessing the Impact of Microcredit: A Zambian Case Study," *The Journal of Development Studies* 37, no. 4 (2001), 81-100.

J. F Hair et al. *Multivariate Data Analysis.* London: Prentice-Hall International, 1998.

J. G. Hadzima, "Seven Characteristics of Highly Effective Entrepreneurial Employees," *Boston Business Journal* (2006), 1-3.

J. H. Sarder, D. Ghosh dan P. Rose, "The Importance of Support Services to Small Enterproses in Bangladesh," *Journal of Small Business Management* 35, no. 2 (1997), 26-36.

J. Hietalahti dan M. Linden, "Socio-Economic Impacts of Microfinance and Repayment Performance: A Case Study of Small Enterprise Foundation, South Africa," *Progress in Development Studies* 6, no. 3 (2006), 201-10.

J. L. Swinney, R. C. Runyan dan P. Huddleston, "Differences in Reported Firm Performance by Gender: Does Industry Matter?," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11, no. 2 (2006), 99–115.

J. Lee, "The Effects of Family Ownership and Management on Firm Performance," *SAM Advanced Management Journal* 69, no. 4 (2004), 46-53.

J. O. S. Wilson dan J. E. Morris, "The Size and Growth of UK Manufacturing and Service Firms," *Service Industries Journal* 20, no. 2 (2000), 25-38.

J. Roure dan M. Maidique, "Linking Pre-Funding Factors and High-Technology Venture Success: An Exploratory Study," *Journal of Business Venturing* 1 (1986), 295-306.

J. S. Bracker dan J. N. Pearson, "Planning and Financial Performance of Small, Mature Firms," *Strategic Management Journal* 7, no. 6 (1986), 503-22.

J. Schumpeter. *The Theory of Economic Development.* Cambridge: Massachusetts, 1934.

J. Schwalbach, "Profitability and Market Share: A Reflection on the Functional Relationship," *StrategicManagement Journal* 12, (1991), 299-306.

J. Swunney dan R. Runyan, "Native American Entrepreneur and Strategic Choice," The *Journal of Development Entrepreneurship* 2, no. 3 (2007).

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

J. T. Zinger, R. LeBrasseur dan L. R. Zanibbi, "Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises," *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6, no. 2 (2001), 129-50.

J. Vincent, "Does Size Matter? A Study of Firm Behavior and Outcomes in Strategic SME Networks," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 12, no. 3, 437-53.

J. W. Clark dan L. E. Dawson, "Personal Religiousness and Ethical Judgements: An Empirical Analysis," *Journal of Business Ethics* 15, (1996), 339-72.

Jeff Sauro dan James R. Lewis. *Quantifying the User Experience: Practical Statistics for User Research*. USA: Elsevier, 2012.

John W. Creswell. *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*, ed. ke-2. UK: Sage Publications, Inc., 2003.

Joseph F. Hair JR et al. *Multivariate Data Analysis*. New Jersey: Prentice Hall, 2010.

Julie Pallant. *SPSS Survival Manual: A Step by Step Guide to Data*. Australia: Allen & Unwind, 2005.

K. B. Hendricks dan V. R. Singhal, "Firm Characteristics, Total Quality Management and Financial Performance," *Journal of Operations Management* 19, no. 3 (2001), 269-85.

K. Christ dan R. Green, "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.

K. Christ dan R. Green, "Public Capital and Small Firm Performance," *Atlantic Economic Journal* 32, no. 1 (2004), 28-37.

K. Dafna, "Managerial Performance and Business Success: Gender Diffrences in Canadian and Israeli Entrepreneurs," *Journal of Entreprising Communities: People and Places in the Global Economy* 2, no. 4 (2008), 300-31.

K. F. Pun, K. S. Chin dan H. Lau, "A Review of the Chinese Cultural Influences on Chinese Enterprise Management," *International Journal of Management Reviews* 2, no. 4 (2000), 325-38.

K. H. Chew dan S. Basu, "The Effects of Culture and HRM Practices on Firm Performance: Empirical Evidence From Singapore," *International Journal of Manpower* 26, no. 6 (2005), 560-81.

K. H. Chew dan S. Basu, "The Effects of Culture and HRM Practices on Firm Performance: Empirical Evidence From Singapore," *International Journal of Manpower* 26, no. 6 (2005), 560-81.

K. H. Moenawar Chalil. *Kelengkapan Tarikh Nabi Muhammad SAW*. Jakarta, Indonesia: Gema Insani Press, 2001.

K. Kenji, "The Relationship Between Private and Public Financing for Small Business," *The Japanese Economy* 30, no. 2 (2002), 3-28.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

K. R. Shanmugam dan S. N. Bhaduri, "Siza, Age and Firm Growth in the Indian Manufacturing Sector," *Applied Economics Letters* 9, no. 9 (2002), 607-13.

K. Shaver dan L. Scott, "Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation," *Entrepreneurship Theory and Practice* 16, no. 2 (1991), 23-45.

Karl Vesper. *New Venture Strategies*. New Jersey: Prentice Hall, 1980.

K-H. Hsu, "Using Balanced Scorecard and Fuzzy Data Envelopment Analysis for Multinational R & D Project Performance Assessment," *The Journal of American Academy of Business, Cambridge* 1, no. 27 (2005), 89-196.

Khoirul Amru Harahap. *Panduan Sukses Perniagaan Khadijah r.a*. Kuala Lumpur: Symergy Media, 2009.

L. Berko dan A. Gueullette, "Policy for Support of Small and Medium-Siza Enterprises in Hungary: The Case of The Central Region," *Post-Communist Economies* 15, no. 2 (2003), 243-57.

L. H. Chusmir dan C. S. Koberg, "Religion and Attitudes Toward Work: A New Look at an Old Question," *Journal of Organizational Behavior* 9, (1988), 251-62.

L. M. Rea, dan R. A. Parker. *Designing & ZConducting Survey Research: A Comprehensive Guide*. US: John Wiley & Sons, 2005.

L. Parren, "Factors in the Growth of Micro-Entreprise: Exploring the Implications," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 7, no. 1 (2000), 58-68.

Layth Su'ud Jasim. *Khidmat Masyarakat: Peranan Wanita di Zaman Rasulullah*. Kuala Lumpur: Pustaka Salam Sdn. Bhd., 2006.

Lembaga Zakat Selangor, "Usahawan Asnaf Zakat", laman sesawang Lembaga Zakat Selangor, dicapai 10 Januari 2013, http://www.e-zakat.com.my/

M. Berger, L. Goldmark dan T. M. Sanabria. *An Inside View of Latin American Microfinance*. Washington: Inter-American Development Bank, 2006.

M. Casson, "Entrepreneurship and Theory of the Firm," *Journal of Economics Behavior & Organization* 58, no. 2 (2005), 327-58.

M. Coulter. *Entrepreneurship in Action*. New Jersey: Prentice Hall, 2003.

M. Ensley, J. C. Carland dan J. W. Carland, "Investigating the Existence of the Lead Entrepreneur," *Journal of Small Business Management* 38, no. 4 (2000), 59-77.

M. Frese, A. Brantjes dan R. Hoorn, "Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment," *Journal of Development Entrepreneurship* 7, no. 3 (2002), 259- 82.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

M. Hergert, "Market Share and Profitability:Is Bigger Really Batter?" *Business Economics* 19, (1984), 45-8.

M. K. S. Bhutta, A. I. Rana dan U. Asad, "Owner Characteristics and Health of SMEs in Palistan," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 1 (2008), 130-149.

M. M Sanik dan T. Mauldin, "Single Versus Two Parent Families: A Comparison of Mothers' Time," *Family Relations* 35, no. 1 (1986), 53-56.

M. Minniti, "The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive or Destructive?," *Entrepreneurship Theory and Practice* 32, no. 5 (2008), 779-90.

M. O'Dwyer, A. Gilmore dan D. Carson, "Innovative Marketing in SMEs," *European Journal of Marketing* 43. no. ½ (2009), 46-61.

M. Pasanen, dan T. Laukkanen, "Team-Managed Growing SMEs: A Distinct Species?," *Management Research News* 29, no. 11 (2006), 684- 700.

M. Scott dan R. Bruce, "Five Stages of Growth in Small Business," *Long Range Planning* 20, no. 3 (1987), 45-52.

M. Simpson, N. Tuck dan S. Bellamy, "Small Business Success Factors: The Role of Education and Training," *Education dan Training* 46, no. 8/9 (2004), 481-91.

M. T. Mednick, "Single Mothers: A Review and Critique of Current Research," *Applied Social Psychology Annual,* no. 7 (1987), 184-201.

Mahmood Ahmed. "The Role of RDS in the Development of Women Entrepreneurship Under Islamic Micro Finance: A Case Study of Bangladesh." dalam *Islamic Finance For Micro and Medium Enterprises,* ed. Mohammed Obaidullah dan Salma Abdul Latiff. Arab Saudi: Islamic Research & Training Institute, Islamic Development Bank dan Centre for Islamic Banking, Finance and Management, Universiti Brunei Darussalam, 2008.

Mahmud Mahdi al-Istanbuli dan Musthafa Abu Nashr asy-Syilbi. *Isteri, Puteri & Sahabat Wanita Seperjuangan Rasulullah S.A.W*, ed. Zainal Abdullah. Kuala Lumpur: Synergy Media, 2008.

Mahmūd 'Alī Mirād. *Sīrah Rasūl Allah: Liibni Isḥāq-Liibni Hishām.* Beirūt: Dār al-Hilāl, 2000.

Maria Yunus (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 10 Mei 2013.

Martin-Ling. *Muhammad: His Life Based on the Earliest Sources*. UK: The Islamic Texts Society, 1983.

Mazanah Abdul Ghani (Penolong Pengarah Penyelidikan dan Pembangunan, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 15 November 2010, dan 11 November 2012.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

_____ (Penolong Pengarah Penyelidikan dan Pembangunan, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 30 Februari 2011.

Mazrah Rahifah (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.

Mei Hwa Ang, "Empowering the Poor Through Micro Credit," *International Journal of Entrepreneurship & Innovation Management* 4, no. 5 (2004), 1-11.

Michael Haenlein dan Andreas M. Kaplan, "The Influence of Observed Heteroneity on Path Coefficient Significance: Technology Acceptance Within the Marketing Discipline," *Journal of Marketing Theory and Practice* 19, no. 2 (2011), 153-69.

Moha Asri Abdullah, "The Accessibility of the Government-Sponsored Programs for Small and Medium-Sized Enterprises in Penang Cities," *Cities* 16, no. 2 (1999), 83-92.

_____. *Industri Kecil di Malaysia: Pembangunan dan Masa Depan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1997.

Mohamad Dahlan Ibrahim. "Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan?." dalam *Keusahawanan Islam*, ed. Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin. Malaysia: Prentice Hall, 2002.

Mohamad Mustapha. "Konsep Usahawan Mukmin." dalam Adnan Alias dan Mohamed Dahlan Ibrahin, *Keusahawanan Islam*. Malaysia: Prentice Hall, 2002.

Mohamed Zaini Omar, Main Rindam dan Che Supian Mohamad Nor, "Pencapaian Skim Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Dalam Lanskap Pembangunan Luar Bandar: Satu Penilaian," *Malaysia Journal of Society and Space* 8, no. 2 (2012), 7-19.

Mohd Fauzi Yaacob. *Peniaga dan Perniagaan Melayu: Satu Kajian Di Kota Bharu, Kelantan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1981.

Muhammad Ali Quthub, Abdul Fattah Ad-Dumi dan Muhammad Umar Ad-Da'uq. *12 Wanita Teladan Dunia Akhirat*, terj. Siti Amanah Zuhri. Singapura: Pustaka Nasional Pte Ltd, 1984.

Muhammad Amjad Saleem, "The Impact of Socio- Economic Factors on Small Business Success," *Malaysia Journal Society and Space* 8, no. 1 (2012), 24- 29.

Muhammad Bin Yasar Bin Ishaq. *Sirah Ibnu Ishaq: Kitab Sejarah Nabi Tertua*, terj. Dewi Candraningrum. Indonesia: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2002.

Muhammad Ibn Sa'ad. *Purnama Madinah: 600 Sahabat Wanita Rasulullah SAW Yang Menyemarakkan Kota Nabi*, terj. Eva Y. Nukman. Bandung, Indonesia: Al-Bayan (Kelompok Penerbit Mizan), 1995.

Muhammad Mahdi al-Istambuli dan Musthafa Abu Nashr al-Syilby. *Isteri dan Puteri Rasulullah*, ed. Norhayati Ab. Samad. Kuala Lumpur: Telaga Biru Sdn. Bhd., 2010.

Muhammad Sa'id Ramadan al-Buti. *Fiqh Al- Sirah.* Beirut: Dar al-Fikr, 1991.

Muhammad Syafii Antonia et al. *Ensiklopedia Leadership & Manajemen Muhammad SAW: The Super Leader Super Manager (Business dan Kewirausahaan).* Jakarta: TAZKIA Publishing, 2010.

Mumtaz Began Abd Kadir. *Learning Organisation: Membentuk Budaya Belajar Dalam Organisasi.* Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd, 2009.

Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī, *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām.* Beirūt: Dār Ihya al-Tūrath, 1995.

Mustafa As-Syibaie. *Sirah Nabi Muhammad S.A.W: Pengajaran & Pedoman.* Kuala Lumpur: Pustaka Salam, 2004.

Mustafa Daud. *Perniagaan Menurut Islam.* Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 1994.

Muḥammad al-Ghazāli. *Fiqh al-Sīrah.* Kaherah, Meṣir: Dār al-Kutub al-Ḥadithāh, 1965.

Muḥammad al-Ṣādiq Ibrāhīm 'Arjūn. *Muḥammad Rasūl Allah Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam.* Damshik: Dār al-Qalam, 1995.

Muḥammad Ḥusīn Haykal, *Ḥayātu Muḥammad.* Beirūt: Dār al-Ma'arif, 1977.

Muḥammad Quṭb. *Kayfa Naktubu al-Tārīkh al-Islāmī?*. Riyadh: Darul Watan Lil Nasyiri, 1994.

Muḥammad Sa'īd Ramaḍān al-Būtī. *Fiqh as-Sīrah an-Nabawiyyah.* Beirūṭ: Dār al-Fikr, 1991.

Muṣṭafā as-Saqā, Ibrāhīm al-Abyārī dan 'Abd al-Ḥafīẓ Shalabī. *Turāth al- Islām: As-Sīrah an-Nabawiyyah Li Ibn Hishām.* Beirut: Dar Ihya al-Turath, 1995.

N. Harada, "Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan," *Japan and World Economy* 15, no. 2 (2003), 211-22.

N. O'Regan, , M. Sims, dan A. Ghobadian, "High Performance: Ownership and Decision-Making in SMEs," *Management Decision* 43, no. 3 (2006), 382- 396.

N. Ozgulbas, A. S. Koyuncugil dan F. Yilmaz, "Identifying the Effects of Firm Size on Financial Performance of SMEs," *The Business Review, Cambridge* 6, no. 1 (2006), 162-67.

N. Venkatraman dan V. Ramanujam, "Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches," *Academy of Management Review* 11, no. 4 (1986), 801–14.

National SME Development Council, *Ringkasan Pelan Induk PKS 2012- 2020* (Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011), 32- 35.

National SME Development Council. *SME Annual Report 2010/ 11: Leveraging Opportunities Realising Growth*. Kuala Lumpur: National SME Development Council, 2011.

Nik Azis Nik Pa dan Noraini Idris. *Perjuangan Memperkasakan Pendidikan di Malaysia: Pengalaman 50 Tahun Merdeka*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2008.

Noor Afza Amran et al. *Panduan Penubuhan Perniagaan & Syarikat di Malaysia*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2005.

Nor Aini Idris dan Mohd. Ali Mohd. Noor, "Usahawan Industri Makanan Halal: Satu Analisis Persepsi dan Sikap" (makalah, Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan di Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 15 Oktober 2008), 1-14.

Nor Aishah Buang. *Asas Keusahawanan*. Selangor: Fajar Bakti, 2002.

Nor Ghani Md. Nor, Abdul Razak dan Mohd Ali Mohd Nor, "The Contribution of Zakat as an Income Creating Asset in Selangor and Wilayah Persekutuan, Malaysia," *Jurnal Ekonomi Malaysia* 36, (2002), 68-80.

Norita Deraman et al. *Keusahawanan: Teori dan Praktis*. Malaysia: McGraw Hill, 2007.

Norlela Zubir. *50 Kisah Usahawan Wanita Malaysia*. Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd., 2008.

Norma Md Saad, "Achieving Human Development Objectives Through Microfinance Institution: The Case of Amanah Ikhtiar Malaysia," *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance* 6, no. 2 (2010), 65-78.

_____, "Selecting High- Income Generating Activities for Micro- Entrepreneurs: The Case Study of Amanah Ikhtiar Malaysia," *International Journal of Humanities and Social Science* 1, no. 5 (2011), 258-64.

Norma Md Saad dan Jarita Duasa, "Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia," *ISRA International Journal of Islamic Finance* 2, no. 1 (2010), 113-130.

O. C. Nwachuckwu, "CEO Locus of Control, Strategic Planning, Differentiation, and Small Business Performance: A Test of Path Analytic Model," *Journal of Applied Business Research* 11, (1995), 9-14.

O'Regan, N., Sims, M. dan Ghobadian, A. (2006), "High Performance: Ownership and Decision-Making in SMEs", *Management Decision*, Jil. 43, Bil. 3, h. 382-96.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

Othman Aman dan Md. Nor Hayati Tahir, " The Success Factors of Food Small Medium Entrepreneurs Under The One District One Industry Programme: A Case on Food Manufacturing Entrepreneurs in Melaka," *Journal of Global Entrepreneurship* 1, no. 1 (2011), 44- 64.

P. H. Dickson, G. T. Solomon dan K. M. Weaver, "Entrepreneurial Selection and Success: Does Education Matter?," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 2 (2008), 239-258.

P. Hardwick dan M. Adams, "Firm Size and Growth in the United Kingdom life Insurance Industry," *Journal of Risk and Insurance* 69, no. 4 (2002), 577-91.

P. Rosa, dan M. Scott, "The Prevalence of Multiple Owners and Directors in the SME Sector: Implications for OurUnderstanding of Start-Up and Growth," *Entrepreneurship and Regional Development* 11, no. 1 (1999), 21- 37.

P. Scheepers dan F. Van der Silk, "Religion and Attitudes on Moral Issues: Effects of Individual, Spouse and Parental Characteristics," *Journal of Scientific Study of Religion* 374, no. 4 (1998), 678-88.

P. Wimalasari dan Abdul, "An Empirical Study of Moral Reasoning Among Managers in Singapore *Journal of Business Ethics* 15, (1996), 1331-341.

R. A. Kader, R. M. Mohamad dan C. A. Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One- Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

R. A. Peterson, G. Albaum, D. Merunka, J. L. Munuera dan S. M. Smith, "Effects of Nationality, Gender and Religiousity on Business- Related Ethicality," *Journal of Business Ethics* 96 (2010), 573-87.

R. Aidis dan A. Sauka, "Assessing Moving Targets: Analyzing the Impact of Transition Stages on Entrepreneurship Development," *Ekonomika* 69, (2005), 1-23.

R. Boohene dan F. O. Boachie-Mensah, "Co-Alignment Between Personal Values, Business Strategies and Firm Performance of Women-Owned Firms in Ghana," *Journal of Business and Enterprise Development* 1-1 (2009): 84-101.

R. C. Paige dan M. A. Littrell, "Craft Retailers' Criteria for Success and Associated Business Strategies," *Journal of Small Business Management* 40, no. 4 (2002), 314-31.

R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Inluencing Venture Growth," *Journal of Entrepreneurship and Sustainability* 11, no. 3. (2006).

R. C. Rose, N. Kumar dan L. L. Yen, "The Dynamics of Entrepreneurs' Success Factors in Influencing Venture Growth," *The Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability* 2, no. 2 (2006).

R. Colman, "Microcredit Management Support," *CMA Management* December/ January, (2006), 53-54.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

R. J. Speed, "Marketing, Strategy and Performance in the UK Retail Financial Industry" (tesis kedoktoran, Loughborough University of Technology, 1991), 129- 50.

R. Jacobson, "Distinguishing Among Competing Theories of the Market Share Effect," *Journal of Marketing* 52, (1988), 68-80.

R. Jarvis, "Finance and the Small Firm", dalam *Enterprise and Small Busines: Principles, Practice and Policy,* ed. S. Carter dan D. Jones-Evans (London: Prentice Hall, 2000), 337- 57.

R. N. Lussiers dan S. Pfeifer, "A Crossnational Prediction Model for Bus-iness Success," *Journal of Small Business Management* 30, no. 3 (2001), 228-39.

R. Shah dan P. T. Ward, "Lean Production: Context, Practice Bundles and Performance," *Journal of Operations Management* 21, (2003), 129-49.

R. V. Krejcie dan D. W. Morgan, "Determining Sampel Size for Research Activities," *Educational and Psychological Measurement* 30, (1970), 607-10.

R. W. Fairlie dan A. Robb, "Why Are Black-Owned Business Less Successful Than White-Owned Businesses? The Role of Families, Inheritances and Business Human Capital," *Journal of Labor Economics* 25, no. 2 (2007a), 289-323.

_____, "Families, Human Capital and Small Business: Evidence from the Characteristics of Business Owners Survey", *Industrial and Labor Relations Review* 60, no. 2 (2007), 225- 45.

Radiah Abdul Kader, Mohd Rosli Mohamad dan Ab. Azid Che Ibrahim, "Success Factors for Small Rural Entrepreneurs Under the One-District-One-Industry Programme in Malaysia," *Contemporary Management Research* 5, no. 2 (2009), 147-62.

Rahman, Shams- Ur., "Total Management Practice and Business Outcome: Evidence from Small and Medium Enterprises in Western Australia," *Total Quality Management* 12, no. 2 (2001), 201- 210.

Ramlah (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 10 Mei 2013.

RB. Robinson dan JA. Pearce, "Planned Pattern of Strategic Behavior and Their Relationship to Business-Unit Performance," *Strategic Management Journal* 9, (1988), 43-60.

Robert D. Hirsch dan Michael P. Peters. *Entrepreneurship*, ed. ke-4. Boston: Mass Irwin/McGraw-Hill.

Robert Ho. *Handbook of Univariate and Multivariate Data Analysis and Interpretation with SPSS*. New York: Taylor & Francis Group, 2006.

Rohaizat Baharum dan Suzilawati Kamarudin, "The Effects of Entrepreneurs' Personal Religious Values and Business Performance in Information Technology Industry," *Journal of Enterprising Culture* 11, no. 1 (2001), 437-48.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Rohana Yusof (Pengurus Cawangan Manjung, Amanah Ikhtiar Malaysia), dalam temu bual dengan penulis, 1 Mei 2012.

Rohayu Roddin et al., "Poverty Alleviation Among Single Mother in Malaysia: Building Entrepreneurship Capacity," *International Journal of Business and Social Science* 2, no. 17 (2011), 92-9.

Rosbi Abd Rahman, Sanep Ahmad dan Hairunnizam Wahid., "Pelaksanaan Bantuan Modal Zakat: Analisis Perbandingan" (makalah, Seminar Kebangsaan Ekonomi Malaysia, Akademi Pengajian Islam, Universiti Malaya, 27-28 November 2008), 450-59.

S . Birley dan P. Westhead, "Growth and Performance Contrasts Between Types of Small Firms," *Strategic Management Journal* 11, no. 7 (1990), 535-57.

S. Haber. dan A. Reichel "Identifying Performance Measures of Small Ventures – The Case of Tourism Industry," *Journal of Small Business Management* 43, no. 3 (2005), 257-83.

S. K. Arinaitwe, "Factors Constraining The Growth and Survival of Small Scale Business: A Developing Countries Analysis," *The Journal of American Academy of Business* 8, no. 2 (2006), 167-78.

S. L. Fielden dan A. Dawe, "Entrepreneurship and Social Inclusion," *Women in Management Review* 19, (2004), 139-42.

S. M. McKernan, "The Impact of Micro Credit Programs on Self-Employment Profits: Do noncredit program aspects matter?," *The Review of Economics and Statistics* 84, no. 1 (2002), 93-115.

S. M. Mutula. *Digital Economies: SMEs and E-Readiness*. United States of America: IGI Global, 2009.

S. O. Huriye, "The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze," *International Review of Management and Marketing* 2, no. 2 (2012), 75-82.

S. R. Khandker, H. A. Samad dan Z. H. Khan, "Income and Employment Effects of Micro-Credit Programmes: Village-Level Evidence from Bangladesh," *Journal of Development Studies* 35, no. 2 (1998), 96-124.

S. Roper, "Entrepreneurial Characteristics, Strategic Choice and Small Business Performance," *Small Business Economics* 11, no. 1 (1998), 1-24.

S. Vyakarnam dan J. Handelberg, "Four Themes of the Impact of Management Teams on Organizational Perfomance: Implication for Future Research of Entrepreneurship Teams," *International Small Business Journal* 23, no. 3 (2005), 236-256.

Saat Sulaiman. *Usahawan Cemerlang: Tip dan Panduan Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Publications & Distributors Sdn. Bhd., 2008.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Safiyyu al-Rahman al-Mubarakfuri. *Sirah Nabawiyyah S.A.W*, terj. Muhammad Ramzi Omar. Kuala Lumpur: Yayasan Dakwah Islamiah Malaysia, 2011.

Salmah Ismain (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.

Saodah Wok, Narimah Ismail dan Mohd Yusof Hussain. *Teori-Teori Komunikasi*. Kuala Lumpur: PTS Professional Publishing Sdn. Bhd., 2003.

Sarimah Hanim Aman Shah dan Abd. Rashid Mohd Ali. *Entrepreneurship*. Malaysia: Oxford Fajar Sdn. Bhd., 2008.

Saw Swee-Hock. *The population of Malaysia*. Singapore: ISEAS Publishing, 2007.

Sayid A. A Razwy. *Khadijatul Kubra (The Wife of the Prophet Muhammed): A Short Story of Her Life*. New York: Tahrike Tahsile Qur'an, Inc., 1990.

_____. *Menapak Jalan Suci Sang Putri Mekah: Sejarah Khadijah al- Kubra, Istri RAsulullah S.A.W*, terj. Mustofa Budi Santoso. Jakarta: PT. Lentera Basritama, 1992.

Secretariat to National SME Development Council. *Definition for Small and Medium Enterprises in Malaysia*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia 2005.

Shafiyyur-Rahman al-Mubarakfury. *Sirah Nabawiyah: Jilid 1*, terj. Kathur Suhardi. Kuala Lumpur: Pustaka Syuhada, 2002.

Shahid Ashraf. *Encyclopedia of Holy Prophet and Companions*. New Delhi: Anmol Publications Prt. Ltd., 2004.

Shams- Ur. Rahman, "Total Management Practice and Business Outcome: Evidence from Small and Medium Enterprises in Western Australia", *Total Quality Management* 12, no. 2 (2001), 201- 10.

Shuhairimi Abdullah dan Ku Halim Ku Ariffin. *Keusahawanan Islam*. Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis, 2010.

Sidek Abd Razak, "Anugerah Khidmat Cemerlang Kakitangan Wilayah Perak" (Buletin Ikhtiar, Amanah Ikhtiar Malaysia (Bil. 1), Januari-Mac 2010), 18.

Sistem Televisyen Malaysia Bhd (2004). "Jejak Rasul", Video.

Siti Khadijah Che Mat dan Roslan Abdul Hakim, "Jangka Masa Keluar Daripada Kepompong Kemiskinan dan Ketermiskinan: Kajian Kes di Kedah Darul Aman, Malaysia," *International Journal of Management Studies* 18, no. 2 (2011), 217-36.

Sobri Salamon. *Perniagaan Menurut Pandangan Islam*. Kuala Lumpur: Al-Rahmaniah, 1988.

Sulaiman Sulaim al-Bawwab. *100 Tokoh Wanita Terbilang*, terj. Syed Ahmad Semait. Singapura: Pustaka Nasional Pte Ltd, 1989.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Sumayyah Abdul Halim. *Ummahatul Mukminin: Meneladani Ketabahan Hati Isteri-Isteri Rasulullah S.A.W,* terj. Choir Rosyidi, S.S. Yogyakarta, Indonesia: Mitra Pustaka, 2003.

Suraya Amid (Usahawan AIM), dalam temu bual dengan penulis, 15 Mei 2013.

Syed Othman Alhabsi. *Islam, Ekonomi dan Pengurusan*. Shah Alam: Penerbit Hizbi,1989.

Syed Wajahat Hussain Naqvi, "Critical Success and Failure Factors of Entrepreneurial Organizations: Study of SMEs in Bahawalpur," *Journal of Public Administration and Governance* 1, no. 2 (2011), 17-22.

T. B. Levent, E. Masurel dan P. Nijkamp, "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life," *International Journal Social Economics* 30, no. 11 (2003), 1131- 61.

T. Box, L. Watts dan R. Hisrich, "Manufacturing Entrepreneurs: An Empirical Study of the Correlates of Employments Growth in the Tulsa MSA and Rural East Texas," *Journal of Business Venturing* 9, (1994), 261-70.

T. C. Sebora, S. M. Lee dan N. Sukasame, "Critical Success Factors for E-Commerce Ebtrepreneurship: An Empirical Study of Thailand," *Small Business Economics* 32, no. 3 (2009), 303-16.

T. Chin. *Huraian 1001 Istilah Pengurusan*. Kuala Lumpur: Institut Terjemahan Negara Malaysia Berhad, 2007.

T. Cooney, "What is an Entreprenerial Team?," *International Small Business Journal* 23, no. 3 (2005), 226-235.

T. Lechler, "Social Interaction: A Determinant of Entrepreneurial Team Venture Success", *Small Business Economics* 16, no. 4 (2001), 263- 278.

T. M. Begley and D. P Boyd, "Executive and Corporate Correlates of Financial Performance in Smaller Firms'", *Journal of Small Business Management,* (1986), 15.

T. Mengistae, "Competition and Entrepreneurs' Human Capital in Small Business Longevity and Growth," *Journal of Development Studies* 42, no. 5 (2006), 812-836.

T. P. Gerber, "Paths To Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment in Post-Communist Russia," *International Journal of Sociology* 31 (2001), 3-37.

T. Wesson dan J. N. Fiquiredo, "The Importance of Focus to Market Entrants: A Study of Microbrewery Performance", *Journal of Business Venturing* 16, (2002), 377- 403.

Tahia Al- Ismail. *Kehidupan Nabi Muhammad SAW*. Kuala Lumpur: Percetakan Zafar Sdn. Bhd., 2001.

Takiah Mohd Iskandar dan Norida Basnan. *Perakaunan Kewangan: Prinsip Dan Amalan di Malaysia*. Selangor: Cerdik Publications Sdn. Bhd, 2002.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Temubual dengan penduduk Mekah dalam program Jejak Rasul. Sila rujuk: Sistem Televisyen Malaysia Bhd (2004). "Jejak Rasul", Video.

U. T. Munikrishnan dan B. Veerakumaran, "A Survey on Business Success Factors Influencing Budget Hotels in Klang Valley," Journal of Global Entrepreneurship 2, no. 1 (2012), 21-35.

Uma Sekaran dan Roger Bougie. *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, ed. ke- 5. UK: John Wiley & Sons Ltd., 2010.

Unit Perancang Ekonomi. *Rancangan Malaysia Kesepuluh 2011-2015*. Kuala Lumpur: Percatakan Nasional Malaysia Berhad, 2010).

W. M. Ladzani dan J. J. Van Vuuren, "Entrepreneurship Training for Emerging SMEs in South Africa," *Journal of Small Business Management* 40, no. 2 (2002), 154-161.

W. P. Woodworth, "Third World Economic Empowerment in the New Millennium: Microenterprise, Micro entrepreneurship and Microfinance," *SAM Advenced Management Journal* 65, no. 4 (2000), 19-26.

Widād Sakākīnī. *Ummahātu al-Mu'minīn Wa Banātu Ar-Rasūl Ṣallallahu 'Alayhi Wasallam*. Meṣir: Dār al-Fikr al-Arabi, 1992.

William Wiersma. *Research Method in Education*. University of Teledo: A Pearson Edu. Co., 2000.

Y. Zhang dan C. Si, "The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprisee: An Empirical Study," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15, no. 4 (2008), 689-703.

Y. Zhang dan J. Yang, "New Venture Creation: Evidence from an Investigation into Chinese Entrepreneurship," *Journal of Small Business and Enterprise Development* 13, no. 2 (2006), 161-73.

Yep Putih. *Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka, 1989.

Yoon Fah, L. dan Chwee Hoon, K. *Pegenalan Kepada Analisis Statistik Dalam Penyelidikan Sains Sosial (Siri 2)*. Malaysia: Venton Publishing (M) Sdn. Bhd., 2008.

Zafir Mohd Makhbul dan Fazilah Mohamad Hasun, "Entrepreneurial Success: An Exploratory Study Among Entrepreneurs," *International Journal of Business and Management* 6, no. 1 (2011), 116-25.

_____. *Menjadi Usahawan.* Batu Caves, Selangor: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd, 2007.

Zainal Arifin Abbas. *Sejarah dan Perjuangan Nabi Muhammad*. Kuala Lumpur: Penerbit Pustaka Antara, 1991.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

Zulkifli Mohd. Yusoff dan Noor Naemah Abd. Rahman. *Biografi Muhammad Bin Abdullah*. Malaysia: PTS Publications & Distributor Sdn. Bhd., 2003.

Ṣafiyyu ar-Raḥman al-Mubārakfūrī. *Al-Rahīq al-Makhtūm: Baḥthu Fī as-Sīrah an-Nabawiyyah 'Ala Ṣāhibuhā Afḍal al-Ṣhalāh wa al-Sallām*. Beirūt, Lubnan: Dar al-Firk, 2003.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

BAHAGIAN A: PROFIL USAHAWAN

A1. Bangsa:
- a) Melayu
- b) Cina
- c) India

A2. Status perkahwinan (2010-2012):
- a) bujang
- b) bersuami
- c) ibu tunggal
- ii. bercerai
- iii. pasangan meninggal dunia

A3. Pendidikan tertinggi:
- a) diploma
- b) sekolah menengah (SPM)
- c) sekolah menengah (SRP/ PMR)
- d) sekolah rendah
- e) tidak bersekolah

A4. Umur: _____ tahun

A5. Bilangan isi rumah: _____ orang
(*termasuk sahabat dan pasangan*)

A6. Bilangan tanggungan: _____ orang
(*termasuk sahabat dan pasangan*)

A7. Anggaran **purata hasil jualan tahunan** bagi tiga tahun berikut:
Tahun 2012: RM _____ setahun
Tahun 2011: RM _____ setahun
Tahun 2010: RM _____ setahun

BAHAGIAN B: MAKLUMAT PERUSAHAAN

B1. Status perusahaan:
- a) sepenuh masa
- b) sambilan

B2. Lokasi perusahaan:
- a) bandar
- b) luar bandar
- c) pinggir bandar
- d) bergerak

B3. Pemilikan perusahaan:
- a) tunggal
- b) perkongsian

B4. Pendaftaran perusahaan:
- a) berdaftar
- b) tidak berdaftar:

B5. Jenis perusahaan:
- a) perniagaan
- b) pertanian
- c) pembuatan
- d) perkhidmatan

B6. Tempoh perusahaan dijalankan:
_____ tahun _____ bulan

B7. Penubuhan perusahaan:
- a) diwarisi
- b) ditubuhkan sendiri
- c) dibeli daripada pihak lain
- d) lain-lain: (*nyatakan)*

_____

B8. Sebab menceburkan diri dalam bidang perusahaan yang dijalankan:
(*boleh tanda √ lebih daripada satu*)
- a) potensi perniagaan
- b) minat
- c) desakan hidup
- d) warisan keluarga
- e) tiada pekerjaan lain
- f) lain-lain: (*nyatakan*)

_____

B9. Adakah anda mempunyai sebarang pengalaman sebelum memulakan perusahaan sendiri?
- a) ya
- b) tidak

Jika 'ya', sila jawab soalan B10 dan B11.
Jika 'tidak', terus ke soalan B12.

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

B10. Tempoh menimba pengalaman:
_____ tahun _____ bulan

B16. Nyatakan bentuk bantuan yang diberikan oleh ahli keluarga:

BAHAGIAN C: PEMBIAYAAN KREDIT MIKRO

C1. Jenis pembiayaan ekonomi:
(*boleh tanda √ lebih daripada satu*)
a) I-Mesra
b) I-Srikandi
c) I-Wawasan

C2. Pekerjaan Sahabat sebelum menyertai AIM:
a) suri rumah/ tidak bekerja
b) bekerja (*nyatakan*)_____

C3. Sebab **utama** menyertai AIM:
a) mudah mendapat modal kewangan
b) galakan daripada pihak AIM
c) sokongan daripada sahabat AIM
d) lain-lain: (*nyatakan*)
_____

C4. Sebab **utama** membuat pinjaman AIM:
a) memulakan perusahaan
b) mengembangkan perusahaan
c) membeli bahan atau peralatan
d) menambah stok atau inventori
e) lain-lain (*nyatakan*):
_____

C5. Jumlah pembiayaan kredit mikro (ekonomi): RM _____

C6. Selain AIM, adakah anda mendapatkan modal daripada sumber yang lain
a) ya
b) tidak
Jika Ya, sila isi maklumat berikut:
Sumber: _____
Jumlah: _____

C7. Selain pinjaman, program sokongan yang diterima daripada AIM termasuk:
(*boleh tanda √ lebih daripada satu*)
a) motivasi keusahawanan
b) program latihan perusahaan
c) khidmat bimbingan/ nasihat
d) bantuan teknikal
e) bantuan peralatan
f) program menabung
g) pendedahan teknologi
h) jaringan perusahaan
i) sokongan moral
j) lain-lain (*nyatakan*):
_____

C8. Tahun menjadi Sahabat: _____

C9. Dengan menggunakan skala seperti penunjuk di bawah, sila bulatkan sejauh mana anda berpuas hati dengan elemen-elemen berikut:

1: sangat tidak puas hati **2**: tidak puas hati **3**: kurang puas hati **4**: puas hati **5**: sangat puas hati

a) jumlah pembiayaan yang diberikan	1	2	3	4	5
b) cara pembayaran balik pembiayaan	1	2	3	4	5
c) tempoh bayaran balik pembiayaan	1	2	3	4	5
d) kos atau faedah ke atas pembiayaan	1	2	3	4	5
e) tempoh kelulusan pembiayaan	1	2	3	4	5
f) peraturan/ syarat yang dikenakan	1	2	3	4	5
g) penyeliaan pembiayaan oleh pihak AIM	1	2	3	4	5
h) program pembangunan diri	1	2	3	4	5
i) kerjasama kakitangan AIM	1	2	3	4	5
j) pengawasan / penilaian projek	1	2	3	4	5
k) latihan atau kursus yang diberikan	1	2	3	4	5
l) pendedahan kepada asas keusahawanan	1	2	3	4	5
m) khidmat bimbingan dan nasihat	1	2	3	4	5
n) keseluruhan program kredit mikro AIM	1	2	3	4	5

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

BAHAGIAN D: MAKLUMAT TAMBAHAN

D1. Dengan menggunakan skala seperti penunjuk di bawah, sila buat penilaian terhadap diri anda dengan jujur berdasarkan ciri-ciri yang disenaraikan:

1: sangat rendah	2: rendah	3: sederhana	4: tinggi	5: sangat tinggi

a) mementingkan pencapaian	1	2	3	4	5
b) berdikari	1	2	3	4	5
c) keinginan yang kuat untuk mencapai sesuatu	1	2	3	4	5
d) agresif	1	2	3	4	5
e) kesaksamaan	1	2	3	4	5
f) berupaya membuat keputusan	1	2	3	4	5
g) kreativiti	1	2	3	4	5
h) bertenaga	1	2	3	4	5
i) pengiktirafan sosial	1	2	3	4	5
j) belas kasihan	1	2	3	4	5
k) kesetiaan	1	2	3	4	5
l) kepercayaan	1	2	3	4	5
m) kepakaran	1	2	3	4	5
n) berdaya saing	1	2	3	4	5
o) mengambil risiko	1	2	3	4	5
p) kasih-sayang	1	2	3	4	5
q) kemajuan diri	1	2	3	4	5
r) bekerja keras	1	2	3	4	5
s) jujur	1	2	3	4	5
t) tanggungjawab	1	2	3	4	5
u) inovasi	1	2	3	4	5
v) optimis	1	2	3	4	5

D2. Berdasarkan skala yang diberikan, nyatakan sejauh mana anda bersetuju tentang elemen-elemen berikut:

1: sangat tidak setuju	2: tidak setuju	3: kurang setuju	4: setuju	5: sangat setuju

a) masyarakat di kawasan saya menganggap menjadi usahawan merupakan pilihan kerjaya yang baik.	1	2	3	4	5
b) masyarakat di kawasan saya menganggap usahawan mempunyai kedudukan sosial yang tinggi.	1	2	3	4	5
c) masyarakat di kawasan saya memberi perhatian kepada kisah usahawan yang berjaya.	1	2	3	4	5
d) masyarakat di kawasan saya menghormati dan menghargai usahawan.	1	2	3	4	5
e) kawasan yang saya duduki mempunyai budaya dan suasana keusahawanan yang baik.	1	2	3	4	5
f) kawasan yang saya duduki mempunyai persekitaran keusahawanan yang baik untuk menjalankan sebarang perusahaan.	1	2	3	4	5

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
ORIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

D3. Dengan menggunakan skala seperti penunjuk di bawah, sejauh mana anda bersetuju tentang elemen-elemen berikut dalam perusahaan yang dijalankan:

1: sangat tidak setuju	2: tidak setuju	3: kurang setuju	4: setuju	5: sangat setuju

a) menghebahkan produk atau perkhidmatan baharu	1	2	3	4	5
b) menggunakan jenama yang bersesuaian	1	2	3	4	5
c) menitikberatkan hubungan dengan pelanggan	1	2	3	4	5
d) memberi kemudahan kredit kepada pelanggan	1	2	3	4	5
e) mencari kaedah pemasaran baharu	1	2	3	4	5
f) memperluas pasaran dari masa ke masa	1	2	3	4	5
g) membuat pinjaman luar sebagai modal	1	2	3	4	5
h) memastikan jualan mengikut harga pasaran	1	2	3	4	5
i) mencari sumber kewangan yang lebih murah	1	2	3	4	5
j) meningkatkan jumlah modal	1	2	3	4	5
k) melaburkan semula keuntungan yang diperoleh	1	2	3	4	5
l) mengekalkan baki tunai yang tinggi	1	2	3	4	5
m) mencatat perbelanjaan dan pendapatan	1	2	3	4	5
n) mewujudkan jaringan yang luas	1	2	3	4	5
o) meningkatkan kualiti produk atau perkhidmatan	1	2	3	4	5
p) mempelbagaikan produk atau perkhidmatan	1	2	3	4	5
q) menitikberatkan kualiti barang atau perkhidmatan	1	2	3	4	5
r) mengambil kira perubahan cita rasa pelanggan	1	2	3	4	5
s) membuat stok atau inventori	1	2	3	4	5
t) memastikan peningkatan produktiviti	1	2	3	4	5
u) mengambil kira rungutan pelanggan	1	2	3	4	5
v) menjual terus kepada pengguna akhir	1	2	3	4	5
w) mendapatkan kemudahan kredit daripada pembekal	1	2	3	4	5
x) mendapatkan bimbingan dan nasihat pihak luar	1	2	3	4	5

D4. Dengan menggunakan skala seperti penunjuk di bawah, sejauh mana anda berpuas hati tentang elemen-elemen berikut dalam perusahaan anda:

1: sangat tidak puas hati	2: tidak puas hati	3: kurang puas hati	4: puas hati	5: sangat puas hati

a) hasil jualan	1	2	3	4	5
b) kestabilan perusahaan	1	2	3	4	5
c) kadar keuntungan	1	2	3	4	5
d) pertumbuhan perusahaan	1	2	3	4	5
e) tahap produktiviti	1	2	3	4	5
f) pengurangan kos pengeluaran	1	2	3	4	5
g) peluang pekerjaan yang ditawarkan	1	2	3	4	5
h) sumbangan kepada komuniti	1	2	3	4	5
i) fleksibiliti untuk urus keluarga dan perusahaan	1	2	3	4	5
j) kepimpinan industri	1	2	3	4	5
k) pendapatan peribadi	1	2	3	4	5
l) keseluruhan perusahaan	1	2	3	4	5

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

D5. Dengan menggunakan skala seperti penunjuk di bawah, tentukan tahap kepentingan ciri-ciri berikut dalam perusahaan yang anda jalankan:

1: sangat tidak penting	2: tidak penting	3: kurang penting	4: penting	5: sangat penting

a) mempunyai sifat jujur	1	2	3	4	5
b) mengelakkan pendapatan yang haram	1	2	3	4	5
c) mendapatkan pendapatan yang halal	1	2	3	4	5
d) memberi sepenuh komitmen	1	2	3	4	5
e) menjauhi sebarang transaksi riba	1	2	3	4	5
f) mengelakkan unsur paksaan	1	2	3	4	5
g) mengelak penipuan	1	2	3	4	5
h) mensyukuri hasil yang diperoleh	1	2	3	4	5
i) mengutamakan tanggungjawab terhadap Allah	1	2	3	4	5
j) memanjatkan doa pertolongan kepada Allah	1	2	3	4	5
k) mengeluarkan zakat	1	2	3	4	5
l) merendah diri	1	2	3	4	5
m) menjaga tutur kata semasa berurusan	1	2	3	4	5
n) menepati janji yang dibuat	1	2	3	4	5
o) mengamalkan sikap adil semasa berurusan	1	2	3	4	5
p) menghasilkan mutu kerja yang tinggi	1	2	3	4	5
q) melaksanakan kerja dengan cekap	1	2	3	4	5
r) sentiasa bermuhasabah diri ke arah lebih baik	1	2	3	4	5
s) meningkatkan ilmu dunia dan akhirat	1	2	3	4	5
t) mengelak daripada perkara-perkara syubhah	1	2	3	4	5

D6. Merujuk kepada skala di bawah, sila beri penilaian terhadap pekerja anda secara keseluruhan.

1: sangat rendah	2: rendah	3: sederhana	4: tinggi	5: sangat tinggi

a) jujur	1	2	3	4	5
b) cergas	1	2	3	4	5
c) kepimpinan	1	2	3	4	5
d) sabar	1	2	3	4	5
e) amanah	1	2	3	4	5
f) berdikari	1	2	3	4	5
g) daya pengaruh	1	2	3	4	5
h) tahap keyakinan	1	2	3	4	5
i) kemajuan diri	1	2	3	4	5
j) merendah diri	1	2	3	4	5
k) semangat kerja berpasukan	1	2	3	4	5
l) istiqamah melakukan sesuatu	1	2	3	4	5
m) berani menghadapi cabaran	1	2	3	4	5
n) kebolehan mengurus risiko	1	2	3	4	5
o) potensi untuk berkembang	1	2	3	4	5
p) kebolehan menangani perubahan	1	2	3	4	5
q) kemampuan melaksanakan banyak tugas	1	2	3	4	5

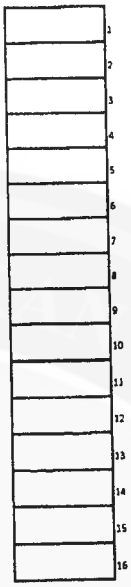
UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

D7. Di antara yang berikut, kemudahan manakah yang telah disediakan oleh pihak kerajaan untuk kepentingan perusahaan anda dalam masa tiga tahun terkini (2010 - 2012):
(*boleh tanda √ lebih daripada satu*)

a) kemudahan pembiayaan modal
b) kursus keusahawanan
c) kursus kemahiran
d) kursus perakaunan
e) kursus pemasaran
f) kursus asas perniagaan
g) khidmat bimbingan dan nasihat
h) maklumat perusahaan
i) jaringan perniagaan
j) pemasaran hasil keluaran
k) pemberian peralatan
l) pemberian premis/ ruang niaga
m) anugerah/ pengiktirafan/ sumbangan
n) sumbangan wang
o) sokongan moral
p) lain-lain: (*nyatakan*)

_____



"TERIMA KASIH DI ATAS KERJASAMA YANG DIBERIKAN"

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

LAMPIRAN B

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

SURAT KEBENARAN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

AMANAH IKHTIAR MALAYSIA

IBU PEJABAT
Lot JKR 3179 & 3185, Jalan Ledang Off Jalan Duta, 50480 Kuala Lumpur
Tel: 03-2094 0805 / 0812 / 0797 Faks: 03-2094 0772 / 2095 4320
E-mail: ikhtiar@aim.gov.my Website: http://www.aim.gov.my

Ruj.Kami : AIM/UPP/800-04/01(36)
Ruj.Tuan :

Tarikh : 13hb Oktober 2011

Kepada

Fatimah Salwa Abd. Hadi
14,Jalan Arowana 6,
Taman Desa Hulu Yam Baharu,
44300 Batang Kali,
Selangor

Puan ,

KEBENARAN MENJALANKAN PENYELIDIKAN

Sukacita saya menarik perhatian puan merujuk perkara di atas dan surat bertarikh 07 Oktober 2011.

2. Sehubungan dengan perkara tersebut, pihak Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) memberi kebenaran kepada puan untuk mendapatkan maklumat daripada AIM. Oleh itu, puan boleh mengakses data-data berkaitan AIM melalui laman web AIM:*http://www.aim.gov.my*. Selain itu juga, puan boleh membuat kutipan data terus dari Cawangan Manjung di alamat No.11,Taman Biru,32400, Air Tawar Perak melalui Pengurus Cawangan, Puan Rohana Yusof (05-6723643).
3. Pihak AIM juga tiada halangan untuk membenarkan puan membentangkan atau menerbitkan hasil kajian kepada mana-mana pihak berkaitan.
4. Kerjasama dan keprihatinan pihak puan tentang peranan AIM amat dihargai. Sekian, terima kasih.

"Membantu Keluarga Miskin Berikhtiar Menambah Rezeki"
"Kesempurnaan Kualiti Kecemerlangan Organisasi"

Yang diamanahkan,

Hajah Mazanah Abd Ghani
Penolong Pengarah UPP
Amanah Ikhtiar Malaysia

s.k : Pengurus Wilayah Perak dan Sekitarnya
Pengurus Cawangan Manjung

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

AMANAH IKHTIAR MALAYSIA
UNIT PENYELIDIKAN DAN PEMBANGUNAN (UPP)
MAKLUMBALAS AWAL CADANGAN KAJIAN

TAJUK KAJIAN : **"Faktor kejayaan Kritikal Usahawan Muslim Menurut Perspektif Islam dan hubungannya dengan prestasi : Kajian di Amanah Ikhtiar Malaysia**

NAMA PENYELIDIK : **Fatimah Salwa Abd Hadi**

: _____

A. PERSETUJUAN DASAR PERINGKAT PENGURUSAN AIM:

1) Memaklumkan kepada AIM sekurang-kurangnya seminggu sebelum proses mengambil maklumat sama ada di wilayah, cawangan atau pusat berkenaan.
2) Tempoh pengumpulan maklumat di lapangan adalah selama 6 bulan bermula tarikh surat dikeluarkan. Sebarang perubahan maklumat dan jangka masa kajian hendaklah dimaklumkan kepada pihak AIM.
3) Pengumpulan data di bawah tanggungjawab tuan/puan sendiri.
4) Pengumpulan maklumat *'penting dan sensitif'* (jika diperlukan) tertakluk kepada kebenaran Pengarah Urusan AIM. Tuan/Puan perlu membuat permohonan secara khusus kepada Pengarah Urusan AIM sekiranya memerlukan maklumat tersebut.
5) Memberikan satu salinan hasil kajian yang telah disiapkan.
6) Bersetuju berkongsi maklumat data soal selidik jika diperlukan bagi tujuan kajian akan datang.

B. PERSETUJUAN DASAR PERINGKAT SAHABAT AIM:

1) Bersetuju untuk tidak mendedahkan maklumat peribadi sahabat bagi tujuan selain daripada urusan penyelidikan.
2) Tidak membawa keluar maklumat asal berkaitan maklumat kewangan dan maklumat peribadi sahabat sedia ada kecuali mendapat pengesahan dan kebenaran Pengurus Wilayah atau cawangan yang berkenaan.

Tuan/Puan juga tertakluk kepada peraturan dan perubahan yang boleh membawa kepada penamatan kebenaran **serta merta** sekiranya berlaku pelanggaran terma-terma yang dinyatakan di atas. Pihak AIM berharap tuan/puan memahami keperluan syarat-syarat tersebut sebagai panduan dan prosedur biasa bagi tujuan penyelidikan.

Pengesahan Tuan/Puan:

PERKARA	KEPUTUSAN **	TARIKH	TANDATANGAN
SETUJU	✓	13/10/2011	
TIDAK SETUJU			Nama: FATIMAH SALWA No.K/P: 840301-10-5044

Nota:

1. *** sila tandakan di ruangan berkenaan sahaja* √
2. *Sila fakskan keputusan tuan/puan ke 03-2095 1889 (UPP)*

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

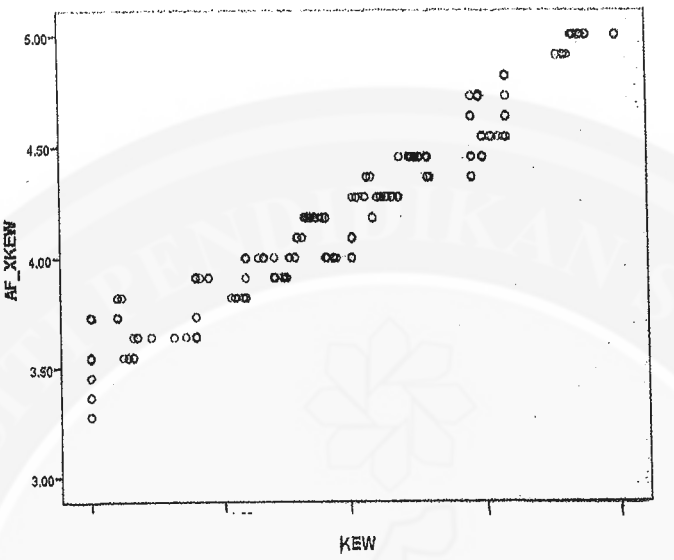
LAMPIRAN C

HASIL ANALISIS

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

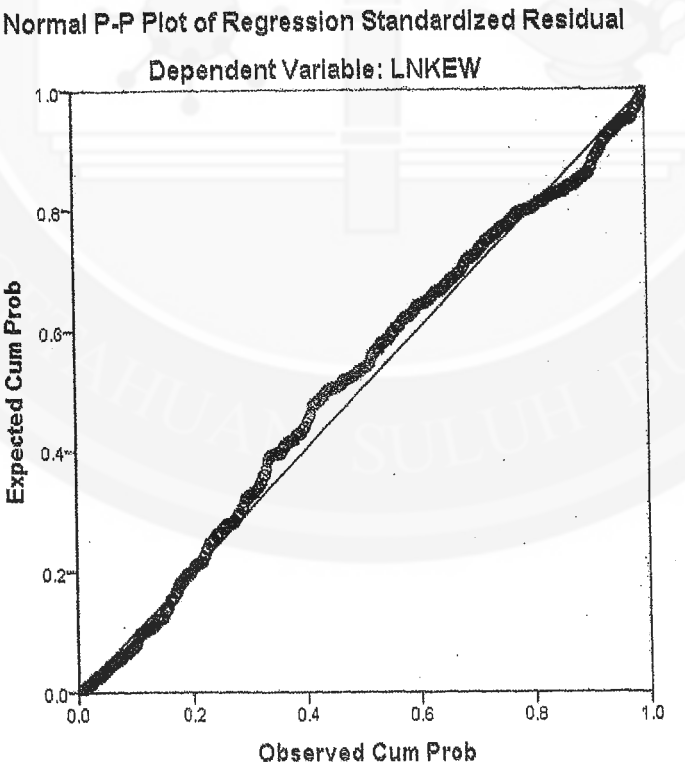
UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Ujian Korelasi Pearson



Ujian Regresi Berganda

(Kewangan)



UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
R_CPEM	3.93	.451	415
R_AGA	4.05	.466	415
R_APENG	4.24	.432	415
R_MSYRKT	4.42	.447	415
R_SMAN	2.41	.525	415
PNGLMN	6.48	2.898	415
KRJAAN	5.95	2.716	415
PENGKEL	1.75	1.002	415
PNDDKNRCD	9.41	2.033	415
USIA	12.57	5.205	415
SAIZ12	.06	.229	415
LNAIM	9.7304	.61137	415
PENUBUHN	.89	.317	415

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PENUBUHN, R_CPEM, R_MSYRKT, PNDDKNRCD, SAIZ12, R_SMAN, USIA, R_AGA, PENGKEL, PNGLMN, LNAIM, R_APENG, KRJAAN[b]	.	Enter

a. Dependent Variable: LNKEW

b. All requested variables entered.

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.843[a]	.710	.701	.22636	.710	75.631	13	401	.000	1.655

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

a. Predictors: (Constant), PENUBUHN, R_CPEM, R_MSYRKT, PNDDKNRCD, SAIZ12, R_SMAN, USIA, R_AGA, PENGKEL, PNGLMN, LNAIM, R_APENG, KRJAAN

b. Dependent Variable: LNKEW

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	50.376	13	3.875	75.631	.000[b]
	Residual	20.546	401	.051		
	Total	70.922	414			

a. Dependent Variable: LNKEW

b. Predictors: (Constant), PENUBUHN, R_CPEM, R_MSYRKT, PNDDKNRCD, SAIZ12, R_SMAN, USIA, R_AGA, PENGKEL, PNGLMN, LNAIM, R_APENG, KRJAAN

Coefficients[a]

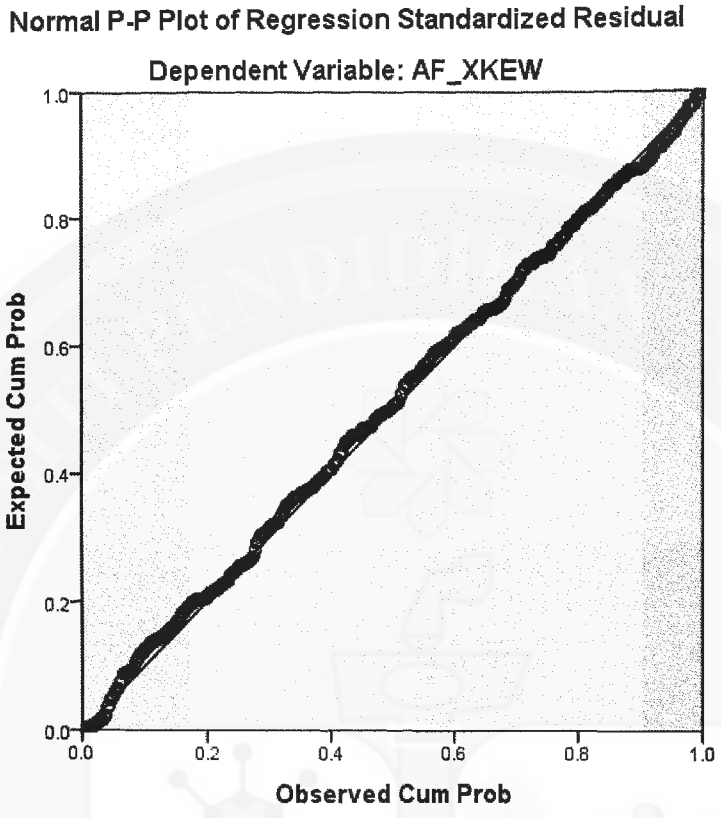
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8.050	.278		28.933	.000		
	R_CPEM	.018	.027	.020	.658	.511	.810	1.235
	R_AGA	.039	.026	.044	1.508	.132	.864	1.158
	R_APENG	.080	.031	.083	2.602	.010	.702	1.425
	R_MSYRKT	-.007	.026	-.007	-.259	.796	.882	1.134
	R_SMAN	5.260E-005	.022	.000	.002	.998	.896	1.116
	PNGLMN	.011	.004	.076	2.517	.012	.784	1.276
	KRJAAN	.041	.006	.266	7.161	.000	.523	1.913
	PENGKEL	.044	.013	.107	3.535	.000	.786	1.272
	PNDDKNRCD	.016	.006	.078	2.649	.008	.841	1.189
	USIA	.022	.003	.279	8.521	.000	.672	1.488
	SAIZ12	-.003	.049	-.002	-.057	.954	.966	1.035
	AIM	.238	.022	.351	10.732	.000	.674	1.485
	PENUBUHN	.063	.036	.048	1.737	.083	.947	1.056

a. Dependent Variable: KEW

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

(Bukan Kewangan)



Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
AF_XKEW	4.1908	.39895	415
R_CPEM	3.93	.451	415
R_AGA	4.05	.466	415
R_APENG	4.24	.432	415
R_MSYRKT	4.42	.447	415
R_SMAN	2.41	.525	415
PNGLMN	6.48	2.898	415
KRJAAN	5.95	2.716	415
PENGKEL	1.75	1.002	415
PNDDKNRCD	9.41	2.033	415
USIA	12.57	5.205	415
SAIZ12	.06	.229	415
LNAIM	9.7304	.61137	415
PENUBUHN	.89	.317	415

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI F

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	PENUBUHN, R_CPEM, R_MSYRKT, PNDDKNRCD, SAIZ12, R_SMAN, USIA, R_AGA, PENGKEL, PNGLMN, LNAIM, R_APENG, KRJAAN[b]	.	Enter

a. Dependent Variable: AF_XKEW

b. All requested variables entered.

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.872[a]	.760	.752	.19869	.760	97.552	13	401	.000	1.750

a. Predictors: (Constant), PENUBUHN, R_CPEM, R_MSYRKT, PNDDKNRCD, SAIZ12, R_SMAN, USIA, R_AGA, PENGKEL, PNGLMN, LNAIM, R_APENG, KRJAAN

b. Dependent Variable: AF_XKEW

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	50.062	13	3.851	97.552	.000[b]
	Residual	15.830	401	.039		
	Total	65.892	414			

a. Dependent Variable: AF_XKEW

b. Predictors: (Constant), PENUBUHN, R_CPEM, R_MSYRKT, PNDDKNRCD, SAIZ12, R_SMAN, USIA, R_AGA, PENGKEL, PNGLMN, LNAIM, R_APENG, KRJAAN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDID
N IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI P

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.520	.244		2.131	.034		
	R_CPEM	.011	.024	.012	.459	.647	.810	1.235
	R_AGA	.032	.023	.037	1.405	.161	.860	1.163
	R_APENG	.097	.027	.105	3.602	.000	.702	1.425
	R_MSYRKT	-.005	.023	-.005	-.204	.838	.882	1.134
	R_SMAN	.054	.020	.072	2.766	.006	.896	1.116
	PNGLMN	.023	.004	.170	6.157	.000	.784	1.276
	KRJAAN	.034	.005	.232	6.867	.000	.523	1.913
	PENGKEL	.106	.011	.267	9.674	.000	.786	1.272
	PNDDKNRCD	.010	.005	.051	1.905	.058	.841	1.189
	USIA	.013	.002	.173	5.810	.000	.672	1.488
	SAIZ12	-.063	.043	-.036	-1.443	.150	.966	1.035
	LNAIM	.220	.019	.338	11.322	.000	.674	1.485
	PENUBUHN	.038	.032	.030	1.187	.236	.947	1.056

a. Dependent Variable: AF_XKEW

UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKA
DRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PENDIDIKAN SULTAN IDRIS UNIVERSITI PEN