

**KAJIAN MENGENAI FAKTOR-FAKTOR
YANG MEMPENGARUHI PRESTASI
PERNIAGAAN USAHAWAN-USAHAWAN
WANITA MELAYU DI LEMBAH KELANG**

oleh

NORSIDAH BINTI AHMAD

**Tesis ini bagi memenuhi keperluan untuk
Ijazah Sains Kemasyarakatan**

Oktober 1999

PENGHARGAAN

Syukur alhamdulillah, dengan izin ALLAH s.w.t., tesis ini telah dapat disempurnakan.

Kepada:

Prof. Madya Dr. Rohana Ariffin yang tekun dan sabar memberi petunjuk,

Usahawan wanita Melayu yang sudi menjadi responden,

Individu-individu, pertubuhan-pertubuhan serta agensi-agensi yang memberi kerjasama serta,

Suami, anak-anak, keluarga dan Mala yang sentiasa memberi sokongan dan dorongan

JASA KALIAN TETAP DIKENANG

JADUAL KANDUNGAN

| | |
|--|------|
| PENGHARGAAN | ii |
| JADUAL KANDUNGAN | iii |
| SENARAI JADUAL | vii |
| ABSTRACT (Bahasa Inggeris) | xi |
| ABSTRAK (Bahasa Melayu) | xiii |
| BAB 1 PENGENALAN | 1 |
| 1.1 Wanita Dalam Perniagaan | 2 |
| 1.2 Tujuan Penyelidikan | 13 |
| 1.3 Kaedah Penyelidikan | 15 |
| 1.3.1 Rekabentuk Persampelan | 17 |
| 1.3.2 Penganalisan Data | 20 |
| 1.4 Batasan Penyelidikan | 21 |
| 1.5 Definisi Konsep | 22 |
| 1.5.1 Pengukuran Prestasi Perniagaan | 22 |
| 1.5.2 Aktiviti, Bentuk dan Bidang Perniagaan | 24 |
| 1.5.3 Usahawan | 26 |
| 1.6 Skop dan Modal Penyelidikan | 29 |
| 1.7 Rumusan | 33 |
| BAB 2 SOROTAN LITERATURE TENTANG WANITA DAN PEKERJAAN | 35 |
| 2.1 Motif-Motif Wanita Menceburi Bidang Perniagaan | 35 |
| 2.2 Faktor Yang Mempengaruhi Penglibatan dan Prestasi Wanita Dalam Perniagaan | 38 |
| 2.2.1 Pekerjaan Ibu Bapa | 38 |
| 2.2.2 Aturan Kelahiran | 40 |
| 2.2.3 Status Perkahwinan | 40 |

| | | |
|----------|--|----|
| 2.2.4 | Taraf Pendidikan. | 42 |
| 2.2.5 | Pengalaman dan Kemahiran | 44 |
| 2.2.6 | Peranan Wanita | 47 |
| 2.2.7 | Kewangan | 51 |
| 2.2.8 | Sifat-Sifat Peribadi | 53 |
| 2.3 | Teori-Teori | 58 |
| 2.3.1 | Teori-Teori Wanita dan Pekerjaan | 60 |
| 2.3.1(a) | Teori Kapital Manusia (Human Capital Theory) | 61 |
| 2.3.1(b) | Teori Feminisme (Feminist Theory) | 63 |
| | i. Teori Hubungan Pengeluaran dan Pengeluaran Semula | 63 |
| | ii. Teori Dual Bebanan (Dual Burden Theory) | 66 |
| 2.3.2 | Teori Psikologi | 68 |
| 2.3.2(a) | Teori Motivasi Pencapaian dan Pengambilan Risiko | 68 |
| 2.3.2(b) | Teori Kawalan Diri | 69 |
| 2.3.2(c) | Teori Imej Diri | 70 |
| 2.4 | Rumusan | 71 |

BAB 3 LATAR BELAKANG DAN SIFAT-SIFAT PERIBADI USAHAWAN

| | | |
|-------|--|----|
| | WANITA MELAYU | 74 |
| 3.1 | Latar Belakang Peribadi | 75 |
| 3.1.1 | Taraf Pendidikan dan Pekerjaan Ibu,Bapa dan Suami dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 81 |
| 3.2 | Peranan Wanita | 85 |
| 3.2.1 | Status Perkahwinan dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 86 |
| 3.2.2 | Sokongan Suami dan Peningkatan Prestasi Perniagaan | 87 |
| 3.2.3 | Tanggungjawab Keluarga dan Peningkatan Prestasi Perniagaan | 89 |
| 3.2.4 | Tanggapan Masyarakat dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 90 |
| 3.3 | Latar Belakang Pekerjaan | 90 |
| 3.3.1 | Latar Belakang Pekerjaan Lepas dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 93 |

| | | |
|---|--|-----|
| 3.4 | Latar Belakang Bidang Pendidikan dan Latihan | 97 |
| 3.5 | Motif-Motif Penglibatan Dalam Perniagaan | 99 |
| 3.6 | Motif-Motif Pemilihan Aktiviti Perniagaan | 104 |
| 3.6.1 | Hubungan Motif-Motif Pemilihan Aktiviti Perniagaan Dengan Latar Belakang Pekerjaan | 105 |
| 3.7 | Sifat-Sifat Peribadi | 106 |
| 3.8 | Rumusan | 107 |
| BAB 4 LATAR BELAKANG PERNIAGAAN WANITA MELAYU | | 110 |
| 4.1 | Latar Belakang Perniagaan Sambilan | 111 |
| 4.1.1 | Perniagaan Sambilan dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 114 |
| 4.2 | Profil Perniagaan | 117 |
| 4.2.1 | Profil Perniagaan dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 123 |
| 4.3 | Sumber-Sumber Pembiayaan | 126 |
| 4.3.1 | Sumber Pembiayaan dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 134 |
| 4.4 | Kewangan | 136 |
| 4.5 | Masalah-Masalah Perniagaan | 137 |
| 4.6 | Kesimpulan | 140 |
| BAB 5 PERBINCANGAN DAN CADANGAN MENINGKATKAN PRESTASI PERNIAGAAN | | 143 |
| 5.1 | Perbincangan Hasil Penemuan | 143 |
| 5.1.1 | Keluargaan | 143 |
| 5.1.2 | Tanggapan Positif Masyarakat | 145 |
| 5.1.3 | Pembiayaan Perniagaan | 146 |
| 5.1.4 | Pengalaman, Kemahiran dan Aktiviti Perniagaan | 148 |
| 5.1.5 | Risiko, Imej Diri dan Kawalan Dalaman Diri | 152 |

| | | |
|-----|--|-----|
| 5.2 | Cadangan Meningkatkan Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Melayu | 154 |
|-----|--|-----|

| | | |
|--------------|-------------------|-----|
| BAB 6 | KESIMPULAN | 161 |
|--------------|-------------------|-----|

| | | |
|-----|--------------------------------|-----|
| 6.1 | Cadangan-Cadangan Penyelidikan | 163 |
|-----|--------------------------------|-----|

| | | |
|--------------------|--|-----|
| BIBLIOGRAFI | | 167 |
|--------------------|--|-----|

| | | |
|-------------------|--|--|
| LAMPIRAN 1 | | |
|-------------------|--|--|

SENARAI JADUAL

| | | |
|---------------|--|----|
| Jadual 1.1.1 | Pengagihan Majikan Mengikut Jantina (%) | 7 |
| Jadual 1.1.2 | Pengagihan Majikan Wanita Mengikut Kaum (%) | 8 |
| Jadual 1.1.3 | Pengagihan “Own-Account Worker” Wanita Mengikut Kaum (%) | 9 |
| Jadual 2.2.1 | Pekerjaan Ibu Bapa | 39 |
| Jadual 2.3.1 | Penyelidikan-Penyelidikan Pengambilan Risiko | 58 |
| Jadual 3.1.1 | Umur Responden | 75 |
| Jadual 3.1.2 | Kedudukan Responden Dalam Keluarga | 77 |
| Jadual 3.1.3 | Bilangan Anak Responden | 77 |
| Jadual 3.1.4 | Jenis Pekerjaan Suami Responden | 79 |
| Jadual 3.1.5 | Jenis Pekerjaan Bapa Responden | 79 |
| Jadual 3.1.6 | Jenis Pekerjaan Ibu Responden | 80 |
| Jadual 3.1.7 | Taraf Pendidikan dan Pekerjaan Ibu, Bapa dan Suami dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 81 |
| Jadual 3.1.8 | Hubungan Taraf Pendidikan Ibu, Bapa dan Suami Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 82 |
| Jadual 3.1.9 | Hubungan Jenis Pekerjaan Ibu Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 84 |
| Jadual 3.1.10 | Hubungan Jenis Pekerjaan Bapa Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 84 |
| Jadual 3.1.11 | Hubungan Jenis Pekerjaan Suami Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 85 |
| Jadual 3.2.1 | Status Perkahwinan Responden | 86 |
| Jadual 3.2.2 | Hubungan Status Perkahwinan Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 86 |

| | | |
|--------------|---|-----|
| Jadual 3.2.3 | Hubungan Sokongan Suami, Tanggungjawab Keluarga dan Tanggapan Masyarakat dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 87 |
| Jadual 3.3.1 | Jawatan-Jawatan Yang Pernah Disandang | 91 |
| Jadual 3.3.2 | Tempoh Masa Pengalaman Kerja | 92 |
| Jadual 3.3.3 | Sebab-Sebab Berhenti Kerja | 92 |
| Jadual 3.3.4 | Hubungan Perkaitan Di Antara Jenis Pekerjaan Lepas dan Aktiviti Perniagaan Ssekarang Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 94 |
| Jadual 3.3.5 | Hubungan Latar Belakang Pekerjaan Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 94 |
| Jadual 3.3.6 | Hubungan Pengalaman dan Kemahiran Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 95 |
| Jadual 3.3.7 | Hubungan Jangka Masa Bekerja Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 96 |
| Jadual 3.4.1 | Bidang Pendidikan dan Latihan | 97 |
| Jadual 3.4.2 | Hubungan Bidang Pendidikan dan Latihan dan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 99 |
| Jadual 3.5.1 | Motif-Motif Penglibatan Di Dalam Perniagaan | 101 |
| Jadual 3.5.2 | Motif-Motif Penglibatan Dalam Perniagaan Bagi Wanita Yang Pernah Bekerja Dan Tidak Pernah Bekerja | 102 |
| Jadual 3.6.1 | Hubungan Motif-Motif Pemilihan Aktiviti Perniagaan Dengan Latar Belakang Pekerjaan | 105 |
| Jadual 3.7.1 | Hubungan Sifat-Sifat Peribadi Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 107 |
| Jadual 4.1.1 | Pengalaman Berniaga Sambilan | 111 |
| Jadual 4.1.2 | Aktiviti Perniagaan Yang Dikendalikan Secara Sambilan | 112 |
| Jadual 4.1.3 | Bidang Perniagaan Secara Sambilan | 113 |

| | | |
|--------------|---|-----|
| Jadual 4.1.4 | Perkaitan Di Antara Perniagaan Secara Sambilan Dengan Perniagaan Sekarang | 114 |
| Jadual 4.1.5 | Hubungan Pengalaman Berniaga Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 115 |
| Jadual 4.1.6 | Hubungan Di Antara Perkaitan Aktiviti Perniagaan Secara Sambilan Dan Aktiviti Perniagaan Sekarang Dengan Prestasi Terhadap Perniagaan | 116 |
| Jadual 4.1.7 | Hubungan Jangka Masa Berniaga Sambilan Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 117 |
| Jadual 4.2.1 | Tempoh Berniaga Sekarang | 118 |
| Jadual 4.2.2 | Bentuk Perniagaan | 118 |
| Jadual 4.2.3 | Aktiviti-Aktiviti Perniagaan Secara Umum | 120 |
| Jadual 4.2.4 | Aktiviti Perniagaan Yang Dikendalikan Mengikut Bilangan Responden | 121 |
| Jadual 4.2.5 | Hubungan Bentuk Perniagaan Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 124 |
| Jadual 4.2.6 | Hubungan Bilangan Aktiviti Perniagaan Sekarang Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 124 |
| Jadual 4.2.7 | Hubungan Jangka Masa Perniagaan Sekarang Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 125 |
| Jadual 4.3.1 | Hubungan Sumber Pembiayaan Perniagaan Dengan Taraf Perkahwinan | 127 |
| Jadual 4.3.2 | Hubungan Sumber Pembiayaan Perniagaan Dengan Latar Belakang Pekerjaan | 129 |
| Jadual 4.3.3 | Hubungan Taraf Pendidikan Sumber Dengan Pembiayaan Perniagaan | 131 |
| Jadual 4.3.4 | Hubungan Sumber Pembiayaan Dengan Bentuk-Bentuk Perniagaan | 132 |

| | | |
|--------------|---|-----|
| Jadual 4.3.5 | Masalah-Masalah Memperoleh Pinjaman | 133 |
| Jadual 4.3.6 | Hubungan Sumber Pembiayaan Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 135 |
| Jadual 4.4.1 | Hubungan Kewangan Dengan Persepsi Terhadap Prestasi Perniagaan | 136 |
| Jadual 4.5.1 | Masalah-Masalah Dalam Perniagaan | 138 |
| Jadual 4.5.2 | Hubungan Masalah-Masalah Perniagaan Dengan Bentuk Perniagaan | 139 |

FACTORS AFFECTING BUSINESS PERFORMANCE OF MALAY WOMEN ENTREPRENEURS IN THE KELANG VALLEY

ABSTRACT

The research has been done in the Kelang Valley on 91 Malay women entrepreneurs. The social psychological approach is used to study the relationship between the influence of the women's background, their business background and personal characteristics with their business performance.

Based on the findings of the hypothesis, factors which influence their business performance are: a) these women entrepreneurs's background which consists of their parent's educational background, marital status, support from their spouses, society's perception, previous job in relation to the latest types of business activities, experience and expertise and the number of education and training involves, b) their business background which consists of part-time business experience, relationship between part-time types of business and latest types of business, the number of business involved, the number of sources of financing and monetary factors, c) their personal characteristics which refer to risk-taking, positive self-image and internal self-control.

These findings are also discussed in terms of theoretical aspects concerning women and employment including the human capital theory and feminist theory, and psychological theory which comprises achievement motivation and risk-taking theory, self-image theory and internal self-control theory.

This research intends to help increase the number of research done on women entrepreneurship, especially in Malaysia. It is also meant to increase their involvement, and to upgrade their performance in business as a whole.

ABSTRAK

Penyelidikan ini dilakukan di sekitar Lembah Kelang dan sejumlah 91 orang usahawan wanita Melayu telah dikenalpasti sebagai responden. Pendekatan penyelidikan ini dilakukan dari sudut psikologi sosial iaitu untuk mengkaji hubungan di antara faktor-faktor latar belakang usahawan wanita Melayu, latar belakang perniagaan mereka dan sifat-sifat peribadi yang dimiliki, dengan prestasi perniagaan mereka.

Berdasarkan kepada keputusan ujian hipotesis, didapati bahawa faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan terdiri daripada: a) latar belakang usahawan wanita Melayu yang meliputi taraf pendidikan ibu bapa, status perkahwinan, sokongan daripada suami, tanggapan masyarakat, perkaitan di antara pekerjaan lepas dengan aktiviti perniagaan sekarang, pengalaman dan kemahiran, bilangan bidang pendidikan dan latihan; b) latar belakang perniagaan usahawan wanita Melayu yang terdiri daripada pengalaman berniaga sambilan, perkaitan di antara aktiviti perniagaan sambilan dan aktiviti perniagaan sekarang, bilangan aktiviti perniagaan sekarang, bilangan sumber pembiayaan dan kewangan; c) sifat-sifat peribadi terdiri daripada pengambilan risiko, imej diri yang positif dan kawalan dalaman diri.

Hasil penyelidikan ini juga dibincangkan dalam konteks teori-teori wanita dan pekerjaan yang meliputi teori kapital manusia dan teori feminisme serta teori psikologi yang mengandungi teori motivasi pencapaian dan pengambilan risiko, teori kawalan diri dan teori imej diri.

Hasil daripada usaha penyelidikan ini akan dapat memperbanyakkan lagi kajian mengenai keusahawanan wanita khususnya wanita Melayu di Malaysia, terutamanya di dalam usaha-usaha untuk mempertingkatkan penglibatan serta prestasi perniagaan mereka.

BAB 1

PENGENALAN

Bidang keusahawanan memberi sumbangan yang penting kepada proses pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sesebuah negara. Tidak banyak penulisan dan penyelidikan di negara ini dilakukan khususnya terhadap usahawan-usahawan wanita. Malah, sumbangan dan penglibatan mereka di dalam perniagaan masih dianggap ketinggalan jika di bandingkan dengan golongan lelaki. Masih kurang diketahui tentang sejauh manakah prestasi perniagaan mereka serta faktor-faktor yang mempengaruhinya, khususnya penganalisisan yang dilakukan secara emperikal.

Penekanan penyelidikan ini ditumpukan kepada usahawan wanita Melayu di Lembah Kelang. Pengkhususan akan diberikan kepada aspek psikologi sosial yang merangkumi tiga perkara utama iaitu latar belakang usahawan wanita Melayu, latar belakang perniagaan dan sifat-sifat keperibadian mereka. Faktor-faktor ini dianalisis terhadap pengaruhnya kepada persepsi mereka terhadap perniagaan yang sedang dikendalikan. Sehubungan dengan itu, sebuah model penyelidikan dibentuk (sila rujuk Rajah 1).

Walaupun mungkin terdapat banyak faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan, namun tumpuan di dalam penyelidikan ini akan hanya diberikan kepada faktor-faktor yang terpilih sahaja.

1.1 Wanita Dalam Perniagaan

Di dalam tenaga kerja, kaum wanita dan lelaki lebih tertumpu kepada sektor-sektor tertentu di dalam ekonomi yang berbeza dari segi peluang, keadaan pekerjaan, gaji dan status. Wanita lebih tertumpu dalam sektor yang selaras dengan sifat kewanitaan mereka seperti pengkeranian, kejururawatan, tenaga pengajar dan perkhidmatan, sementara lelaki pula lebih tertumpu di dalam bidang teknikal dan kerja-kerja pengurusan. (Shamsulbahriah Ku Ahmad, 1989). Pekerjaan lelaki dan wanita ditentukan oleh ideologi jantina, sehingga kini wanita telah “terperangkap” di dalam pemilihan pekerjaan. Justeru itu, keadaan ini menghadkan peluang-peluang untuk menceburi bidang pekerjaan yang lebih mencabar. Fenomena ini menunjukkan wujudnya pengkelompokan di dalam pasaran buruh dan pengkhususan pekerjaan mengikut jantina.

Dalam sejarah perkembangan ekonomi negara ini di sekitar tahun 60an dan 70an tidak ada tumpuan yang khusus atau sokongan dan bantuan yang ditawarkan bagi menggalakan penglibatan wanita di dalam perniagaan. (Lang, 1989:2; Jamilah Ariffin, 1992:43), Hanya pada tahun 80an, terdapat kesedaran tentang peranan wanita dalam pembangunan negara tetapi tidak ada peruntukan khas bagi mengintegrasikan wanita di dalam proses pembangunan ekonomi (Ibid.).

Pada awal tahun 90an (dalam Rancangan Malaysia ke 6), kerajaan secara aktif dan konsisten telah meningkatkan lagi penglibatan wanita melalui pelaksanaan Dasar

Wanita Negara bagi mengoptimumkan potensi wanita di dalam pembangunan ekonomi. Kerajaan melihat peningkatan keusahawanan wanita sebagai langkah yang berkesan untuk meningkatkan taraf sosio-ekonomi mereka, kebajikan, keluarga dan negara keseluruhannya.

Mengikut suatu perangkaan yang digunakan semasa simposium kebangsaan usahawan wanita Malaysia (PENLAGAWATI) 1990, usahawan wanita berjumlah kira-kira 5,000 orang (1.7%) berbanding dengan 300,000 orang usahawan lelaki. Daripada 5,000 orang usahawan wanita ini, hanya 4% atau 20 orang sahaja yang memiliki modal berbayar melebihi daripada RM 500,000. Ini bermakna 96% daripada usahawan wanita ialah peniaga-peniaga kecil. Oleh itu, jumlah usahawan wanita bukan sahaja kecil, tetapi mereka terpaksa bersaing hebat dengan rakan seperniagaan (lelaki) dalam saiz perniagaan yang sama .

Menurut Shahrizat Abdul Jalil dan Fauziah Pawan,¹ penglibatan wanita di dalam perniagaan boleh dikategorikan kepada tiga iaitu:

- a. Kumpulan usahawan wanita yang menjalankan aktiviti perniagaan tidak formal.
- b. Kumpulan usahawan wanita yang baru berniaga secara formal.
- c. Kumpulan usahawan wanita dalam perniagaan stabil.

¹ Kertas kerja yang dibentangkan pada Kolokium Keusahawanan MEDEC siri ke Enam pada 22 dan 23 Jun 1995 di Hotel ITM, Shah Alam

Setiap kumpulan atau kategori wanita yang berniaga ini mempunyai profilnya yang tersendiri dan memerlukan bantuan serta sokongan perniagaan dan sosial yang bersesuaian dengan kehendak mereka.

a. Kumpulan usahawan wanita yang menjalankan aktiviti perniagaan tidak formal

Secara keseluruhannya, golongan ini melibatkan bilangan wanita yang paling ramai. Jumlah sebenar kumpulan ini sukar ditetapkan kerana sebahagian daripada perniagaan mereka tidak berdaftar, berniaga secara tidak konsisten dan sering berubah bidang perniagaan mengikut kemampuan diri atau peluang yang ada. Ini menyebabkan penglibatan mereka sering terganggu dan terbatas. Oleh sebab perniagaan ini sering dijalankan di kediaman sendiri, mereka digolongkan dalam kumpulan ekonomi yang dikenali sebagai “home-based business”.

Sebahagian besar wanita di dalam kumpulan ini mula berjinak dengan perniagaan melalui penglibatan secara formal dengan mendaftarkan diri sebagai agen jualan. Latihan dan pengalaman yang diperoleh amat berguna sebagai langkah awal ke arah menjadi usahawan berjaya. Kumpulan wanita ini amat berpotensi dan telah diakui oleh pelbagai pihak, tetapi status perniagaan yang tidak formal sering kali menjadi penghalang untuk mengembangkan perniagaan mereka.

b. Kumpulan usahawan wanita yang baru berniaga secara formal

Kumpulan usahawan wanita ini bukanlah pendatang baru di dalam arena perniagaan. Latar belakang mereka menunjukkan bahawa sebelum ini mereka telah terlibat dalam perniagaan secara sambilan atau perniagaan jajaan yang dianggap sebagai perniagaan mikro dan tidak formal sebelum mengambil keputusan untuk melibatkan diri secara sepenuh masa.

Profil diri kumpulan ini memaparkan rangkaian umur dan pengalaman kerja yang amat luas. Umur usahawan wanita kumpulan ini bermula di awal 20an sehinggalah yang berumur 50an. Golongan berumur 20an sering kali berlatarbelakangkan keluarga peniaga atau pernah bergiat dalam aktiviti keusahawanan sejak di alam persekolahan atau semasa di peringkat pengajian tinggi. Mereka memilih untuk terus menceburkan diri dalam perniagaan formal daripada berkerja makan gaji.

Usahawan wanita dalam lingkungan umur 30 hingga 45 tahun biasanya mempunyai pengalaman berkerja sebagai kakitangan sokongan hingga ke peringkat professional. Mereka ini sememangnya aktif dalam perniagaan sambilan semasa berkerja dahulu, dan telah mengambil keputusan meninggalkan pekerjaan masing-masing untuk berkecimpung sepenuh masa.

Profil perniagaan kumpulan ini secara keseluruhan menunjukkan perniagaan formal mereka sering kali didaftarkan sebagai perniagaan perseorangan atau perkongsian dan berusia kurang daripada 3 tahun. Pengalaman mereka di dalam pengurusan perniagaan secara menyeluruh adalah terbatas. Ada juga di antara mereka dalam kumpulan ini yang sudah sebatian dengan tabiat atau amalan-amalan perniagaan yang kurang baik atau efektif dan perlu belajar semula cara-cara perniagaan yang lebih berkesan.

c. Kumpulan usahawan wanita dalam perniagaan stabil

Profil umum golongan usahawan ini menunjukkan mereka terdiri daripada wanita yang berumur di antara 30 hingga 45 tahun. Wanita ini kebiasaannya mempunyai anak-anak dan suami yang memahami dan menyokong penglibatan mereka secara sepenuh masa di dalam dunia perniagaan.

Penglibatan mereka di dalam perniagaan bermula sejak 5 hingga 10 tahun yang lalu setelah melalui pelbagai peringkat dan corak perniagaan. Perniagaan mereka biasanya didaftarkan sebagai Syarikat Sendirian Berhad yang berusia di antara 3 hingga 5 tahun. Aktiviti utama perniagaan ini lebih cenderung kepada perkhidmatan atau perdagangan. Penglibatan dalam perniagaan yang berasaskan kepada pembuatan masih lagi berkurangan.

Wanita-wanita ini memiliki lebih daripada 50% saham syarikat dan aktif dalam urusan perniagaan serta memainkan peranan penting di dalam pembentukan polisi syarikat. Perniagaan mereka sedang membangun dan berada di tahap pengembangan (expansion) atau kepelbagaian (diversification) aktiviti dan keluaran.

Wanita di dalam perniagaan juga boleh diklasifikasikan sebagai majikan dan kerja sendiri atau "own-account worker". Di antara tahun 1985 hingga 1990, majikan wanita hanya terdiri daripada 8% hingga 11% daripada jumlah majikan (Jadual 1.1.1).²

Jadual 1.1.1

Pengagihan Majikan Mengikut Jantina (%)

| JANTINA | TAHUN | | | | | |
|---------|-------|------|------|------|------|------|
| | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
| Lelaki | 91.1 | 89.6 | 88.7 | 89.1 | 88.9 | 91.4 |
| Wanita | 8.9 | 10.4 | 11.3 | 10.9 | 11.1 | 8.6 |
| JUMLAH | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

² Jadual 1.1.1, 1.1.2 dan 1.1.3 adalah daripada kertas kerja yang disampaikan oleh Ong Fon Sim; Bengkel "Wanita Malaysia: Sepanjang Dua Dekad Pembangunan" 5 hingga 6 Mei 1994 anjuran bersama Bahagian Hal Ehwal Wanita, Kementerian Perpaduan Negara dan Pembangunan Masyarakat, Unit Kajian Penduduk, Universiti Malaya dan Persatuan Kajian Wanita Asia Tenggara.

Lang dan Sieh (1989) juga mendapati corak pengagihan yang sama bagi jangka masa di antara tahun 1975 hingga 1984, iaitu penglibatan wanita sebagai majikan tidak mencapai 10%. Maka, adalah jelas terdapatnya jurang pekerjaan di antara lelaki dan wanita di dalam tenaga kerja. Sehubungan dengan itu, apabila dinalisis dari sudut etnik, didapati wanita Cina adalah merupakan golongan yang terbesar bertindak sebagai majikan (Jadual 1.1.2).

Jadual 1.1.2

Pengagihan Majikan Wanita Mengikut Kaum

| KAUM | TAHUN | | | | | |
|--------|-------|------|------|------|------|------|
| | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
| Melayu | 34.0 | 34.6 | 35.6 | 46.9 | 38.4 | 32.7 |
| Cina | 62.7 | 61.2 | 58.0 | 48.7 | 58.1 | 64.9 |
| India | 2.7 | 3.7 | 6.4 | 4.1 | 1.7 | 2.4 |
| JUMLAH | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Sepanjang tempoh ini, saiz kumpulan wanita India tidak banyak berubah. Pada tahun 1988, saiz kumpulan wanita Melayu (46.9%) hampir menyamai wanita Cina (48.7%). Menurut Ong (loc.cit.), adalah dijangkakan bahawa penglibatan wanita Cina akan berterusan melebihi wanita Melayu. Walau bagaimanapun, melalui usaha-usaha kerajaan untuk meningkatkan penyertaan golongan Bumiputera dalam bidang industri

dan perdagangan, dijangkakan penglibatan golongan wanita Melayu akan melebihi wanita Cina.

Daripada aspek pengagihan kumpulan etnik "own-account worker" (Jadual 1.1.3), didapati penglibatan wanita Melayu adalah lebih tinggi daripada wanita Cina dan India. Trend ini didapati tidak berubah sejak tahun 1975 lagi.

Sebenarnya, jumlah wanita yang menerajui perniagaan sendiri sukar untuk dianggarkan kerana kebanyakannya beroperasi di dalam perniagaan kecil yang tidak didaftarkan.

Jadual 1.1.3

Pengagihan "Own Account Worker" Wanita Mengikut Kaum (%)

| KAUM | TAHUN | | | | | |
|--------|-------|------|------|------|------|------|
| | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
| Melayu | 72.5 | 69.4 | 69.1 | 68.5 | 68.3 | 67.6 |
| Cina | 24.9 | 27.2 | 28.2 | 28.8 | 28.2 | 29.2 |
| India | 2.2 | 2.6 | 2.1 | 1.9 | 3.0 | 2.5 |
| JUMLAH | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Terdapat juga kes di mana wanita sebenarnya menjadi tulang belakang perniagaan, tetapi tidak didaftarkan sebagai tuan punya. Perniagaan ini mungkin dipunyai dan didaftarkan di atas nama suami atau ahli keluarga yang lain yang mungkin juga golongan lelaki.

Fenomena kekurangan penglibatan wanita di dalam perniagaan dapat dikesan daripada sejarah perkembangan ekonomi negara ini di sekitar tahun 60an dan 70an kerana peranan wanita di dalam bidang ekonomi telah diabaikan. Disamping itu juga, tidak ada tumpuan atau galakan yang khusus ditawarkan oleh kerajaan bagi meningkatkan penglibatan wanita di dalam bidang perniagaan. (Lang,1989:2).

Ini bukan bermakna tidak ada langsung usahawan-usahawan wanita, tetapi penglibatan mereka masih jauh ketinggalan jika di bandingkan dengan golongan lelaki. Oleh itu, tidak menghairankan jika ada yang berpendapat bahawa bidang perniagaan dimonopoli dan merupakan pekerjaan yang khusus untuk golongan lelaki dan bukannya kaum wanita. Pandangan-pandangan seperti ini juga terdapat di kalangan pengkaji dari negara barat. (Holmquist dan Sundin, 1984:26-31; Seglin,1986:53-68).

Namun demikian, senario ini tidak berlaku seperti mana anggapan ramai. Golongan wanita telah lama menguasai bidang perniagaan seperti di kebanyakan masyarakat Afrika Barat, misalnya di Ghana, Nigeria dan negara-negara Asia Tenggara seperti

Myanmar, Thailand, Vietnam, Kemboja dan Indonesia (Jawa Timur). (Boserup, 1970; Carr-Saunders, 1984). Sebahagian daripada timur Semenanjung Malaysia terutamanya di Kelantan (Mohd. Fauzi, 1980; Yugani, 1981), didapati bahawa sebahagian besar perniagaan dikendalikan oleh peniaga-peniaga wanita. Malangnya, perniagaan ini tidak dieksploitasikan atau dikembangkan dalam erti kata sebenar sebagai seorang usahawan, tetapi hanya sebagai satu bentuk pekerjaan untuk menampung keperluan harian.

Dari segi aktiviti-aktiviti perniagaan, usahawan-usahawan wanita kini masih ramai yang tertumpu kepada perniagaan yang tradisional dan kurang dalam perniagaan berbentuk pengeluaran atau perkilangan serta terlibat dalam perniagaan berskil besar.

Kajian-kajian di Malaysia (Fatimah Daud, 1975; O'Brien, 1983; Sieh et. al., 1991), khususnya terhadap wanita-wanita bumiputera mendapati wanita lebih memberi perhatian kepada aktiviti perniagaan seperti restoran, butik, pusat-pusat kecantikan atau di dalam bidang penjajaan, peruncitan, pemborongan dan perkhidmatan. Ini memandangkan sektor perkilangan serta perniagaan berskil besar bukan sahaja memerlukan kewangan yang banyak, malah ia berisiko tinggi.

Menurut Carr-Saunders (op.cit.:10), fenomena ini dikatakan selaras dengan kelanjutan peranan-peranan wanita yang tradisional sebagai penghasil dan pemproses makanan, mereka juga melakukan tugas-tugas domestik yang berasaskan kepada kemahiran-

kemahiran yang sedia wujud secara semula jadi melalui proses sosialisasi dan bukannya melalui kemahiran yang dipelajari.

Keadaan ini turut dipengaruhi oleh sebab kesukaran wanita mendapat kemudahan pinjaman kewangan dan kredit atas dasar status jantina (Sieh,et.al.,op.cit.:15). Golongan wanita juga dikatakan tidak mempunyai alternatif yang banyak sebagai suatu sumber mata pencarian hidup selain daripada melibatkan diri di dalam usaha-usaha perniagaan. Malangnya, mereka juga menghadapi kekurangan dari aspek kemahiran, kemampuan dan keyakinan untuk menceburi bidang perniagaan khususnya yang berteknologi tinggi yang memerlukan sumber kewangan yang besar. Mereka juga terpaksa mengambil masa yang lama untuk mendapatkan latihan dan sokongan. Di samping itu, tidak ramai usahawan wanita kini yang berjaya dan boleh dijadikan sebagai model atau contoh.

Usahawan-usahawan wanita terutamanya, boleh dianggap sebagai golongan yang “istimewa”. Selain di pinggirkan dari segi pendidikan, latihan, pekerjaan serta guna tenaga, mereka juga akan berhadapan dengan masalah-masalah yang berkaitan dengan peranan dan fungsi kewanitaan, malah juga dibebani dengan urusan dan masalah-masalah perniagaan. Malah, menurut Seglin (op.cit:60-62), mereka terpaksa berkerja keras daripada usahawan lelaki untuk membuktikan kepada masyarakat bahawa mereka juga setanding dengan kaum lelaki.

Golongan wanita juga terpaksa berkerja keras untuk mengikis pandangan masyarakat bahawa mereka dikatakan tidak berkeupayaan untuk mengendalikan perniagaan kerana komitmen terhadap tanggungjawab rumah tangga. Sehubungan dengan itu, Dipboye (1978:2-10), juga mendapati keupayaan wanita sering diperkecilkan dan disteroetaipkan sebagai golongan yang “inferior” daripada lelaki. Kesemua ini dikatakan telah mempengaruhi prestasi perniagaan wanita.

1.2 Tujuan Penyelidikan

Tujuan penyelidikan ini ialah untuk menguji tiga faktor utama yang mempengaruhi prestasi perniagaan usahawan wanita Melayu khususnya di Lembah Kelang. Tiga faktor ini terdiri daripada sifat-sifat peribadi, latar belakang usahawan wanita Melayu dan latar belakang perniagaan yang diceburi dalam menentukan sejauh manakah persepsi mereka terhadap prestasi perniagaan yang dikendalikan. Ketiga-tiga faktor utama ini akan dikaitkan dengan teori-teori mengenai wanita dalam pekerjaan dan teori psikologi. Sehubungan dengan itu, 19 hipotesis penyelidikan dibentuk, iaitu:

1. Taraf pendidikan ibu, bapa dan suami tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
2. Pekerjaan ibu, bapa dan suami sebagai ahli perniagaan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
3. Status perkahwinan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
4. Sokongan daripada suami tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.

5. Tanggungjawab terhadap keluarga tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
6. Tanggapan negatif masyarakat tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
7. Perkaitan di antara jenis pekerjaan lepas dengan aktiviti perniagaan sekarang tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
8. Pengalaman dan kemahiran tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
9. Jangka masa kerja sepenuh masa tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
10. Bilangan bidang pendidikan dan latihan yang pernah diikuti tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
11. Pengambilan risiko, imej diri yang positif dan kawalan dalaman diri tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
12. Pengalaman berniaga secara sambilan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
13. Perkaitan di antara aktiviti perniagaan secara sambilan dengan aktiviti perniagaan sekarang tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
14. Jangka masa berniaga secara sambilan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
15. Bentuk-bentuk perniagaan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.
16. Bilangan aktiviti perniagaan sekarang tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.

17. Jangka masa perniagaan sekarang tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan
18. Bilangan sumber-sumber pembiayaan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan
19. Faktor kewangan tidak mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan.

1.3 Kaedah Penyelidikan

Pengumpulan data penyelidikan berdasarkan kepada data-data sekunder dan primer. Data-data sekunder dalam bentuk statistik dan maklumat-maklumat asas mengenai wanita dalam perniagaan diperoleh daripada perpustakaan, agensi-agensi kerajaan termasuk daripada MARA (Majlis Amanah Rakyat), Dewan Bandaraya, Dewan Perniagaan Melayu Wilayah Persekutuan, Peniaga-wati (Persatuan Peniaga-Peniaga Wanita Islam), Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI), Pendaftar Perniagaan, Malaysian Industrial Development Finance (MIDF) dan Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB), yang dapat memberikan maklumat penting mengenai latar belakang keusahawanan wanita Melayu, senarai nama, alamat dan jenis-jenis perniagaan mereka.

Senarai sampel kajian yang diperoleh masih mentah dan perlu disusun kembali untuk dikenal pasti menurut kriteria-kriteria responden yang telah ditetapkan di dalam penyelidikan ini. Maklumat juga diperoleh daripada majallah seperti Wanita, Jelita, Usahawan dan surat khabar yang memaparkan tentang para usahawan wanita (khususnya usahawan Melayu) yang berjaya.

Responden penyelidikan ini tidak terhad daripada senarai yang diperolehi, malah teknik lain yang digunakan ialah melalui “snow-ball sampling”. Iaitu subjek yang ditemui diminta memperkenalkan rakan-rakan mereka yang juga merupakan ahli perniagaan asalkan usahawan wanita ini memenuhi ciri-ciri responden yang telah ditetapkan. Kepelbagaian kaedah yang digunakan ini amat sesuai memandangkan tidak ada satu bentuk dokumen yang lengkap dari mana-mana jua institusi tentang usahawan wanita Melayu. Data-data mentah ini dikumpul, disusun dan dianalisis.

Bagi melaksanakan tujuan penyelidikan ini, pengumpulan maklumat dari sumber primer dilakukan melalui soal selidik (lampiran 1) dan temubual. Bentuk-bentuk soalan di dalam soal selidik mengandungi soalan terbuka dan tertutup bagi memudahkan sampel untuk mengisinya dan penganalisan data kemudiannya. Soalan-soalan tertutup berbentuk dikotomi, aneka pilihan dan ukuran ordinal (McCullough, 1974; Kenkel, 1989)

Soalan-soalan ini diklasifikasikan kepada enam bahagian iaitu:

Bahagian A: Latar belakang peribadi, keluarga dan pekerjaan.

Bahagian B: Latar belakang perniagaan.

Bahagian C: Aspek kewangan.

Bahagian D: Pengalaman dan kemahiran.

Bahagian E: Tekanan-tekanan yang dihadapi dalam hubungan dengan suami, rumah tangga dan tanggapan daripada masyarakat.

Bahagian F: Sifat-sifat peribadi dan sebab-sebab penglibatan dalam perniagaan.

Tatacara penyelidikan dimulakan dengan satu ujian pilot. Soal selidik ini dikemas kinikan serta diperbetulkan hasil daripada maklum balas yang diterima bagi memastikan kejituan soalan-soalan.

Pengubahsuaian secara total soal selidik ini ialah di dalam pengukuran prestasi perniagaan. Pada asalnya, di dalam pengukuran prestasi, para responden perlu memberikan nilai sebenar jualan kasar, aset tetap, keuntungan bersih dan jumlah pekerja untuk jangka masa sekurang-kurangnya tiga tahun sejak memulakan perniagaan sepenuh masa.

Namun demikian, berdasarkan ujian pilot ini, responden tidak memberikan kerjasama sepenuhnya untuk maklumat ini yang akan menyukarkan penganalisan data selanjutnya. Justeru itu, alternatif lain yang digunakan ialah responden tidak perlu memberikan nilai sebenar tetapi hanya berdasarkan tahap prestasi perniagaan mereka (rujuk Lampiran 1, soalan 17 a-e).

1.3.1 Rekabentuk Persampelan

Senarai alamat perniagaan daripada sumber-sumber sekunder yang diperoleh masih lagi mentah dan perlu dikemaskinikan. Ini kerana senarai tersebut tidak diasingkan mengikut kaum mahu pun jantina. Terdapat juga perniagaan yang telah ditutup, berpindah ke premis baru, tidak aktif dan perniagaan dijual kepada peniaga lain.

Senarai ini terlebih dahulu disenarai pendekkan (shortlisting). Sebelum sebarang perjumpaan dilakukan, responden akan dihubungi melalui telefon.

Walaupun bagaimanapun, tidak mudah untuk bercakap dengan mereka dan ada yang tidak sudi untuk dijadikan responden. Antara sebab yang diberikan ialah terlalu sibuk, perniagaan masih baru, orang lain yang mengendalikan perniagaan dan tidak aktif lagi dalam perniagaan. Sekiranya mereka menyatakan persetujuan, temu janji akan dibuat terlebih dahulu. Walaupun demikian, ada yang tidak dapat meluangkan masa seperti yang telah dijanjikan dan soal selidik ini akan dikirim melalui pos yang disertakan sampul surat berselem untuk dikembalikan.

Masalah lain yang dihadapi ialah, walaupun perniagaan didaftarkan atas nama wanita, tetapi perniagaan tersebut dikendalikan sepenuhnya oleh orang lelaki, atau pun responden tidak aktif mengendalikan perniagaan iaitu dengan hanya bergantung kepada pekerja-pekerja mereka sahaja untuk menguruskannya.

Berdasarkan masalah-masalah ini, hanya 91 orang subjek sahaja yang dapat ditemui. Daripada jumlah ini, 23 orang responden mengisi soal selidik yang dihantar melalui pos. Teknik persampelan yang digunakan ialah "purposive sampling" iaitu pemilihan responden berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan.³

³ Kriteria-kriteria subjek ialah perniagaan yang dikendalikan mestilah berdaftar, sah dari segi undang-undang, aktif mengendalikan perniagaan yang dijalankan sepenuh masa, penglibatan secara langsung, mempunyai premis perniagaan yang tetap, mempunyai majoriti pegangan saham dan berniaga mestilah melebihi tiga tahun.

Kaedah pertama yang digunakan ialah menggunakan soal selidik yang akan diisi sendiri oleh responden dan diserahkan kembali kepada penyelidik.

Kaedah kedua ialah dengan cara menemubual responden berdasarkan soalan-soalan daripada soal selidik. Ini memandangkan responden lebih suka ditemu bual daripada mengisi sendiri soal selidik. Peluang ini digunakan oleh penyelidik untuk bertanyakan tentang isu-isu yang tidak formal seperti aktiviti-aktiviti harian, pengurusan rumah tangga, visi perniagaan dan hal-hal lain yang berkaitan dengan perniagaan.

Kaedah ketiga ialah melalui kiriman pos terutamanya bagi responden yang tidak dapat ditemubual atau tidak mahu ditemu bual atas sebab-sebab tertentu. Hanya 23 soal selidik sahaja yang dikembalikan daripada 45 yang dihantar walaupun susulan-susulan seterusnya dilakukan.

Kaedah keempat ialah maklumat-maklumat dikumpulkan berdasarkan temubual melalui telefon. Kaedah ini dilakukan atas permintaan responden kerana tidak mempunyai masa yang sesuai serta kesibukan tugas untuk berjumpa secara peribadi dengan penyelidik.

1.3.2 Penganalisan Data

Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan SAS (Statistical Analysis Survey). Pengkodan dilakukan terlebih dahulu sebelum diinputkan. Bagi soalan-soalan yang berbentuk terbuka, ianya akan dikodkan kembali.

Output data ialah dalam bentuk kekerapan dan “cross tabulation”. Di dalam penyelidikan ini, angkubah terikat ialah persepsi terhadap prestasi perniagaan yang terdiri daripada prestasi jualan, prestasi untung bersih, prestasi pekerja, prestasi keseluruhan perniagaan dan potensi pertumbuhan perniagaan dimasa akan datang di mana ia akan diindekskan berdasarkan skil Likert kepada:

1. Sangat lemah
2. Lemah
3. Sederhana
4. Memuaskan
5. Sangat memuaskan

Manakala angkubah bebas ialah faktor-faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan yang terdiri daripada sifat-sifat peribadi, latar belakang usahawan wanita Melayu dan latar belakang perniagaan yang dikendalikan oleh mereka. Untuk lebih terperinci, sila lihat Rajah 1.

Angkubah-angkubah bebas dan terikat ini terlebih dahulu diindekskan sebelum dikolerasikan untuk memperoleh jawapan tentang perkaitan atau perhubungan di antara angkubah-angkubah tersebut.

1.4 Batasan Penyelidikan

Bagi mengendalikan penyelidikan ini, terdapat beberapa batasan yang terdiri daripada:

1. Penyelidikan ini hanya memberi tumpuan kepada usahawan-usahawan wanita Melayu sahaja. Ini memandangkan di peringkat awal penyelidikan, didapati responden dikalangan usahawan wanita Cina tidak memberi kerjasama yang memuaskan dan kurangnya penglibatan wanita India di dalam perniagaan.
- b. Penyelidikan tertumpu dikawasan Lembah Kelang yang meliputi Wilayah Persekutuan dan Ampang.
- c. Responden penyelidikan terdiri daripada mereka yang mempunyai perniagaan yang berdaftar, sah dari segi undang-undang, aktif mengendalikan perniagaan secara sepenuh masa, penglibatan secara langsung, mempunyai premis perniagaan yang tetap, mempunyai pegangan saham dalam perniagaan dan berniaga lebih daripada 3 tahun.
- d. Bentuk perniagaan yang dikaji ialah perniagaan Kepunyaan Tunggal, Perkongsian dan Syarikat Sendirian Berhad.
- e. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi terhadap prestasi perniagaan adalah khusus dalam konteks penyelidikan ini sahaja.
- f. Pengujian hipotesis adalah berdasarkan kepada kekerapan dan "cross-tabulation" sama ada menerima atau menolak hipotesis berkenaan. Penganalisan tidak mengikut urutan iaitu mengambilkira dari segi keutamaan sesuatu faktor yang jika dibandingkan dengan faktor yang lain.

g. Adalah sukar untuk menentukan jumlah usahawan wanita yang sebenarnya khususnya di Lembah Kelang mengikut ciri-ciri responden yang ditetapkan. Oleh itu, penyelidikan terlebih dahulu perlu mengetahui latar belakang penglibatan mereka dalam perniagaan tersebut sebelum layak dijadikan responden.

1.5 Definisi Konsep

Untuk mengelakkan kekeliruan, beberapa konsep yang penting di dalam penyelidikan ini dijelaskan. Ini memandangkan terdapatnya kepelbagaian pendefinisian yang kebanyakannya berdasarkan kepada matlamat penyelidikan masing-masing.

1.5.1 Pengukuran Prestasi Perniagaan

Prestasi perniagaan menurut Sexton dan Kasarda (1991:584-585), merujuk kepada sejauh mana kedudukan sesebuah perniagaan sama ada ianya telah mengalami kegagalan atau mencapai kejayaan. Ia merujuk kepada faktor-faktor kritikal yang membantu atau menghalang pembangunan usahawan.

Kegagalan perniagaan yang nyata menurut Frantz (1978:10), ialah muflis atau pengunduran daripada perniagaan yang diketahui oleh para peminjam. Sesebuah perniagaan muflis apabila tanggungannya melebihi aset dan ketidakcairan tunai, menyebabkan ia tidak boleh membayar bil-bil mengikut jangka waktu yang ditetapkan.

Namun demikian, terdapat kepelbagaian kaedah yang digunakan oleh pengkaji-pengkaji untuk mengukur prestasi. Antara lainnya ialah kajian oleh Hisrich dan Brush (1983:643-653), terhadap seribu buah syarikat dengan merujuk kepada jangka masa hayat dan keuntungan perniagaan. Scott (1985:37-42) pula telah mengukur prestasi perniagaan usahawan wanita di Georgia berdasarkan sikap mereka terhadap kesukaran di dalam mengendalikan perniagaan.

Manakala pengukuran prestasi daripada kajian oleh Loscocco et. al. (1991:65-85) tentang perniagaan kecil berasaskan kepada jantina, pengukuran prestasi adalah berdasarkan keuntungan perniagaan dan ini diindekskan oleh jumlah jualan dan kejayaan peribadi dari segi peningkatan pendapatan yang diperolehi. Sebuah kajian tempatan oleh Mohd. Fauzi (loc.cit.), telah mengukur prestasi perniagaan milik orang Melayu di Kelantan berdasarkan kepada faktor kewangan, ikatan dan kaitan mereka dengan golongan elit politik, cara pengurusan atau pengendalian perniagaan dan pelaburan kembali.

Dengan lain perkataan, adalah tidak memadai untuk mengukur prestasi sesebuah perniagaan berdasarkan kepada satu bentuk ukuran sahaja. Memandangkan setiap kajian yang dilakukan menggunakan ukuran-ukuran tersendiri berdasarkan matlamat penyelidikan masing-masing, maka ukuran prestasi perniagaan yang akan digunakan untuk penyelidikan ini terhadap usahawan wanita Melayu di Lembah Kelang ialah melalui pendapat-pendapat atau persepsi mereka terhadap prestasi jualan, keuntungan bersih, prestasi pekerja, prestasi keseluruhan perniagaan dan potensi pertumbuhan perniagaan.

1.5.2 Aktiviti, Bentuk dan Bidang Perniagaan

Difinisi aktiviti perniagaan bagi tujuan penyelidikan ini ialah jenis-jenis perniagaan yang dikendalikan seperti klinik, salun kecantikan, restoran, farmasi, atau kontraktor. Bentuk perniagaan yang diberi penekanan ialah Kepunyaan Tunggal, Perkongsian dan Sendirian Berhad.

Perniagaan Kepunyaan Tunggal bermaksud perniagaan yang dimiliki oleh seorang individu sahaja dan dikendalikan oleh pemilik berkenaan. Pemiliknya bertanggungjawab secara langsung ke atas segala urusan dan kemajuan perniagaan tersebut. (Adnan Alias et. al., 1992:76-78).

Perniagaan Perkongsian dikendalikan oleh lebih daripada seorang tetapi tidak melebihi dua puluh orang . Walau bagaimanapun, di dalam perniagaan berbentuk professional, seperti khidmat guaman, arkitek dan akauntan, keahliannya boleh meningkat sehingga 50 orang. (Ibid:78-79). Bentuk perniagaan ini berkeupayaan untuk mengembangkan modalnya serta mempunyai kedudukan kewangan yang lebih kukuh daripada perniagaan pemilikan tunggal serta keupayaan mengurus yang lebih cekap.

Syarikat Sendirian Berhad mempunyai ahli sekurang-kurangnya dua orang tetapi tidak boleh melebihi lima puluh orang pada satu-satu masa. Sesebuah syarikat tidak dibenarkan mempelawa orang ramai untuk membeli sebarang saham atau debentur.