Pertanika J. Soc. Sci. & Hum. 12(1): 61-70 (2004) ISSN: 0128-7702
© Universiti Putra Malaysia Press

Keupayaan Usahawan Bumiputera Melaksanakan Kemahiran Keusahawanan: Satu Kajian Kes

ZAIDATOL AKMALIAH LOPE PIHIE & HABIBAH ELIAS
Fakulti Pengajian Pendidikan, Universiti Putra Malaysia
43400 UPM, Serdang, Selangor, Malaysia

Kata kunci: Usahawan Bumiputera, kemahiran keusahawanan, kewangan, pemasaran, pengalaman

ABSTRAK

Kajian ini bertujuan meninjau persepsi usahawan Bumiputera terhadap keupayaan mereka melaksanakan kemahiran keusahawanan. Kajian ini berbentuk kajian kes ke atas 72 usahawan yang dipilih secara rawak daripada senarai ahli berdaftar dengan Dewan Perniagaan Melayu. Data dikumpul dengan menggunakan soal selidik. Usahawan bumiputera mempunyai keupayaan yang tinggi berkaitan dengan kemahiran membentuk hubungan manusia yang baik, dan menentukan keperluan pelanggan. Secara amnya usahawan bumiputera berkeupayaan sederhana tinggi dalam aspek mengendalikan kemahiran pengurusan. Walau bagaimanapun, lebih daripada 50% usahawan mempunyai persepsi bahawa mereka mempunyai keupayaan 'rendah' ke 'sederhana' untuk melaksanakan kemahiran yang spesifik berkaitan dengan kewangan dan pemasaran. Mereka tidak melihat kemahiran berkaitan dengan pemasaran sebagai kemahiran yang paling penting. Kajian ini merumuskan pengalaman usahawan tidak begitu membantu mereka menimba lebih banyak ilmu pengetahuan dalam melaksanakan aktiviti rutin dalam bidang tersebut. Cadangan telah dibuat untuk menggalakkan usahawan menukar sikap supaya lebih bersedia mengikuti program latihan keusahawanan yang releven untuk mengemas kini ilmu pengetahuan dalam menjalankan perniagaan. Agensi yang memberi latihan keusahawanan sepatutnya menggunakan strategi berbentuk pengalaman supaya menjadi lebih berkesan.

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine Bumiputera entrepreneur's perception towards their ability to perform entrepreneurial competencies. This is a case study, on 72 Bumiputera entrepreneurs randomly selected from the list of entrepreneurs registered with the Malay Chamber of Commerce. Data were collected through survey method. Bumiputera entrepreneurs possess high ability to perform competencies related to establishing good human relations and determining customers' need. In general, bumiputera entrepreneurs perceived that they possess 'moderate' to 'high' ability to perform management related competencies. However, more than 50% of Bumiputera entrepreneurs perceived that they possess "low" to "moderate" ability to perform specific competencies related to finance and marketing. They did not perceive marketing competencies as the most important competencies. This study concluded that entrepreneurs' experience was not very helpful in assisting them to obtain more knowledge in performing routine activities in the field. Suggestions had been made to encourage Bumiputera entrepreneurs to change their attitude so as to increase their interest to follow relevant entrepreneurship training programs in order to update their knowledge in operating their business. Agencies offering entrepreneurial training should utilize 'experiential' strategies to ensure effectiveness.

PENGENALAN

Peningkatan pendapatan kaum Bumiputera masih belum memuaskan kerana ia masih agak ketinggalan berbanding kaum lain di Malaysia (Norasmah 2002). Berikutan itu, kerajaan Malaysia perlu memberi tumpuan kepada kaum Bumiputera untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup mereka. Sehingga kini dorongan dan galakan kerajaan kepada kaum Bumiputera supaya melibatkan diri dalam bidang keusahawanan, terutamanya industri kecil dan sederhana, mewujudkan tindak balas yang positif.

Pelbagai perubahan dijangka akan berlaku dalam arena perniagaan di Malaysia. Menurut Norhashim (1994) perniagaan kecil di Malaysia telah meningkatkan jumlah peluang pekerjaan dan pembangunan usahawan. Di sini jelas bahawa perniagaan bersaiz kecil dan sederhana amat penting dalam menyumbang terhadap pembangunan negara. Aliran pertumbuhan ekonomi di Malaysia telah menggalakkan pembangunan industri kecil dan sederhana (IKS), walau bagaimanapun wujud ketidakseimbangan dalam pegangan ekonomi antara kaum di Malaysia. Humam (1992) mendapati penduduk bukan Bumiputera telah menguasai sektor ekonomi, dan matlamat Dasar Ekonomi Baru gagal dicapai sepenuhnya (Malaysia 2001). Walau bagaimanapun, hasil usaha kerajaan bersama dengan agensi sokongan kerajaan, pengagihan pendapatan keseluruhan di kalangan isi rumah di Malaysia telah bertambah baik dalam tempoh Rancangan Malaysia ke-7 (Norasmah 2002).

Pihak kerajaan telah melakukan berbagai usaha ke arah memupuk dan mengembangkan asas keusahawanan di kalangan bumiputera bagi melahirkan usahawan yang berdaya maju dan berdaya tahan. Antaranya melalui penglibatan mereka secara langsung dan aktif dalam dunia perniagaan. Pelbagai agensi telah disediakan untuk membantu usahawan Bumiputera. Banyak tabung yang bertujuan khusus untuk membangunkan usahawan bumiputera telah ditubuhkan. Antaranya ialah Tabung Usahawan Baru, Tabung Industri Bumiputera, dan Tabung Usahawan Kecil yang semuanya bertujuan membantu usahawan kecil dan sederhana (Zaidatol *et al.* 1998).

Menurut Norasmah (2002), salah satu kementerian yang berfungsi untuk membangunkan usahawan Bumiputera ialah Kementerian Pembangunan Usahawan. Kementerian ini bukan sahaja ingin membangunkan usahawan bumiputera tetapi ingin melahirkan usahawan yang berkualiti, berpotensi serta berupaya membentuk masyarakat Perdagangan dan Perindustrian (MPP) seperti yang dihasratkan dalam Wawasan 2020.

Terdapat beberapa kelemahan usahawan seperti kekurangan modal, kekurangan kemahiran pemasaran, kekurangan pengetahuan dan teknologi, kekurangan pekerja mahir, kekurangan kemahiran dan pengetahuan pengurusan dan ketidakmampuan untuk mendapat premis perniagaan yang sesuai (Zaidatol dan Habibah 1997). Dapatan Humam dan rakan-rakan (1992) menunjukkan faktor yang sama juga telah menyebabkan kegagalan perniagaan iaitu pengurusan yang lemah, masalah pemasaran dan kewangan, faktor perundangan dan peraturan serta faktor peribadi dan keusahawanan.

Walaupun sistem pendidikan secara beransur-ansur mengubah nilai dan sikap Bumiputera ke arah perubahan positif, masih terdapat beberapa golongan usahawan Bumiputera yang masih ketinggalan dari segi daya cipta, amalan perniagaan yang baik dan semangat bekerja yang gigih. Budaya niaga keusahawanan dan kesanggupan menanggung risiko masih belum dihayati sepenuhnya oleh masyarakat peniaga Bumiputera. Usaha kerajaan untuk membantu kaum Bumiputera telah banyak dilaksanakan, dan pendidikan perdagangan dan keusahawanan telah lama wujud di Malaysia (Shahril 1993). Kementerian Pendidikan juga memainkan peranan penting mewujudkan pelapis usahawan melalui program seperti Usahawan Muda dan Briged Usahawan (Zaidatol *et al.* 1998).

Sieh (1990) dalam kajiannya tentang profil usahawan Malaysia mendapati usahawan menghadapi masalah dalam bidang kewangan kerana mereka kurang pengetahuan. Pandangan yang sama diberikan oleh Timmons (1985) apabila beliau mengatakan asas pendidikan keusahawanan adalah kemahiran teknikal dan kewangan. Manakala Hess (1987) dan Kent (1990) menyarankan aspek pengurusan dan pemasaran adalah penting untuk kejayaan usahawan. Secara am, kajian ini bertujuan untuk meninjau tahap kemahiran usahawan bumiputera dalam aspek pengurusan, pemasaran dan kewangan. Memandangkan pesatnya perkembangan keusahawanan sekarang ini, adalah penting untuk dijalankan kajian bagi mengenal pasti tahap keupayaan usahawan Bumiputera di Malaysia setelah kerajaan mempergiat usaha untuk membangunkan keusahawanan. Kajian ini cuba untuk menjawab soalan kajian berikut: Sejauh manakah usahawan bumiputera mempunyai keupayaan melaksanakan kemahiran keusahawanan dari aspek pemasaran, pengurusan dan kewangan?

METODOLOGI KAJIAN

Sampel Kajian

Kajian ini berbentuk kajian kes. Subjek terdiri daripada 72 usahawan Bumiputera yang dipilih daripada senarai ahli berdaftar dengan Dewan Perniagaan Melayu di Wilayah Persekutuan dan Selangor. Data dikumpul daripada responden melalui soal selidik yang telah dibina oleh Zaidatol (1992). Soal selidik ini mengandungi beberapa item yang mengukur kemahiran keusahawanan dalam tiga gagasan iaitu pengurusan, pemasaran dan kewangan.

Instrumen dan Analisis

Untuk menentukan kesahan, soal selidik telah disemak oleh pakar dalam bidang keusahawanan, dan pekali Cronbach Alpha .95 telah diperoleh untuk mengukur kebolehpercayaan bahagian kemahiran keusahawanan. Keseluruhan 30 item kemahiran telah dibentuk untuk mengukur tahap kemahiran usahawan bumiputera.

Soal selidik yang digunakan dalam kajian ini mengandungi dua bahagian. Bahagian pertama terdiri daripada maklumat latar belakang usahawan. Bahagian kedua tentang persepsi usahawan terhadap kepentingan kemahiran keusahawanan yang terpilih dan keupayaan mereka melaksanakannya. Skala Likert 5 pilihan telah digunakan untuk mengukur aspek persepsi usahawan iaitu '1' yang menunjukkan sangat rendah hingga '5' yang menunjukkan sangat tinggi. Data dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan pakej SPSS. Jadual 2 mengandungi senarai item kemahiran keusahawanan yang diukur.

DAPATAN KAJIAN

Profil Usahawan

Jadual 1 menunjukkan latar belakang usahawan. Jelas kelihatan seramai 41.7% usahawan mempunyai kelulusan sehingga sekolah menengah sahaja. Seramai 52.8% tidak mempunyai pendidikan yang berkaitan dengan perniagaan, seramai 47.2% pula melibatkan diri dalam perniagaan berbentuk jualan, 55.3% berpengalaman berniaga lebih daripada 10 tahun dan 72.2% mempunyai pekerja kurang daripada 20 orang.

Kajian ini mendapati seramai 70.8% daripada responden memulakan perniagaan dengan usaha sendiri, 65.3% memulakan perniagaan kerana 'minat', dan 'wang' merupakan faktor utama mengapa mereka memilih untuk memulakan perniagaan sendiri. Lebih 50% daripada usahawan ini telah mengikuti kursus pengurusan dan keusahawanan. Namun begitu bilangannya agak kurang untuk mereka yang telah mengikuti kursus yang spesifik seperti pemasaran (47.2%), kewangan (44.4%) dan perakaunan (36.1%).

Walau bagaimanapun, latihan keusahawanan yang diterima adalah dalam tempoh yang terhad iaitu kurang daripada enam (6) bulan bagi seramai 56.9% usahawan. Seramai 92% usahawan merasakan latihan keusahawanan adalah penting untuk mereka. Data yang diperoleh tentang nilai bersih perniagaan menunjukkan kebanyakan usahawan Bumiputera mempunyai nilai bersih perniagaan dalam dua kategori iaitu 44% di bawah RM50,000 dan 43% di atas RM100,000.

Keupayaan Usahawan Bumiputera

Jadual 2 menunjukkan taburan persepsi usahawan terhadap kemahiran keusahawanan. Dapatan menunjukkan kebanyakan usahawan bumiputera mempunyai keupayaan yang tinggi dalam aspek pengurusan terutama dalam membentuk hubungan manusia yang baik (69%), membentuk kemahiran komunikasi secara lisan dan tulisan (67%) dan membentuk kemahiran mengurus (62%). Didapati juga kebanyakan usahawan bumiputera berkeupayaan tinggi dalam mengira untung kasar dan bersih (67%) dan menentukan keperluan pelanggan (67%). Kurang daripada 50% usahawan bumiputera berkebolehan melaksanakan kemahiran tertentu seperti mengutip akaun boleh terima, menyediakan laporan kewangan, menjalankan kajian pasaran, dan menyediakan rancangan pasaran.

Jadual 3 pula menunjukkan min tentang persepsi usahawan Bumiputera terhadap 10 kemahiran keusahawanan yang mereka anggap paling penting dan kebolehan mereka melaksanakannya. Usahawan bumiputera melihat empat kemahiran sebagai amat penting (melebihi min skor 4.50) iaitu membentuk kemahiran mengurus, membentuk hubungan manusia yang baik, mengemas kini rekod kewangan dan menentukan keperluan pelanggan. Walau bagaimanapun skor min untuk tahap keupayaan mereka melaksanakan kemahiran yang dianggap penting ini hanya di tahap sederhana tinggi sahaja.

JADUAL 1
Pembolehubah demografi usahawan Bumiputera

Kategori Demografi	n	%
Pendidikan		
Sekolah Rendah	6	8.3
Sekolah Menengah	30	41.7
Maktab/Kolej	12	16.7
Universiti	24	33.3
Pendidikan dalam Bidang Perniagaan		
Ada Kelulusan Perniagaan	34	47.2
Tiada Kelulusan Perniagaan	38	52.8
Jenis Perniagaan		
Jualan	34	47.2
Perkhidmatan	26	36.1
Pembinaan	12	16.6
Lama Berniaga		
< 10 tahun	32	44.4
> 10 tahun	40	55.5
Jumlah Pekerja		
< 20	52	72.2
> 20	20	27.8
Bagaimana Perniagaan Dimulakan		
Mulakan sendiri	51	70.8
Mewarisi	12	16.7
Lain-lain	9	12.5
Mengapa Berniaga		
Tidak puas hati dengan kerja dahulu	14	19.4
Tradisi keluarga	10	13.9
Kehilangan Pekerjaan	1	1.4
Minat	47	65.3
Kursus diikuti*		
Pemasaran	34	47.2
Kewangan	32	44.4
Perakaunan	26	36.1
Ekonomi	16	22.2
Keusahawanan	37	51.4
Pengurusan	41	56.9
Undang-undang	22	30.5
Umur Memulakan Perniagaan		
< 25 tahun	18	25.0
26 – 35 tahun	29	40.3
36 – 45 tahun	17	23.6
> 45 tahun	8	11.1
Sebab Utama Memilih Perniagaan Sendiri		
Wang	31	43.0
Kebebasan	17	23.6

samb. *Jadual 1*

Kategori Demografi	n	%
Cabaran	18	25.0
Kepuasan Kendiri	6	8.3
Adakah Pendidikan Keusahawanan Penting		
Ya	66	91.7
Tidak	6	8.3
Latihan Keusahawanan		
<6 bulan	41	56.9
>6 bulan	19	26.4
Tiada Latihan	12	16.7
Anggaran Nilai Bersih Perniagaan		
<RM 50,000	32	44.4
50,000 – 75,000	2	2.8
75,000 – 100,000	31	43.1

* responden memilih lebih daripada satu kursus.

JADUAL 2
Keupayaan usahawan Bumiputera melaksanakan kemahiran keusahawanan

	Frekuensi (%)			Min	Sisihan piawai
	Tinggi	Sederhana	Rendah		
Pengurusan					
1. Membentuk kemahiran komunikasi secara lisan dan tulisan	48 (67)	16 (22)	8 (11)	3.81	1.14
2. Membentuk prosedur untuk menggunakan masa	42 (58)	20 (28)	10 (14)	3.64	1.23
3. Membentuk hubungan manusia yang baik	50 (69)	16 (22)	6 (8)	3.92	1.14
4. Menilai kemampuan dan keupayaan peribadi	38 (53)	26 (36)	8 (11)	3.55	1.09
5. Melatih pekerja	43 (60)	20 (28)	9 (13)	3.71	1.13
6. Memotivasikan pekerja	41 (57)	20 (28)	11 (15)	3.58	1.18
7. Menyerahkan tugas/ tanggungjawab	45 (62)	21 (29)	6 (9)	3.78	1.07
8. Menilai perniagaan	39 (54)	26 (36)	7 (10)	3.61	1.06
9. Membentuk kemahiran mengurus	45 (62)	15 (21)	12 (17)	3.69	1.73
10. Mencari peluang keuntungan baru	45 (62)	15 (21)	12 (17)	3.69	1.17
Kewangan					
11. Mengemas kini rekod kewangan	43 (60)	19 (26)	10 (14)	3.75	1.21
12. Mentafsir laporan kewangan	35 (48)	25 (35)	12 (17)	3.46	1.07
13. Menyediakan laporan kewangan	29 (40)	25 (35)	18 (25)	3.29	1.19
14. Mengira untung kasar dan bersih	48 (67)	16 (22)	8 (11)	3.86	1.10
15. Mengutip akaun boleh terima	28 (39)	30 (42)	14 (19)	2.54	1.25
16. Menyediakan rekod pendapatan dan perbelanjaan harian	38 (53)	21 (29)	13 (18)	3.51	1.21
17. Menyediakan penyata aliran tunai	35 (48)	21 (29)	16 (22)	3.42	1.19
18. Mengurus modal kerja	44 (61)	16 (22)	12 (17)	3.72	1.20
19. Mengawal pusing ganti inventori	41 (57)	19 (26)	12 (17)	3.59	1.18
20. Menyediakan belanjawan pengendalian	36 (50)	23 (32)	13 (18)	3.50	1.15

Samb. Jadual 2

Pemasaran					
21. Menentukan keperluan pelanggan	48 (67)	18 (25)	6 (9)	3.90	1.03
22. Mengira harga jualan produk	43 (60)	22 (31)	7 (10)	3.79	1.13
25. Menyediakan rancangan pasaran	33 (42)	23 (32)	16 (22)	3.44	1.27
26. Menentukan arah aliran produk	30 (42)	23 (32)	19 (26)	3.21	1.25
27. Menjalankan kajian pasaran	28 (39)	21 (29)	23 (32)	3.10	1.28
28. Menentukan kekuatan dan kelemahan persaingan	33 (47)	23 (32)	15 (21)	3.37	1.14
29. Memilih bakal pembekal	41 (57)	16 (22)	15 (21)	3.44	1.29
30. Memberitahu pelanggan rupa bentuk dan kebaikan produk	44 (61)	10 (14)	18 (25)	3.62	1.45

JADUAL 3
Susunan 'Min' mengikut persepsi usahawan: Kemahiran keusahawanan yang dianggap paling penting dan keupayaan usahawan melaksanakannya

Susunan Kemahiran	kepentingan kemahiran (x)	Keuoayaan usahawan melaksanakan kemahiran (x)
1. Membentuk kemahiran mengurus	4.69	3.69
2. Membentuk hubungan manusia yang baik	4.67	3.92
3. Mengemas kini rekod kewangan	4.60	3.75
4. Menentukan keperluan pelanggan	4.60	3.90
5. Mengira untung kasar dan bersih	4.56	3.86
6. Membentuk kemahiran komunikasi secara lisan dan tulisan	4.54	3.81
7. Memotivasi pekerja	4.54	3.58
8. Melatih pekerja	4.53	3.71
9. Menilai perniagaan	4.50	3.61
10. Mencari peluang keuntungan baru	4.49	3.69

NB: Skala untuk kepentingan kemahiran
5 = sangat penting 1 = tidak penting
Skala untuk keupayaan melaksanakan kemahiran
5 = sangat berkeupayaan 1 = tidak berkeupayaan

Walaupun usahawan bumiputera mempunyai keupayaan tinggi dalam aspek pengurusan, jika ditinjau dengan lebih mendalam lagi kajian ini mendapati usahawan Bumiputera mempunyai sepuluh kebolehan terendah dalam kemahiran yang berkaitan dengan pengurusan kewangan dan pemasaran seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 4. Lima (50%) daripada kemahiran yang tersenarai adalah berkaitan dengan bidang kewangan dan lima (50%) lagi daripada bidang pemasaran. Di sini kelihatan daripada 30 kemahiran keusahawanan yang disenaraikan, sepuluh kemahiran terendah usahawan Bumiputera adalah dalam aspek pemasaran dan kewangan. Dapatan kajian menunjukkan lebih daripada 58% usahawan kurang berkeupayaan dalam mengutip akaun boleh terima, menjalankan kajian pasaran, menyediakan laporan kewangan dan menentukan arah aliran produk. Lebih kurang 53% pula kurang berkeupayaan dalam menentukan kekuatan dan kelemahan pesaing, menyediakan rancangan pemasaran dan mentafsir laporan kewangan.

PERBINCANGAN

Usahawan bumiputera mempunyai keupayaan yang tinggi dalam membentuk hubungan manusia yang baik, dan membentuk kemahiran komunikasi secara lisan dan tulisan. Dapatan ini menyokong pandangan Fatley (1990) dan Mc Cannon *et al.* (2000) yang menyarankan komunikasi berbentuk tulisan dan lisan adalah penting dan menjadi asas kepada pembentukan kemahiran yang lain di tempat kerja. Womble *et*

JADUAL 4
Skor 'Min' keupayaan usahawan Bumiputera untuk melaksanakan kemahiran 'perakaunan' dan 'pemasaran' yang kritikal

Kemahiran	Skor Min keupayaan	Frekuensi Kurang keupayaan
Mengutip akaun boleh terima	2.54	44 (61%)
Menjalankan kajian pasaran	3.10	44 (61%)
Menentukan arah aliran produk	3.21	42 (58%)
Menyediakan laporan kewangan	3.29	43 (60%)
Menentukan kekuatan dan kelemahan persaingan	3.37	38 (53%)
Menyediakan penyata akaun tunai	3.42	37 (51%)
Memilih bakal pembekal	3.44	31 (43%)
Menyediakan rancangan pemasaran	3.44	39 (54%)
Mentafsir laporan kewangan	3.46	39 (54%)
Menyediakan belanjawan pengendalian	3.50	36 (51%)

Nota: (1) Frekuensi dikira dengan menjumlahkan skor keupayaan di tahap sederhana, rendah dan terendah. Hanya 50% ke atas diambil kira untuk jadual ini.
(2) Skala untuk keupayaan melaksanakan kemahiran
5 = sangat berkeupayaan, 1 = tidak berkeupayaan

al. (2000) pula mendapati kemahiran interpersonal dan hubungan manusia merupakan sesuatu yang amat penting di tempat kerja hari ini. Zaidatol *et al.* (2000) juga telah mengenal pasti kepentingan kemahiran komunikasi dan hubungan manusia di tempat kerja untuk kejayaan sesuatu kerjaya. Dapatan kajian ini mendapati kemahiran keusahawanan dalam aspek pengurusan dimiliki oleh kebanyakan usahawan bumiputera dan keadaan ini amat bertepatan dengan pandangan Zaidatol *et al.* (2000) yang mengatakan bahawa perniagaan yang berjaya selalunya melibatkan beberapa kemahiran yang lain selain daripada aspek fungsian perniagaan sahaja. Luft (1986) menyarankan prinsip hubungan manusia yang diperlukan untuk kejayaan kerjaya adalah berkaitan dengan pembentukan konsep kendiri yang positif, menerima kritikan, menyelesaikan konflik, menangani perubahan, menangani diskriminasi dan prejudis dan memahami sumber nilai, nilai kendiri dan menerima nilai orang lain. Usahawan bumiputera yang dikaji telah mengenal pasti kemahiran mengurus dan membentuk hubungan manusia yang baik sebagai kemahiran keusahawanan yang paling penting dan kedua-dua kemahiran tersebut merupakan kemahiran yang paling tinggi kebolehan usahawan melaksanakannya. Walau bagaimanapun terdapat perbezaan dari segi kebolehan usahawan dalam mengendalikan aspek kewangan dan pemasaran. Walaupun secara keseluruhan didapati 47% usahawan Bumiputera telah mempunyai kelulusan dalam bidang perniagaan dan telah mengikuti kursus dalam bidang pemasaran, jelas mereka masih kurang berkeupayaan dalam melaksanakan kemahiran kewangan dan pemasaran yang mereka sendiri sedar akan kepentingannya. Jika ditinjau dari segi pengalaman, dapatan kajian menunjukkan 55% usahawan Bumiputera telahpun berkecimpung dalam dunia perniagaan melebihi 10 tahun. Walaupun perniagaan mereka merupakan perniagaan kecil-kecilan (72% mempunyai pekerja kurang daripada 20 orang), mereka masih menghadapi masalah utama untuk mengutip akaun boleh terima, iaitu seramai 61% belum mampu untuk mengatasi masalah tersebut. Di samping itu juga didapati 61% kurang berkemampuan untuk menjalankan kajian pasaran, 60% belum begitu mampu menyediakan laporan kewangan dan seramai 58% kurang berkebolehan untuk menentukan arah aliran produk. Ini membimbangkan kerana kebanyakan daripada kemahiran perakaunan dan pemasaran yang dianggap penting untuk kejayaan masih lagi belum dikuasai sepenuhnya oleh usahawan Bumiputera. Apakah faktor utama yang menghasilkan keadaan ini? Dapatan juga menunjukkan hanya 26% usahawan telah berpeluang mengikuti latihan keusahawanan selama enam (6) bulan dan lebih. Kebanyakannya (57%) hanya telah berpeluang mengikuti kursus keusahawanan kurang daripada

(6) bulan. Fenomena ini mungkin mempengaruhi persepsi mereka terhadap keupayaan melaksanakan kemahiran keusahawanan terutama dalam bidang pemasaran. Seramai 17% pula tidak pernah mengikuti latihan langsung dan hanya 44% pernah mengikuti kursus berbentuk perakaunan atau kewangan.

Ilmu pemasaran didapati amat penting untuk usahawan bumiputera. Keputusan yang dibuat dalam aspek pemasaran selalunya mempengaruhi usaha mereka dalam merancang, menjalankan dan menguruskan perniagaannya. Usahawan Bumiputera hendaklah mengoperasikan perniagaannya berlandaskan amalan pemasaran yang betul. Menurut Zaidatol *et al.* (1997) terdapat banyak syarikat yang muflis kerana pemiliknya tidak mempunyai pengetahuan yang cukup dalam menangani keadaan pasaran yang sentiasa berubah. Tambah beliau lagi perniagaan hari ini hendaklah berorientasikan pemasaran. Syarikat yang ingin membentuk dan mengeluarkan barangan tanpa mengambil kira kemudahan dan keperluan pelanggan akan menghadapi masalah. Dengan mengambil kira perkembangan perniagaan secara global aplikasi konsep pemasaran ini perlu diberi tumpuan yang lebih.

Mengikut Drucker (1963) dua fungsi utama untuk sesebuah perniagaan ialah pemasaran dan inovasi. Pandangan ini juga disokong oleh Barnes, Pynn dan Noonam (1982) bahawa kebanyakan firma gagal setiap tahun kerana mereka tidak berupaya untuk menentukan sasaran pasaran. Ini juga dipersetujui oleh Cohen dan Reddich (1981) bahawa kegagalan sesuatu perniagaan itu adalah hasil daripada cara pemasaran yang salah. Memandangkan usahawan dalam kajian ini berskala kecil, Tootelian dan Goedeka (1985) pernah menyatakan bahawa sepatutnya mereka yang berkecimpung dalam perniagaan yang begini mendapat kelebihan dalam aspek: perkhidmatan pelanggan secara peribadi, pengetahuan tentang pelanggan dan pasaran, hubungan rapat dengan komuniti, pendekatan secara peribadi dengan pekerja dan pengurusan yang anjal. Malangnya usahawan bumiputera dalam kajian ini tidak menunjukkan ciri-ciri yang positif dalam menguasai kemahiran pemasaran walaupun situasi atau persekitaran yang disediakan mampu mengarah mereka ke arah keberkesanan yang lebih tinggi. Malahan dalam senarai sepuluh kemahiran yang paling penting mengikut persepsi usahawan hanya satu kemahiran sahaja berkaitan dengan pemasaran iaitu 'menentukan keperluan pelanggan'. Pemeringkatan yang rendah kepada aktiviti pemasaran oleh usahawan menunjukkan usahawan kurang faham dan tidak memberi tumpuan yang cukup kepada usaha pemasaran yang penting untuk kejayaan.

Begitu juga dalam aspek kewangan, masalah utama usahawan Bumiputera ialah untuk mengutip akaun boleh terima. Tate (1977) juga mendapati salah satu penyebab kepada kegagalan dalam perniagaan ialah kegagalan usahawan mengutip akaun boleh terima. Pandangan ini disokong oleh Diffley (1983) yang mendapati kemahiran 'mengutip akaun boleh terima' merupakan kemahiran yang paling penting untuk usahawan di Kansas. Aspek lain yang ketara pentingnya dalam pengendalian perniagaan adalah pengurusan kewangan, belanjawan dan penyediaan penyata aliran tunai. Kesemua kemahiran ini amat diperlukan tetapi usahawan Bumiputera tidak mempunyai keupayaan yang tinggi dalam hal ini. Kemahiran-kemahiran ini adalah penting untuk menjamin kejayaan sesebuah perniagaan (Kiesner 1990).

Kepentingan kemahiran pemasaran dan kewangan ini tidak dapat dinafikan lagi. Beberapa kajian lepas seperti oleh Mc Ewen (1990), Hess (1987) dan Clouse (1990) telah merumuskan bahawa kedua-dua aspek ini berkait rapat. Misalnya Clouse (1990) menyatakan bahawa kepentingan membuat keputusan dalam pemasaran adalah amat tinggi bagi seseorang usahawan. Beliau juga menekankan kepentingan aspek kewangan terutama untuk memahami aliran tunai dan menganalisis untung dan rugi. Manakala Hess (1987) pula menyatakan aspek jualan dan pemasaran mendahului senarai utama tugas seseorang usahawan diikuti oleh kemahiran pengurusan kewangan. Kohn (1985) pula percaya kegagalan perniagaan itu disebabkan oleh kurang pengalaman usahawan dalam pengurusan, usahawan tidak kompeten, kekurangan modal, strategi pemasaran yang salah, serta rekod dan prosedur perakaunan yang tidak lengkap.

Memandangkan seramai 92% usahawan Bumiputera merasakan latihan keusahawanan adalah penting, dan mereka telah mula sedar akan kepentingan sesuatu kemahiran tertentu maka adalah lebih baik sekiranya mereka diberi peluang sewajarnya untuk mengikuti program latihan dan pembangunan usahawan yang

sempurna. Program latihan itu perlulah bukan sekadar pendedahan sahaja tetapi mempelajari selok-beloknya. Program latihan keusahawanan ini perlu diubahsuai pelaksanaannya seperti menggunakan kaedah berbentuk pengalaman atau 'experiential' dan berorientasikan tindakan untuk menepati keperluan dan kehendak spesifik usahawan bagi menjadikan seseorang itu bertambah maju dan tidak ketinggalan dalam segala bidang. Kaedah ini penting kerana untuk mempelajari aspek perakaunan yang spesifik adalah lebih sukar jika kaedah yang digunakan tidak tepat. Ini semua akan dapat membantu mengecilkan jurang jumlah usahawan berjaya dan yang gagal.

Pendidikan yang bererti amat diperlukan, walaupun 47% usahawan telah mengikuti kursus pemasaran dan juga pendidikan perniagaan amnya, mereka masih tidak mampu mengendalikan aspek ini dengan baik. Adakah segala latihan yang dilalui tidak menjamin keupayaan yang lebih? Keberkesanan latihan dan pendidikan keusahawanan untuk usahawan Bumiputera perlu dinilai semula supaya agensi yang terlibat peka dengan keberkesanannya. Lagipun didapati usahawan bumiputera menceburkan diri dalam bidang perniagaan atas inisiatif sendiri (71%) dan minat (67%). Sepatutnya kemahiran keusahawanan yang penting dan perlu dikuasai dapat dipelajari secara formal atau tidak formal sebelum mula menceburkan diri lagi. Kemahiran tersebut dapat dipertingkat penguasaannya secara beransur-ansur setelah berkecimpung dalam dunia perniagaan.

RUMUSAN DAN CADANGAN

Secara amnya, usahawan bumiputera mempunyai kemahiran yang sederhana tinggi dalam aspek pengurusan tetapi hanya mempunyai kebolehan yang sederhana rendah dalam melaksanakan kemahiran keusahawan berkaitan dengan 'pemasaran' dan 'kewangan'. Keupayaan untuk melaksanakan kemahiran tersebut adalah sederhana rendah bagi lebih daripada 50% usahawan. Usahawan mempunyai asas pendidikan dan latihan yang sederhana dalam bidang perniagaan. Peluang untuk mengikuti latihan perlu ditingkatkan terutama untuk mempelajari dengan mendalam aspek kewangan dan pemasaran yang dianggap penting untuk terus berjaya. Pendidikan yang diterima masih belum mencukupi. Walaupun usahawan Bumiputera telah lama menceburkan diri dalam bidang perniagaan secara amnya kemahiran keusahawanan mereka tidak tinggi tetapi bertaraf sederhana sahaja. Ini menggambarkan bahawa pengalaman sahaja tidak memadai dalam meningkatkan pengetahuan usahawan. Pengalaman dan pendidikan yang dipunyai oleh usahawan Bumiputera tidak menjamin pertambahan ilmu dalam mengendalikan perniagaan mereka secara berkesan. Ini terbukti apabila didapati lebih 50% usahawan tidak mempunyai kemahiran yang tinggi dalam melaksanakan kemahiran yang dianggap 'routine' dalam menjalankan sesebuah perniagaan. Keberkesanan agensi yang menyediakan program dan pakej latihan keusahawanan terutama yang melatih usahawan perlu dikemas kini dan dinilai. Memandangkan 92% merasakan latihan keusahawanan ini penting untuk mereka maka pelaksanaan dari segi kaedah penyampaian dalam program pembangunan usahawan hendaklah berbentuk 'experiential' dan berorientasi tindakan. Usahawan Bumiputera hendaklah mengubah sikap supaya sentiasa menambah usaha dan kesanggupan untuk mengemas kini ilmu pengetahuan dalam bidang kewangan dan pemasaran. Walaupun bidang ini sukar dipelajari, keinginan untuk menguasainya hendaklah sentiasa dipupuk. Di samping menambah usaha mempertingkat ilmu pengetahuan bercorak teknikal, usaha untuk membentuk sikap dan personaliti usahawan yang unggul hendaklah diberi pertimbangan terutama bagi melengkapkan diri dengan ciri-ciri keusahawanan yang penting untuk kejayaan.

RUJUKAN

BARNES, J. G., G. A. PYNN dan A. C. NOONAN. 1982. Marketing research: some basics for small business. *Journal of Small Business Management* **20** July: 63.

Berita Harian. 1995. Bumiputera mesti ubah sikap, 29 Jun.

CLOUSE, V. 1990. A controlled experiment relating entrepreneurial education to students start-up decision. *Journal of Small Business Management* **22(2):** 26-31.

COHEN, W. dan M. REDDICK. 1981. *Successful Marketing for Small Business.* New York: American Management Association 2.

Diffley, J. H. 1983. A study of women business owners and the importance of selected entrepreneurial competencies related to educational programs. *Dissertation Abstract International* **43:** 180.

Drucker P.F. 1963. What is a business? *Marketing and Advertising.* p. 9. New York: McGraw Hill.

Flatley, M. E. 1990. Team presentation skills: essential tools today. *Business Education Forum* **45(2):** 19-21.

Hess, D. W. 1987. Relevance of small business courses to management needs. *Journal of Small Business Management* **25(1):** 26-34.

Ibrahim, A. B. 1986. Perceived courses of success in small business. *American Journal of Small Business* **11(2):** 41-49.

Ken, C. A. 1990. Integrating entrepreneurship in the secondary curriculum: Economics and other courses. Dalam *Entrepreneurship Education,* disunting oleh C. A. Kent. Connecticut: Quorum Book.

Kiesner, W. F. 1990. Post-secondary entrepreneurship education for the practicing venture-initiator. Dalam *Entrepreneurship Education: Current Development, Future Direction.* New York: Quorum Books.

Kohns, D. P. 1985. Entrepreneurship – An MDE educational opportunity. *Marketing Educators News* **3:** 10-19.

Humam Hj. Muhamed, Ismail Hj. Abdul Wahab, Lan Too Kya, Mohamed Dahlan Ibrahim dan Rahmat Mohamed. 1992. Kegagalan perniagaan di Malaysia. Laporan Institut Penyelidikan. Pusat Pembangunan Usahawan Malaysia, Institut Teknologi MARA.

Luft, R. L. dan J. L. Schoen. 1986. Non technical business employment competencies in Illinois. *The Delta Pi Epsilon Journal* **xxxviii(3):** 167-157.

Mc Cannon, M. dan T. B. Crews. 2000. The top five communication skills needed by information system graduates. *The Delta Pi Epsilon Journal* **xxxxi(4):** 246-250.

Malaysia. 2001. *Rancangan Malaysia Kelapan (RMKe8) 2001-2005.* Kuala Lumpur: Percetakan Nasional Berhad.

Mc Ewen, T. 1990. Validation of competencies for entrepreneurship education and training in Jamaica. *Dissertation Abstract International* **51:** 3828A.

Norasmah Othman. 2002. Keberkesanan program keusahawanan remaja di sekolah menengah. Disertasi Ph.D, Universiti Putra Malaysia, Serdang.

Norhashim Nordin. 1994. Towards strengthening SMIS. The Bank Pembangunan perspective. Kertas kerja dibentangkan di *1st National Conference for SMIS,* Kuala Lumpur, Malaysia.

Shahril Marzuki. 1993. *Pendidikan di Malaysia.* Kuala Lumpur: Utusan Publication.

Sieh Lee Mei Ling. 1990. Malaysian industrial and entrepreneur profile. *Malaysian Management Review* **25(2):** 3-10.

Tate, C. 1977. *The Complete Guide to Your Own Business.* III. Homewood.

Timmons J. A., L. E. Smollen dan A. L. M. Dingee. 1985. *New Venture Creation.* Edisi kedua. Homewood, Illinois: Irwin.

Tootelian, D. dan R. Gaedeke. 1985. *Small Business Management.* Edisi kedua. Gienview: Scott, Foresman.

Tropman, J. E. 1989. *Entrepreneurial Systems for the 1990s.* Connecticut: Glenwood Press.

Wouble, M. N., J. E. Adams dan W. L. S. Gohdes. 2000. Business and marketing education program in Georgia: focus groups executive issues for program reform. *The Delta Pi Epsilon Journal* **xxxxii(i):** 38-57.

Zaidatol Akmaliah Lope Pihie. 1993. Preparation and training needs of teachers to teach entrepreneurship in vocational programs. *Pertanika J. Soc. Sci. Hum.* **1(2):** 123-132.

Zaidatol Akmaliah Lope Pihie dan Zakaria Kasa. 2000. Professional traits needed for career success: how it relates to education of future workers. *Journal Psikologi* **14:** 75-86.

Zaidatol Akmaliah Lope Pihie, Mohd. Majid Konting, Ab. Rahim Bakar dan A. Genevieve. 1998. Dasar dan strategi program peningkatan keberkesanan pendidikan keusahawanan untuk abad ke 21. Kertas kerja yang dibentangkan di *Seminar Pendidikan Keusahawanan: Pendidikan Keusahawanan Abad ke-21.* Selangor: UPM, Serdang.

Zaidatol Akmaliah Lope Pihie dan Habibah. 1997. *Keusahawanan dan Motivasi Diri.* Serdang: Penerbit Universiti Putra Malaysia.

(Diterima: 8 Julai 2003)