

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PRESTASI USAHAWAN MIKRO LEPASAN
PROGRAM INKUBATOR GIATMARA**

ISMADI BIN ISHAK

UNIVERSITI SAINS MALAYSIA

2019

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PRESTASI USAHAWAN MIKRO LEPASAN
PROGRAM INKUBATOR GIATMARA**

oleh

ISMADI BIN ISHAK

**Tesis yang diserahkan untuk
memenuhi keperluan bagi
Doktor Falsafah**

Mei 2019

PENGHARGAAN

Terlebih dahulu saya ingin memanjatkan rasa kesyukuran ke hadrat Ilahi kerana dengan kurniaan dan rahmatNya akhirnya saya berjaya menyiapkan tesis ini. Dengan hati yang tulus ikhlas saya ingin merakamkan ucapan jutaan terima kasih kepada pensyarah penyelia Dr. Ku Azam bin Tuan Lonik atas segala bimbingan dan tunjuk ajar yang diberikan sepanjang tempoh pelaksanaan tesis ini.

Ribuan terima kasih saya ucapkan kepada pihak pengurusan GIATMARA, pihak pengurusan MARA, anggota kerja MARA dan GIATMARA serta pihak usahawan lepasan GIATMARA yang terlibat membantu proses pengumpulan data kajian ini.

Penghargaan juga ditujukan kepada kedua ibu bapa, isteri tercinta serta anak-anak, sahabat handai atas kerjasama serta sokongan padu yang diberikan. Akhir kata, sekalung terima kasih buat semua yang terlibat sama ada secara langsung mahupun tidak langsung dalam membantu menjayakan tesis saya ini.

Sekian, Wassalam

ISMADI BIN ISHAK
Pusat Pengajian Pendidikan Jarak Jauh (PPPJJ)
Universiti Sains Malaysia
ismadi@giatmara.edu.my
Madi_3394@yahoo.com

ISI KANDUNGAN

| | |
|--|-------------|
| PENGHARGAAN | ii |
| ISI KANDUNGAN | ii |
| SENARAI JADUAL | x |
| SENARAI RAJAH | xiv |
| SENARAI SINGKATAN | xv |
| ABSTRAK | xvii |
| ABSTRACT | xix |
| BAB 1 PENGENALAN | |
| 1.1 Pendahuluan | 1 |
| 1.2 Cabaran Utama Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) | 4 |
| 1.3 Definisi Perusahaan Kecil dan Sederhana | 5 |
| 1.4 Program Inkubator MARA/ GIATMARA | 9 |
| 1.5 Pernyataan Masalah | 11 |
| 1.6 Persoalan Kajian | 15 |
| 1.7 Objektif Kajian | 15 |
| 1.8 Matlamat Kajian | 16 |
| 1.9 Skop dan Batasan Kajian | 17 |
| 1.10 Kepentingan Kajian | 18 |
| 1.11 Definisi dan Istilah | 19 |
| 1.12 Organisasi Tesis | 24 |
| 1.13 Kesimpulan | 26 |

| | |
|---|---|
| BAB 2 PERUSAHAAN KECIL DAN SEDERHANA (PKS) DAN PROGRAM INKUBATOR DI NEGARA-NEGARA TERPILIH | |
| 2.1 | Pengenalan 28 |
| 2.2 | Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di Malaysia 29 |
| 2.3 | Program Inkubator 42 |
| 2.3.1 | Sejarah Penubuhan Inkubator.....45 |
| 2.3.2 | Program Inkubator di Negara-Negara Terpilih48 |
| 2.3.3 | Program Inkubator di Malaysia59 |
| 2.4 | Kesimpulan 64 |
| BAB 3 KAJIAN LITERATUR | |
| 3.1 | Pengenalan 65 |
| 3.2 | Teori dan Konsep Pemberdayaan Keusahawanan 66 |
| 3.3 | Pengukuran Kejayaan dan Kegagalan PKS 71 |
| 3.3.1 | Pengukuran Kejayaan PKS.....71 |
| 3.3.1(a) | Aspek pengukuran kejayaan72 |
| 3.3.2 | Pengukuran Kegagalan PKS.....75 |
| 3.3.2(a) | Aspek Pengukuran Kegagalan76 |
| 3.4 | Faktor Kejayaan dan Kegagalan Usahawan PKS 77 |
| 3.4.1 | Faktor-Faktor Kejayaan PKS77 |
| 3.4.2 | Faktor-faktor Kegagalan Usahawan PKS.....78 |
| 3.4.3 | Faktor-Faktor Utama Kejayaan Usahawan Mikro80 |
| 3.4.3(a) | Akses Kepada Pembiayaan80 |
| 3.4.3(b) | Sokongan Kerajaan83 |
| 3.4.3(c) | Faktor Pemasaran.....89 |

| | |
|--|-----|
| 3.4.3(d) Tahap Pendidikan dan Latihan | 97 |
| 3.4.3(e) Jaringan Perniagaan | 100 |
| 3.4.4 Kajian-Kajian Lepas | 104 |
| 3.5 Lompang Kajian (<i>Research Gap</i>) | 108 |
| 3.6 Kesimpulan | 111 |

BAB 4 METODOLOGI KAJIAN

| | |
|--|-----|
| 4.1 Pengenalan | 113 |
| 4.2 Rekabentuk Kajian | 114 |
| 4.2.1 Rangka Kerja Penyelidikan | 114 |
| 4.2.2 Rangka Kerja Konseptual | 119 |
| 4.3 Kerangka Teori | 122 |
| 4.4 Pengukuran kepada Faktor Kejayaan Utama Usahawan Mikro | 124 |
| 4.4.1 Faktor Pemasaran | 124 |
| 4.4.2 Akses Kepada Pembiayaan | 125 |
| 4.4.3 Tahap Pendidikan dan Latihan | 126 |
| 4.4.4 Jaringan Perniagaan | 127 |
| 4.4.5 Sokongan Kerajaan | 128 |
| 4.5 Responden | 128 |
| 4.6 Kaedah Pengumpulan Data | 132 |
| 4.7 Instrumen Pengukuran | 133 |
| 4.8 Kajian Rintis | 140 |
| 4.9 Analisa Data | 142 |
| 4.10 Kesimpulan | 146 |

BAB 5 ANALISIS DESKRIPTIF USAHAWAN MIKRO INKUBATOR GIATMARA

| | | |
|-----|--|-----|
| 5.1 | Pendahuluan..... | 147 |
| 5.2 | Profil Responden..... | 147 |
| | 5.2.1 Jantina..... | 148 |
| | 5.2.2 Umur..... | 149 |
| | 5.2.3 Status Perkahwinan | 150 |
| | 5.2.4 Kelulusan Akademik | 151 |
| | 5.2.5 Bidang Kursus di GIATMARA..... | 153 |
| 5.3 | Profil Perniagaan..... | 154 |
| | 5.3.1 Jenis Perniagaan | 154 |
| | 5.3.2 Tahun menjalankan perniagaan | 155 |
| | 5.3.3 Bentuk Premis Perniagaan..... | 156 |
| | 5.3.4 Status Milikan Premis..... | 157 |
| | 5.3.5 Lokasi/ Kawasan Perniagaan..... | 158 |
| | 5.3.6 Responden yang mempunyai Pekerja..... | 159 |
| | 5.3.7 Taburan Usahawan Berdasarkan Sumber Modal | 159 |
| | 5.3.8 Taburan Responden Berdasarkan Jualan Tahunan..... | 160 |
| | 5.3.9 Taburan Responden berdasarkan Sektor dan Aktiviti Perniagaan ... | 161 |
| 5.4 | Analisis Bersilang | 162 |
| | 5.4.1 Status Milikan Premis Perniagaan dan Usahawan yang Memiliki Pekerja Tetap..... | 163 |
| | 5.4.2 Status Milikan Premis Perniagaan dan Usahawan yang Memiliki Pekerja Sambilan..... | 164 |

| | | |
|--------|---|-----|
| 5.4.3 | Status Milikan Premis Perniagaan dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 166 |
| 5.4.4 | Usahawan yang memiliki Pekerja Tetap dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 168 |
| 5.4.5 | Usahawan yang memiliki Pekerja Sambilan dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 169 |
| 5.4.6 | Perbezaan Jantina dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 171 |
| 5.4.7 | Kelulusan Akademik dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 173 |
| 5.4.8 | Modal memulakan Perniagaan dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 175 |
| 5.4.9 | Sektor Perniagaan dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 178 |
| 5.4.10 | Sumber Modal Perniagaan dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 180 |
| 5.5 | Kesimpulan | 183 |

BAB 6 ANALISIS FAKTOR KEJAYAAN USAHAWAN

| | | |
|-------|--|-----|
| 6.1 | Pengenalan | 187 |
| 6.2 | Analisis Faktor Kejayaan Usahawan Mikro Inkubator GIATMARA | 187 |
| 6.2.1 | Analisis Kebolehpercayaan | 187 |
| 6.2.2 | Analisis Korelasi Antara Faktor-Faktor Kejayaan Usahawan..... | 190 |
| 6.2.3 | Analisis Regresi terhadap Faktor Kejayaan Usahawan..... | 195 |
| 6.3 | Kesimpulan | 211 |

BAB 7 PERSEPSI USAHAWAN BERDASARKAN FAKTOR KEJAYAAN USAHAWAN MIKRO INKUBATOR GIATMARA

| | | |
|-------|---|-----|
| 7.1 | Pendahuluan..... | 214 |
| 7.2 | Analisis Persepsi | 214 |
| 7.2.1 | Analisis Persepsi Responden berdasarkan Faktor Pemasaran..... | 214 |

| | | |
|--|---|-----|
| 7.2.2 | Persepsi Responden terhadap Faktor Pemasaran berdasarkan Keputusan Analisis Nilai Min dan Sisihan Piawai | 220 |
| 7.3 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Akses kepada Pembiayaan | 225 |
| 7.3.1 | Persepsi Responden terhadap Faktor Akses kepada Pembiayaan berdasarkan Keputusan Analisis Nilai Min dan Sisihan Piawai | 231 |
| 7.4 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Tahap Pendidikan dan Latihan.. | 235 |
| 7.4.1 | Persepsi Responden terhadap Faktor Tahap Pendidikan dan Latihan berdasarkan Keputusan Analisis Nilai Min dan Sisihan Piawai | 240 |
| 7.5 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Jaringan Perniagaan | 243 |
| 7.5.1 | Persepsi Responden terhadap Faktor Jaringan Perniagaan berdasarkan Keputusan Analisis Nilai Min dan Sisihan Piawai | 250 |
| 7.6 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Sokongan Perniagaan | 254 |
| 7.6.1 | Persepsi Responden terhadap Faktor Sokongan Kerajaan berdasarkan Keputusan Analisis Nilai Min dan Sisihan Piawai | 259 |
| 7.7 | Kesimpulan | 263 |
| BAB 8 KESIMPULAN DAN CADANGAN | | |
| 8.1 | Pengenalan | 265 |
| 8.2 | Ringkasan Hasil Penemuan Kajian..... | 265 |
| 8.2.1 | Mengenalpasti dan Menganalisis Karakteristik Usahawan Mikro GIATMARA..... | 266 |
| 8.2.2 | Mengkaji Faktor Kejayaan yang Menyumbang Kepada Peningkatan Prestasi Usahawan Mikro Inkubator GIATMARA. | 272 |
| 8.2.3 | Menilai Persepsi Usahawan Mikro GIATMARA Terhadap Faktor Kejayaan Utama yang Menyumbang Kepada Prestasi Perniagaan yang Dijalankan..... | 278 |
| 8.3 | Sumbangan Kajian | 282 |
| 8.4 | Limitasi Kajian..... | 285 |
| 8.5 | Cadangan Penambahbaikan Program Inkubator GIATMARA | 287 |

| | | |
|-------|--|------------|
| 8.6 | Implikasi Dasar Kajian | 292 |
| 8.6.1 | Meletakkan Nisbah Usahawan mengikut Jantina..... | 292 |
| 8.6.2 | Memperkasakan Program Pemantauan Keusahawanan | 293 |
| 8.6.3 | Meningkatkan Kemudahan Akses kepada Maklumat | 294 |
| 8.6.4 | Memperhebatkan Program Kesedaran Keusahawanan Teknologi... | 294 |
| 8.7 | Cadangan Kajian Pada Masa Hadapan | 295 |
| 8.8 | Penutup | 297 |
| | BIBLIOGRAFI..... | 299 |

LAMPIRAN

SENARAI JADUAL

| | | Halaman |
|------------|--|----------------|
| Jadual 1.1 | Definisi PKS di Malaysia | 8 |
| Jadual 1.2 | Definisi PKS di Asia | 9 |
| Jadual 2.1 | Bilangan Pertubuhan dan Peratus Pecahan daripada Jumlah Pertubuhan PKS dan Syarikat Besar | 33 |
| Jadual 2.2 | Bilangan Pertubuhan mengikut Sektor dan Peratusan Pecahan daripada Jumlah PKS dan Pertubuhan | 33 |
| Jadual 2.3 | Bilangan Pertubuhan dan Peratus Pecahan PKS mengikut Saiz | 39 |
| Jadual 2.4 | Peratus Pecahan PKS mengikut Taraf Sah | 40 |
| Jadual 2.5 | Peratus Pecahan PKS mengikut Negeri pada Tahun 2003 berbanding 2010 | 41 |
| Jadual 3.1 | Program Pembangunan Perusahaan Mikro dan PKS di Malaysia | 84 |
| Jadual 3.2 | Senarai Kementerian dan Agensi yang terlibat dalam membantu PKS di Malaysia. | 87 |
| Jadual 4.1 | Ringkasan Pengukuran Faktor Pemasaran dari Sumber-sumber terdahulu | 125 |
| Jadual 4.2 | Ringkasan Pengukuran Faktor Akses kepada Pembiayaan dari Sumber-sumber terdahulu | 126 |
| Jadual 4.3 | Ringkasan Pengukuran Faktor Tahap Pendidikan dan Latihan dari Sumber-sumber terdahulu | 126 |
| Jadual 4.4 | Ringkasan Pengukuran Faktor Jaringan Perniagaan dari Sumber-sumber terdahulu | 127 |
| Jadual 4.5 | Ringkasan Pengukuran Faktor Sokongan Kerajaan dari Sumber-sumber terdahulu | 128 |
| Jadual 4.6 | Pecahan Taburan Peserta Program mengikut Tahun | 129 |
| Jadual 4.7 | Pecahan Usahawan yang menjalankan Perniagaan mengikut Negeri | 129 |
| Jadual 4.8 | Pecahan Saiz Sampel mengikut Negeri | 131 |

| | | |
|-------------|--|-----|
| Jadual 4.9 | Pecahan Maklumat Borang Soal Selidik | 134 |
| Jadual 4.10 | Keputusan Ujian Kebolehpercayaan bagi Kajian Rintis yang dijalankan (n = 31) | 141 |
| Jadual 4.11 | Pekali Saiz <i>Cronbach's Alpha</i> (Peraturan Umum) | 144 |
| Jadual 5.1 | Taburan Responden berdasarkan Jantina | 148 |
| Jadual 5.2 | Taburan Responden berdasarkan Umur | 149 |
| Jadual 5.3 | Taburan Responden berdasarkan Status Perkahwinan | 150 |
| Jadual 5.4 | Taburan Responden berdasarkan Kelulusan Akademik | 152 |
| Jadual 5.5 | Taburan Responden berdasarkan Bidang Kursus diikuti di GIATMARA | 153 |
| Jadual 5.6 | Taburan Responden berdasarkan Jenis Perniagaan | 154 |
| Jadual 5.7 | Taburan Responden berdasarkan Tahun menjalankan Perniagaan | 157 |
| Jadual 5.8 | Taburan Responden berdasarkan Bentuk Premis | 158 |
| Jadual 5.9 | Taburan Responden berdasarkan Status Milikan Premis | 157 |
| Jadual 5.10 | Taburan Responden berdasarkan Lokasi/ Kawasan | 158 |
| Jadual 5.11 | Taburan Responden yang mempunyai Pekerja | 159 |
| Jadual 5.12 | Taburan Responden berdasarkan Sumber Modal Perniagaan | 160 |
| Jadual 5.13 | Taburan Responden berdasarkan Jualan Tahunan | 161 |
| Jadual 5.14 | Taburan Responden berdasarkan Sektor dan Aktiviti Perniagaan | 162 |
| Jadual 5.15 | Status Milikan Premis Peniagaan dan Usahawan yang memiliki Pekerja Tetap | 164 |
| Jadual 5.16 | Status Milikan Premis Perniagaan dan Usahawan yang memiliki Pekerja Sambilan | 165 |
| Jadual 5.17 | Status Milikan Premis Perniagaan dengan Jualan Tahunan antara RM 50,001 hingga melebihi RM 200,001 | 166 |
| Jadual 5.18 | Status Milikan Pekerja Tetap dan Jualan Tahunan Usahawan | 168 |

| | | |
|-------------|--|-----|
| Jadual 5.19 | Status Milikan Pekerja Sambilan dan Jualan Tahunan Usahawan | 170 |
| Jadual 5.20 | Jantina dan Jualan Tahunan Usahawan | 172 |
| Jadual 5.21 | Kelulusan Akademik dan Jualan Tahunan Usahawan | 173 |
| Jadual 5.22 | Modal memulakan Perniagaan dan Jualan Tahunan Usahawan | 176 |
| Jadual 5.23 | Sektor Perniagaan dan Jualan Tahunan Usahawan | 179 |
| Jadual 5.24 | Sumber Modal Perniagaan dan Jualan Tahunan Usahawan | 181 |
| Jadual 6.1 | Pekali Saiz <i>Cronbach's Alpha</i> (Peraturan Umum) | 188 |
| Jadual 6.2 | Analisis Kebolehpercayaan Faktor Kejayaan Usahawan | 189 |
| Jadual 6.3 | Aras Kekuatan Nilai Pekali Korelasi | 191 |
| Jadual 6.4 | Analisis Korelasi Faktor-Faktor Kejayaan | 192 |
| Jadual 6.5 | Analisis Regresi Pembolehubah Prestasi terhadap Faktor Kejayaan | 204 |
| Jadual 6.6 | Ringkasan Analisis Regresi Pembolehubah Faktor Kejayaan | 207 |
| Jadual 6.7 | Analisis Regresi Pembolehubah Prestasi terhadap Faktor Kejayaan dengan mengeluarkan Faktor Pendidikan dan Latihan | 208 |
| Jadual 6.8 | Ringkasan Analisis Regresi Pembolehubah Faktor Kejayaan dengan mengeluarkan Faktor Pendidikan dan Latihan | 209 |
| Jadual 6.9 | Analisis Regresi Pembolehubah Prestasi terhadap Faktor Kejayaan dengan mengeluarkan Faktor Pendidikan dan Latihan serta Faktor Sokongan Kerajaan | 210 |
| Jadual 6.10 | Ringkasan Analisis Regresi Pembolehubah Faktor Kejayaan | 210 |
| Jadual 7.1 | Maklum balas Responden berdasarkan Faktor Pemasaran | 215 |
| Jadual 7.2 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Pemasaran ($n = 730$) | 222 |
| Jadual 7.3 | Maklum balas Responden berdasarkan Faktor Akses kepada Pembiayaan | 225 |

| | | |
|-------------|--|-----|
| Jadual 7.4 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Akses kepada Pembiayaan ($n = 730$) | 231 |
| Jadual 7.5 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Tahap Pendidikan dan Latihan | 236 |
| Jadual 7.6 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Tahap Pendidikan dan Latihan ($n = 730$) | 241 |
| Jadual 7.7 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Jaringan Perniagaan | 243 |
| Jadual 7.8 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Jaringan Perniagaan ($n = 730$) | 250 |
| Jadual 7.9 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Sokongan Perniagaan | 254 |
| Jadual 7.10 | Persepsi Responden berdasarkan Faktor Sokongan Kerajaan ($n = 730$) | 260 |

SENARAI RAJAH

| | Halaman |
|---|----------------|
| Rajah 2.1 Perbandingan antara Banci PKS Pada Tahun 2005 dan 2011 | 32 |
| Rajah 2.2 Perbandingan Peratus PKS daripada jumlah PKS bagi tahun 2003 dan 2011 | 35 |
| Rajah 2.3 Peratus Pecahan PKS dalam Sektor Perkhidmatan mengikut Subsektor | 36 |
| Rajah 2.4 Peratus Pecahan PKS dalam Sektor Pembuatan mengikut Subsektor | 37 |
| Rajah 2.5 Peratus Pecahan PKS dalam Sektor Pembinaan mengikut Subsektor | 38 |
| Rajah 2.6 PKS dalam Sektor Pertanian mengikut Subsektor | 38 |
| Rajah 2.7 PKS dalam Sektor Perlombongan dan Pengkuarian mengikut Subsektor | 39 |
| Rajah 2.8 Peratus Pecahan PKS mengikut Sektor dan Saiz | 40 |
| Rajah 3.1 Aktiviti Pemasaran mengikut Kumpulan | 90 |
| Rajah 4.1 Rangka Kerja Penyelidikan | 116 |
| Rajah 4.2 Kerangka Konseptual Kajian | 121 |
| Rajah 4.3 Kerangka Teori Kajian | 123 |

SENARAI SINGKATAN

| | |
|----------|--|
| AIM | Amanah Ikhtiar Malaysia |
| ANPROTEC | <i>National Association of Entities Promoting and Innovative Enterprises</i> |
| BNM | Bank Negara Malaysia |
| CED | <i>Committee for Economic Development</i> |
| CGC | <i>Credit Guarantee Corporation</i> |
| CSF | <i>Critical Success Factor</i> |
| EDC | <i>Entrepreneurship Development Cell</i> |
| GFA | <i>Government Financial Assistance</i> |
| GEM | <i>Global Entrepreneurial Monitor</i> |
| GEI | <i>Global Education Initiative</i> |
| IKS | Industri Kecil dan Sederhana |
| JANBO | <i>Japan Association of New Business Incubation Organization</i> |
| KPWKM | Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat |
| KDNK | Keluaran Dalam Negara Kasar |
| KKR | Koperasi Kredit Rakyat |
| KKLW | Kementerian Kemajuan Luar Bandar dan Wilayah |
| KOSGEB | <i>Medium Enterprises Development and Promotion Administration</i> |
| MARA | Majlis Amanah Rakyat |
| MOSTI | <i>Ministry of Science, Technology and Innovation</i> |
| MPPK | Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan |

| | |
|---------|---|
| MTDC | Perbadanan Pembangunan Teknologi Malaysia |
| NINA | <i>National Incubator Network Association</i> |
| OECD | <i>Organization for Economic Co-Operation Development</i> |
| PKS | Perusahaan Kecil dan Sederhana |
| PBB | Persatuan Bangsa-Bangsa Bersatu |
| PNI | Program Sokongan Inkubasi Nasional |
| RND | <i>Research and Development</i> |
| SMIDEC | <i>Small Medium Industries Development Coporation</i> |
| SSM | Suruhanjaya Syarikat Malaysia |
| STEP | <i>Science and Technology Entrepreneurs Park</i> |
| SIRIM | <i>Scientific and Industrial Research Institute of Malaysia</i> |
| TEKUN | Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga |
| TPM | <i>Technology Park Malaysia</i> |
| TOUCH | <i>Touch High Technology Industry Development Center</i> |
| TERMERS | <i>Technology Development Centers</i> |
| UNIDO | <i>United Nation Industrial Development Organization</i> |
| YUM | Yayasan Usaha Maju |
| YaPEIM | Yayasan Pembangunan Ekonomi Islam |
| YTN | Yayasan Tekun Nasional |

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRESTASI USAHAWAN
MIKRO LEPASAN PROGRAM INKUBATOR GIATMARA**

ABSTRAK

Perniagaan mikro merupakan bentuk perusahaan terbesar yang menyumbang kepada ekonomi Malaysia. Dalam memastikan kelangsungan perniagaan melalui keusahawanan mikro ini, pihak kerajaan mengetengahkan beberapa program pembangunan PKS dan antaranya adalah program pembangunan inkubator perniagaan. Kajian ini dijalankan untuk melihat faktor-faktor kejayaan utama usahawan mikro lepasan GIATMARA melalui program Pembangunan Khas Inkubator yang dilaksanakan oleh GIATMARA di seluruh Malaysia termasuk negeri Sabah dan Sarawak. Di samping itu, kajian ini ingin juga melihat faktor kelangsungan perniagaan mikro lepasan GIATMARA dalam jangka panjang dengan membuat penilaian terhadap prestasi usahawan, iaitu dengan mengenalpasti masalah yang dihadapi dan menilai persepsi usahawan ini terhadap faktor-faktor kejayaan yang dibentuk. Kajian ini mendapatkan maklumbalas daripada 730 orang usahawan lepasan GIATMARA di seluruh Malaysia. Dalam mencapai objektif yang telah ditetapkan, beberapa kaedah analisis kuantitatif telah dijalankan merangkumi analisis kebolehpercayaan, kolerasi dan regresi. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat tiga faktor kejayaan yang menyumbang dan signifikan kepada perniagaan usahawan ini iaitu faktor akses kepada pembiayaan, faktor pemasaran dan jaringan perniagaan yang dilihat penting dalam kelangsungan perniagaan yang dijalankan. Hasil kajian juga mendapati bahawa terdapat kekangan yang menjadi faktor penolak kepada kejayaan usahawan ini seperti usahawan kurang pendedahan berkaitan maklumat pembiayaan, kurang penekanan kepada kaedah promosi jualan, kurang penekanan kepada lokasi perniagaan yang

strategik dan usahawan tidak menjadikan laluan pendidikan sebagai saluran dalam peningkatan kemahiran. Berdasarkan dapatan hasil kajian ini, empat implikasi dasar dicadangkan bagi memantapkan program pembangunan usahawan inkubator yang merangkumi (i) meletakkan nisbah usahawan mengikut jantina; (ii) memperkasakan program pemantauan keusahawanan; (iii) meningkatkan kemudahan akses kepada maklumat dan (iv) memperhebatkan program kesedaran keusahawanan teknologi. Secara keseluruhannya, dapatan kajian ini jelas menunjukkan bahawa Program Inkubator perniagaan merupakan antara program kerajaan yang berjaya dalam membangunkan usahawan teknikal lepasan GIATMARA dan seterusnya menyumbang kepada ekonomi negara. Sewajarnya program sebegini diteruskan dan dapatan kajian ini boleh dijadikan sebagai sumber maklumat utama oleh pihak MARA dan GIATMARA serta agensi kerajaan yang lain dalam menjalankan program penambahbaikan pembangunan keusahawanan Bumiputera pada masa akan datang.

FACTORS INFLUENCING THE PERFORMANCE OF MICRO ENTREPRENEURS FROM GIATMARA INCUBATOR PROGRAM

ABSTRACT

Micro enterprises represent the largest business entities that contribute to the Malaysian economy. In order to ensure the continuity of these micro businesses the government has proposed some programs to further develop the SME ventures which include business incubator development programs. This study was conducted to analyze the factors that contributes towards the success of GIATMARA's micro-entrepreneurship program through a special Incubator Development Program under the umbrella of GIATMARA that was conducted throughout Malaysia including Sabah and Sarawak. In addition, this study attempt to assess the survival of this GIATMARA's micro-entrepreneur program in the long-term by evaluating the performances of entrepreneurs, specifically by identifying the problems faced these entrepreneurs and by assessing the perception of these entrepreneurs based on the identifiable success factors. This study obtains feedback from 730 GIATMARA-born entrepreneurs in micro categories throughout Malaysia. A qualitative analysis was performed on the response received from the respondents. In achieving the predetermined objectives, several key analytical methods have been carried out, including Reliability Test, Correlation, and Regression analysis. The findings shows that there are three success factors that significantly contributes to the success of these micro-entrepreneurs. These are access to finance, marketing and business networking; all of which are important for the survival of the businesses. The findings also indicates that there were constraints that hinders the success of these entrepreneurs. These

includes the lack of exposure to financing facilities, lack of emphasis on sales promotion methods, lack of emphasis on strategic business locations and entrepreneurs does not takes advantage of education as a channel to upgrade their skills and potentials. Based on the findings of the study, there are four proposed policy implications to strengthen the incubator entrepreneur development program which includes (i) putting the ratio of entrepreneurs by gender; (ii) empower entrepreneurship monitoring programs; (iii) improving ease of access to information and (iv) intensifying technology entrepreneurship awareness programs. Overall, the findings clearly show that the GIATMARA's business incubator programs are among the successful programs introduced by the government in developing technical entrepreneurs that can contribute to the country's economy. It is appropriate that such programs are given continual support and the findings can also be used as informative reference by MARA, GIATMARA and other government agencies in implementing Bumiputera entrepreneurial development programs in the future.

BAB 1

PENGENALAN

1.1 Pendahuluan

Sektor Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) merupakan tulang belakang kepada ekonomi di negara-negara maju dan membangun. Hampir 95% daripada perusahaannya adalah PKS dan menyumbang 60% daripada tenaga kerja negara (Laporan tahunan PKS, 2013/ 14). Para penyelidik berkaitan PKS di serata dunia bersetuju bahawa PKS merupakan penyumbang dalam mewujudkan peluang pekerjaan dan pertumbuhan kepada ekonomi sesebuah negara berpendapatan tinggi mahupun negara berpendapatan rendah.

Di Malaysia, pihak kerajaan di pelbagai agensi memainkan peranan dalam menarik minat masyarakat terutamanya masyarakat Bumiputera untuk menceburi bidang PKS (Suhaila, Suhaily, Muhammad Firdaus & Muhammad Sabri, 2013). Ini kerana PKS membentuk asas yang kukuh dalam ekonomi sesebuah negara terutamanya bagi negara-negara maju dan membangun seperti Malaysia. Kerajaan telah membelanjakan jumlah wang yang besar untuk mewujudkan lebih ramai usahawan PKS melalui pelbagai program (Dana, 2001). Antara program yang dibangunkan oleh pihak kerajaan adalah melalui Program Inkubator. Program ini merupakan salah satu alat yang digunakan oleh pihak kerajaan dalam membangunkan PKS di Malaysia. Menurut laporan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) tahun 2005 yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia, program inkubasi perniagaan

merupakan salah satu alat untuk meningkatkan kapasiti dan keupayaan PKS di Malaysia.

PKS juga beroperasi dalam persekitaran pasaran yang berbeza seperti di bandar, luar bandar, atas talian, fizikal, tempatan, serantau dan antarabangsa. PKS mungkin formal atau berada dalam sektor yang tidak formal serta memiliki tahap kemahiran yang berbeza bergantung kepada aktiviti masing-masing dan elemen ini membentuk ciri-ciri PKS di Malaysia (Pelan Induk PKS 2012-2020).

Dari sudut kepentingan PKS dalam ekonomi (Pelan Induk PKS 2012-2020), ia menyumbang sebanyak 32% daripada Keluaran Dalam Negeri Kasar (KDNK), 59% daripada guna tenaga dan 19% daripada eksport. Berdasarkan kepada statistik Banci Pertubuhan dan Enterprise 2005, PKS merangkumi 99.2% daripada jumlah pertubuhan perniagaan di Malaysia atau bersamaan dengan 548,267 perusahaan. Sebahagian besar daripada PKS tersebut iaitu 87% terlibat dalam sektor perkhidmatan, manakala 7% dan 6% lagi masing-masing menceburi sektor pembuatan dan pertanian. Kira-kira 60% daripada jumlah PKS terlibat dalam subsektor perdagangan pengedaran.

Menurut Pelan Induk PKS 2012-2020, sebanyak 45% daripada PKS dalam ekonomi merupakan pertubuhan baharu yang memulakan operasi kurang daripada 5 tahun. Sementara itu, hanya 12% daripada PKS ini telah beroperasi selama lebih 20 tahun. Daripada keseluruhan PKS ini, 78% daripadanya merupakan pemilikan tunggal dan perkongsian, 21.3% adalah syarikat sendirian berhad dan hanya 0.7% adalah syarikat yang tersenarai sebagai syarikat awam.

Sementara itu menurut laporan tahunan PKS 2011/2012, majoriti PKS di Malaysia merupakan perusahaan mikro yang membentuk 77% daripada jumlah syarikat PKS di Malaysia pada tahun 2010 (2003: 79.3%). Sebahagian besarnya adalah dalam sektor pembuatan dan pertanian mencakupi 57.1% dan 56.3% daripada jumlah PKS dalam sektor masing-masing. Dalam sektor pembinaan pula, taburan saiz PKS adalah agak sekata merentasi perusahaan sederhana, kecil dan mikro. Perusahaan mikro ini banyak tertumpu dalam sektor perkhidmatan dan merangkumi hampir 80% daripada PKS dalam sektor tersebut yang dikendalikan oleh pemilik dengan pekerja sepenuh masa kurang daripada lima orang.

Dalam usaha menggiatkan lagi perkembangan PKS sebagai penyumbang kepada perkembangan ekonomi negara, MARA telah memperkenalkan Program Inkubator pada tahun 1966. Kajian ini akan cuba mengetengahkan impak Perniagaan mikro PKS yang dijalankan oleh lepasan pelatih GIATMARA melalui program khas yang dikenali sebagai Program Inkubator. Fokus kajian ini juga akan lebih tertumpu kepada sektor perkhidmatan yang berteraskan kepada keusahawanan teknologi yang dijalankan oleh lepasan pelatih GIATMARA di seluruh Malaysia. Kajian ini akan mengupas secara terperinci berkaitan faktor kejayaan usahawan inkubator ini melalui lima faktor yang telah dibentuk merangkumi faktor pemasaran, akses kepada pembiayaan, tahap pendidikan dan latihan, jaringan perniagaan dan sokongan kerajaan.

Selain melihat kepada faktor kejayaan yang paling signifikan menyumbang kepada kejayaan usahawan mikro inkubator GIATMARA, kajian ini juga akan merumuskan ciri-ciri atau karakteristik usahawan berdasarkan kepada profil usahawan dan profil perniagaan yang dijalankan. Bab ini secara khususnya akan menjelaskan

hala tuju penyelidikan merangkumi pengenalan kepada PKS di Malaysia, definisi PKS, cabaran utama PKS di Malaysia, pernyataan masalah, matlamat kajian, objektif kajian, skop dan batasan kajian serta kepentingan kajian, definisi dan istilah operasi dan organisasi kajian.

1.2 Cabaran Utama Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

PKS di seluruh dunia masih belum pulih sepenuhnya daripada krisis kewangan antarabangsa pada tahun 2008/09 terutamanya bagi negara-negara yang menganggotai Pertubuhan Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (*Organisation for Economic Co-operation dan Development*, OECD). Kebanyakan PKS bagi negara-negara ini terus menghadapi cabaran terutamanya dalam mendapatkan akses kepada pembiayaan yang merupakan elemen utama bagi pembangunan perniagaan mereka. Merujuk kepada laporan tahunan PKS 2015/16 yang dikeluarkan oleh *SME. Corp* Malaysia, kebanyakan kerajaan di negara tersebut aktif membantu PKS mendapatkan pembiayaan melalui penyediaan jaminan kredit dan juga memberi perhatian terhadap firma yang inovatif dengan memperkenalkan program baru dan menggalakkan modal teroka.

Menurut Laporan Tahunan PKS, 2015/16, pihak kerajaan di negara sedang membangun merasakan kepentingan peranan PKS sebagai ejen ekonomi semakin meningkat dengan meletakkan pembangunan PKS sebagai agenda utama dalam perancangan jangka panjang negara. Di Asia, jurang pembiayaan adalah besar dan ianya lebih ketara jika mengambilkira perusahaan mikro dan tidak formal. Beberapa negara sedang melancarkan rangka kerja dan pelan PKS yang sesuai bagi pembangunan pada masa hadapan, manakala yang lain secara aktifnya memberi

tumpuan terhadap penubuhan syarikat baharu dan perniagaan kecil sebagai satu cara mewujudkan peluang pekerjaan, mengurangkan kemiskinan dan perpaduan sosial secara keseluruhan.

Menurut Naoyuki & Farhad (2016), PKS menghadapi cabaran daripada persaingan yang semakin meningkat, keupayaan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan permintaan pasaran, perubahan teknologi dan kekangan kapasiti yang berkaitan dengan pengetahuan, inovasi dan kreativiti yang semakin meningkat. Naoyuki dan Farhad juga menggariskan beberapa faktor yang sering mengganggu PKS yang berskala kecil untuk berkembang. Antara faktor ini adalah (i) Kekurangan sumber (kewangan, teknologi, tenaga kerja mahir, akses pasaran dan maklumat pasaran), (ii) Kekurangan ekonomi bidangan dan skop, (iii) Kos urus niaga yang lebih tinggi berbanding syarikat besar, (iv) Kekurangan rangkaian yang boleh menyumbang kepada kekurangan maklumat, pengetahuan, dan pengalaman pasaran domestik dan antarabangsa, (v) Persaingan pasaran meningkat daripada perusahaan multinasional besar disebabkan oleh globalisasi dan intergrasi ekonomi, (vi) Ketidakeupayaan bersaing dengan syarikat yang besar dari segi perbelanjaan R&D dan inovasi (produk, proses dan organisasi), (vii) Tertakluk kepada melahirkan dan ketidakstabilan dan (viii) Kekurangan semangat keusahawanan, keupayaan dan pengetahuan.

1.3 Definisi Perusahaan Kecil dan Sederhana

Pada dasarnya PKS mempunyai pelbagai pengertian dan tafsiran. Menurut Bank Dunia (1978), PKS ditafsirkan sebagai perusahaan yang mempunyai pekerja tetap dari 5 hingga 199 orang, manakala melalui laporan yang dibuat oleh Mulhern (1995) & Smallbone (1995) oleh Suruhanjaya Eropah mentakrifkan bahawa PKS

merupakan perusahaan yang mempunyai pekerja kurang daripada 500 orang. Khairuddin (2002), merumuskan bahawa PKS boleh dikategorikan kepada tiga pecahan iaitu:

- *Micro-Enterprise*: Perniagaan yang mempunyai pekerja kurang dari 10 orang.
- *Small-Enterprise*: Perniagaan yang mempunyai pekerja antara 10 hingga 99 orang.
- *Medium-Enterprise*: Perniagaan yang mempunyai pekerja antara 100 hingga 499 orang.

Committee for Economic Development (CED), melihat PKS dalam perspektif yang berbeza dengan memberi keutamaan kepada kriteria kualitatif berbanding kuantitatif. Menurut CED, PKS mesti mempunyai sekurang-kurangnya dua ciri kualitatif (Gaedeke & Tootelian, 1991) iaitu:

- i. Pengurusan kepada peniagaan itu hendaklah bebas iaitu selalunya pengurus merupakan pemilik syarikat atau peniagaan itu.
- ii. Modal disediakan dan perusahaan dimiliki oleh seseorang atau beberapa individu.
- iii. Kawasan operasi adalah setempat walaupun pasaran tidak semestinya setempat.
- iv. Perniagaan adalah kecil berbanding pesaing besar dalam industri.

Kenyataan ini turut juga disokong oleh *Bolton Committee United Kingdom* (1971) yang menghuraikan PKS semestinya memenuhi tiga ciri utama kualitatif iaitu:

- i. Bahagian yang agak kecil dalam pasarannya.

- ii. Diuruskan oleh pemilik atau sebahagian pemilik secara peribadi dan bukan dengan struktur pengurusan yang formal.
- iii. Perniagaan diuruskan secara bebas dalam erti kata lain ia tidak membentuk sebahagian daripada organisasi besar dan bebas daripada kawalan luar dalam membuat keputusan.

Di Malaysia, PKS ditakrifkan berdasarkan dua kriteria, iaitu nilai jualan tahunan dan bilangan pekerja sepenuh masa sesebuah perniagaan. Perniagaan PKS boleh distruktur mengikut undang-undang sebagai sebuah entiti yang didaftarkan di bawah Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 (Akta 197), atau Akta Syarikat 1965 (Akta 125).

Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia, SME Corporation Malaysia (2005), yang merupakan agensi yang bertanggungjawab sebagai penyelaras semua operasi PKS di Malaysia mentafsirkan PKS kepada dua kriteria iaitu:

- i. Jumlah jualan perolehan/ hasil oleh perniagaan dalam setahun.
- ii. Bilangan pekerja sepenuh masa oleh perniagaan.

Secara umumnya PKS di Malaysia dapat ditakrifkan seperti berikut:

- i. Sektor perkilangan: jualan perolehan kurang daripada RM 25 juta atau pekerja sepenuh masa kurang daripada 150 orang.
- ii. Perkhidmatan dan sektor-sektor lain: jualan perolehan kurang daripada RM5 juta atau pekerja sepenuh masa kurang daripada 50 orang.

Berkuatkuasa pada 1 Januari 2014, Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) telah meluluskan cadangan untuk menaikkan had kelayakan pada paras ambang bagi jualan tahunan dan bilangan pekerja PKS bagi semua sektor ekonomi semasa mesyuarat ke-14 MPKK. Berikut adalah definisi baharu PKS di Malaysia :

Jadual 1.1: Definisi PKS di Malaysia

| Kategori | Pembuatan | Perkhidmatan dan Sektor Lain |
|------------------|---|--|
| Mikro | Jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 atau kurang daripada 5 pekerja. | Jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 atau kurang daripada 5 pekerja. |
| Kecil | Jualan tahunan dari RM 300,000 hingga kurang daripada RM 15 juta atau dari 5 hingga kurang daripada 75 pekerja. | Jualan tahunan dari RM 300,000 hingga kurang daripada RM 3 juta atau dari 5 hingga kurang daripada 30 pekerja. |
| Sederhana | Jualan tahunan dari RM 15 juta hingga tidak melebihi 50 juta atau dari 75 hingga tidak melebihi 200 pekerja. | Jualan tahunan dari RM 3 juta hingga tidak melebihi 20 juta atau dari 30 hingga tidak melebihi 75 pekerja. |

Sumber: SME Corp. Malaysia, 2014

Dengan adanya definisi baru ini, dijangka lebih banyak syarikat khususnya dari sektor perkhidmatan akan diklasifikasikan sebagai PKS bagi membantu transformasi negara menjadi negara berpendapatan tinggi melalui inisiatif-inisiatif di bawah Pelan Induk PKS. Hasil daripada perubahan dalam definisi, peratusan bilangan PKS daripada jumlah keseluruhan perniagaan di negara ini dijangka akan meningkat dari 97.3% pada masa ini ke 98.5% (SME Corp. Malaysia, 2014).

PKS mempunyai takrifan berbeza di negara-negara lain. Negara-negara di Asia contohnya, meletakkan pelbagai alat pengukuran yang berbeza. Hor (2001) mengklasifikasikan perbezaan PKS di Asia seperti berikut :

Jadual 1.2: Definisi PKS di Asia

| Negara | Definisi PKS | Pengukuran |
|-----------|--|----------------------------------|
| Indonesia | Kurang 100 pekerja. | Pekerja |
| Jepun | Kurang 300 pekerja atau kurang ¥10 juta aset. | Pekerja dan aset |
| Korea | Pembuatan - kurang 300 pekerja. | Pekerja |
| | Perkhidmatan - kurang 20 pekerja. | |
| Malaysia | Pulangan - kurang RM 25 juta dan 150 pekerja berbeza, perusahaan Bumiputera. | Pemegang saham, dana dan pekerja |
| Filipina | Kurang 200 pekerja atau kurang P 40 juta aset. | Pekerja dan aset |
| Singapura | Pembuatan - kurang S12 juta aset tetap. | Pekerja dan aset |
| | Perhidmatan - kurang 100 pekerja. | |
| Thailand | Kurang 200 pekerja untuk intensif buruh. | Pekerja dan modal |
| | Kurang 100 Baht untuk intensif modal. | |

Sumber: Hor, 2001

1.4 Program Inkubator MARA/ GIATMARA

Dalam merencanakan Program Inkubator di Malaysia, MARA juga memainkan peranan yang penting dalam melahirkan usahawan melalui Program Inkubator. Usahawan-usahawan yang lahir melalui program ini akan diberi bimbingan dan disediakan kemudahan oleh pihak MARA seperti kemudahan pembiayaan, kemudahan sewaan premis dan khidmat nasihat berkaitan pengembangan perniagaan. MARA mengklasifikasikan Program Inkubator ini kepada dua kategori iaitu besar dan kecil. Inkubator besar melibatkan usahawan-usahawan yang menjalankan perniagaan berskala besar merangkumi perniagaan pembuatan dan pengilangan. Kategori inkubator berskala kecil seperti syarikat yang lahir melalui Program Inkubator daripada anak syarikat seperti Institut Kemahiran MARA dan GIATMARA yang lebih menfokuskan kepada syarikat milikan tunggal dan sendirian berhad tetapi masih

menjalankan perniagaan berteraskan teknologi. Menurut Mohd Saffar (2009), takrif sebuah inkubator boleh dikaitkan dengan peruntukan kepada panduan pengurusan, bantuan teknikal dan perundingan yang disesuaikan ke arah syarikat yang baru berkembang. Inkubator biasanya menyediakan pelanggan untuk akses kepada ruang sewa yang sesuai dan fleksibel dengan cara pajakan, berkongsi perniagaan perkhidmatan asas dan peralatan, perkhidmatan sokongan teknologi dan bantuan dalam mendapatkan pembiayaan yang diperlukan untuk pertumbuhan syarikat yang dijalankan.

Merujuk kepada takrifan inkubator di atas, Program Inkubator GIATMARA juga pada permulaannya lebih menyasarkan kepada usahawan yang menjalankan operasi perniagaan menggunakan bengkel GIATMARA sedia ada. Usahawan-usahawan ini diberi kemudahan menggunakan peralatan dan ruang kerja sedia ada di dalam pusat GIATMARA itu sendiri. Sehingga tahun 2010, program ini masih berjalan dan kebanyakan usahawan yang lahir dan kekal sehingga hari ini di pasaran adalah melalui Program Inkubator GIATMARA. Program ini sebenarnya mendedahkan lepasan pelajar GIATMARA kepada dunia perniagaan dengan dibimbing oleh pengurusan GIATMARA sehingga satu tempoh yang membolehkan mereka menjalankan perniagaan sendiri.

Pada tahun 2011 sehingga ke hari ini, Program Inkubator GIATMARA diberi suntikan baru dan lebih teratur dari segi pengurusannya. Program ini masih menggunakan nama yang sama tetapi ia lebih dikenali sebagai program "*conversion*" yang membawa maksud tranformasi dari mempelajari latihan kemahiran di GIATMARA kepada menjadi usahawan teknikal selepas menamatkan pengajian. Peserta yang melalui program ini akan diberi insentif berbentuk geran sebanyak

RM 6,500 seorang yang merangkumi peruntukan sebanyak RM 40 juta bagi melahirkan usahawan teknikal di kalangan pelajar GIATMARA seramai 6,821 orang. Operasi perniagaan syarikat-syarikat inkubator milik pelajar ini diperluaskan dengan diberi pilihan sama ada menjalankan perniagaan di rumah, beroperasi di premis perniagaan sendiri atau menggunakan bengkel GIATMARA.

Fokus kepada program ini juga adalah sama seperti Program Inkubator dari agensi kerajaan yang lain iaitu bagi melahirkan seramai mungkin usahawan teknikal dari kalangan masyarakat Bumiputera. Perkara ini dilihat akan mempercepatkan lagi kelahiran syarikat-syarikat PKS di Malaysia khususnya PKS Bumiputera dan secara tidak langsung menyumbang kepada ekonomi negara. Dalam memastikan kelangsungan operasi perniagaan syarikat-syarikat inkubator ini, pihak MARA turut memantau dan membantu dari segi pemberian kemudahan kepada perniagaan inkubator GIATMARA. Ianya termasuk kemudahan pembiayaan, sewaan premis perniagaan dan kemudahan bimbingan dan khidmat nasihat keusahawanan.

1.5 Penyataan Masalah

Mengikut pelan induk PKS 2012-2020 yang dikeluarkan oleh pihak kerajaan melalui SME Corporation, ada beberapa cabaran yang perlu ditangani oleh PKS di Malaysia dalam memastikan firma PKS ini mempunyai daya saing dan berkembang pada masa hadapan.

Cabaran pertama yang menjadi antara faktor penghalang kepada perkembangan PKS di Malaysia adalah pembangunan modal insan. Negara pada masa kini mengalami masalah kekurangan tenaga kerja mahir dan berpelajaran yang

dibimbangi akan menjadi satu kekangan yang besar bagi pertumbuhan dan produktiviti (Pelan Induk PKS 2012-2020: MS 53). Menurut kajian yang dijalankan oleh Bank Dunia (World Bank, 2005/ 06), kekurangan tenaga kerja yang berpelajaran dikenalpasti sebagai halangan utama kepada operasi dan pertumbuhan perniagaan kepada PKS di Malaysia. Masalah ini dianggap jauh lebih ketara berbanding negara berpendapatan sederhana dan tinggi yang lain. Pada dasarnya, PKS di Malaysia menghadapi kesukaran untuk mendapat dan mengekalkan pekerja mahir yang berkemahiran dalam bidang pengurusan, penyeliaan dan teknikal.

PKS juga kurang menghantar pekerja mereka menjalani latihan kerana khuatir akan kehilangan pekerja akibat penawaran kerja oleh firma lain (Pelan Induk PKS 2012-2020: MS 54). PKS juga menganggap menghantar kakitangan untuk latihan merupakan kos yang terpaksa ditanggung dan tidak melihat penambahan latihan kepada kakitangan sebagai manfaat jangka masa panjang yang boleh meningkatkan produktiviti syarikat. Cabaran kepada pembangunan modal insan ini juga boleh dikaitkan dengan tahap pendidikan dan latihan yang menjadi faktor pendorong kepada kejayaan perniagaan mikro yang sebahagian besarnya menyumbang kepada PKS di Malaysia. Cabaran ini sekiranya tidak ditangani oleh pihak kerajaan sehingga ke tahun 2020 mungkin akan menjadi masalah jangka panjang yang perlu ditanggung oleh PKS.

Merujuk kepada Pelan Induk 2012-2020, akses kepada pembiayaan juga merupakan antara cabaran yang perlu ditangani oleh pihak kerajaan dalam memastikan perkembangan PKS berjalan seperti yang dirancang sehingga tahun 2020. Skop pembiayaan daripada sumber bukan perbankan perlu diperluaskan terutamanya dalam industri modal teroka, pelaburan perseorangan dan pembiayaan daripada pasaran modal untuk menyokong pelbagai peringkat kitaran hayat perniagaan. Pihak bank

selalunya tidak menyediakan pembiayaan sebegini walaupun amat diperlukan oleh PKS (Pelan Induk PKS 2012-2020: MS 53).

Bagi perniagaan mikro, kepercayaan kredit oleh pihak bank dan agensi kerajaan yang menawarkan pembiayaan dilihat menjadi satu cabaran dalam mendapatkan pembiayaan. Ini ditambah dengan rekod pembiayaan yang kurang baik dan perniagaan yang tidak berdaya maju. Pihak bank selalunya akan melihat dari pelbagai sudut dan kemungkinan dalam pemberian kredit kepada perniagaan PKS terutama sekali perniagaan mikro yang berkemungkinan bermasalah dalam proses kutipan balik pinjaman. Sekiranya perniagaan PKS terlibat dalam sektor yang belum diterokai dan bersifat inovasi dalam perniagaan, maka pihak bank menghadapi kesukaran untuk memberikan kredit disebabkan perniagaan ini mempunyai risiko yang sangat tinggi.

Pelan induk PKS 2012-2020 ini juga mengenalpasti bahawa PKS kurang memberi tumpuan kepada aktiviti pemasaran dan penjenamaan, lantas produk dan perkhidmatan mereka sukar dipasarkan kepada pengguna. Penjenamaan dan pemasaran merupakan alat yang kurang diberi fokus oleh kebanyakan PKS di Malaysia kerana mereka kurang menyedari bahawa kedua-dua faktor ini amat penting dalam perniagaan dan persaingan (Pelan Induk PKS 2012-2020: MS 56).

Dalam meneroka pasaran antarabangsa pula, kebanyakan PKS kurang pengetahuan dan sumber yang berkaitan disebabkan kos bagi mendapatkan maklumat dan memenuhi keperluan piawai sehingga ke pasaran antarabangsa memerlukan pelaburan yang amat tinggi. Pihak kerajaan dan swasta banyak menyediakan keperluan dari segi sumber maklumat dan rundingan kepada PKS dalam membantu syarikat ini

berada di pasaran antarabangsa. Walau bagaimanapun, keperluan setiap syarikat adalah berbeza. Ini menyukarkan usaha kerajaan dan pihak swasta menyediakan keperluan dari segi sumber maklumat dan rundingan. Ini menyebabkan PKS kurang fokus kepada pasaran luas berbanding pasaran dalaman (Pelan Induk PKS 2012-2020: MS 56).

Kuasa rundingan juga dilihat sebagai cabaran di bawah akses kepada pasaran yang mana kebanyakan syarikat PKS di Malaysia mempunyai kuasa rundingan yang rendah dalam mengakses pasaran luar atau antarabangsa. Jumlah kapasiti PKS yang rendah membataskan kuasa rundingan mereka dalam rangkaian bekalan di mana mereka seringkali menghadapi masalah mencapai ekonomi bidangan dalam pembelian bahan mentah. Hal ini menyebabkan syarikat-syarikat PKS tidak dapat merebut peluang pasaran yang memerlukan kuantiti pengeluaran yang besar. Ini berkait rapat dengan jaringan perniagaan dengan pihak luar dalam memastikan syarikat PKS mempunyai kuasa rundingan yang baik dengan syarikat luar dan secara tidak langsung mendapat akses kepada pasaran luar dengan lebih mudah (Pelan Induk PKS 2012-2020: MS 57).

Kerajaan melalui GIATMARA memperkenalkan Program Inkubator pada tahun 2011 untuk meningkatkan bilangan usahawan teknikal luar bandar, meningkatkan pendapatan peserta dan pewujudan peluang pekerjaan. Antara tahun 2011-2014, seramai 5,437 orang usahawan telah dilatih melalui program ini. Mengambil kira masalah yang dikenalpasti oleh Pelan Induk PKS, kajian ini ingin melihat sejauh mana kejayaan usahawan inkubator ini berkait dengan masalah-masalah yang telah disenaraikan tersebut seperti masalah latihan, pemasaran dan pembiayaan.

1.6 Persoalan Kajian

Berdasarkan isu dan masalah yang telah dibincangkan di awal bab, beberapa persoalan kajian telah diutarakan menjadi asas kepada kajian. Antara persoalan kajian ini adalah seperti berikut:

- a) Apakah ciri-ciri atau karekteristik usahawan mikro inkubator GIATMARA yang menjalankan perniagaan dalam kategori teknikal.
- b) Apakah faktor yang menyumbang kepada peningkatan prestasi usahawan mikro inkubator GIATMARA.
- c) Bagaimanakah persepsi usahawan mikro GIATMARA terhadap faktor kejayaan utama yang menyumbang kepada prestasi perniagaan yang dijalankan.

1.7 Objektif Kajian

Persoalan kajian telah menggariskan objektif khusus yang perlu dibincang serta dihuraikan secara mendalam dalam kajian ini. Objektif am kajian adalah untuk melihat faktor-faktor kejayaan usahawan mikro inkubator GIATMARA yang menjalankan perniagaan bersaiz mikro dengan memperolehi pendapatan berdasarkan jualan tahunan sebanyak RM 300,000 dan mempunyai bilangan pekerja kurang daripada 5 orang. Penetapan kadar nilai pendapatan jualan tahunan serta bilangan pekerja ini akan menghadkan kategori usahawan yang menjadi responden kajian kepada usahawan yang berada dalam kategori mikro. Objektif umum kajian telah dipecahkan kepada tiga objektif yang lebih spesifik dan berfokus iaitu:

- i. Untuk mengenalpasti dan menganalisis karekteristik usahawan mikro GIATMARA.
- ii. Untuk mengkaji faktor kejayaan yang menyumbang kepada peningkatan prestasi usahawan mikro inkubator GIATMARA.
- iii. Untuk menilai persepsi usahawan mikro GIATMARA terhadap faktor kejayaan utama yang menyumbang kepada prestasi perniagaan yang dijalankan.

1.8 Matlamat Kajian

Ramai para pengkaji menjalankan kajian ke atas usahawan PKS di Malaysia tetapi kebanyakannya terdiri daripada syarikat-syarikat PKS yang bersaiz kecil dan sederhana. Kajian ini berfokuskan kepada syarikat-syarikat perniagaan PKS yang bersaiz mikro iaitu usahawan-usahawan lepasan GIATMARA yang telah menjalankan perniagaan di seluruh Malaysia termasuk negeri Sabah dan Sarawak. Matlamat utama kajian adalah untuk mengetahui faktor-faktor kejayaan perniagaan mikro yang dikategorikan sebagai sebahagian daripada perniagaan PKS di Malaysia. Semoga hasil kajian ini akan dapat dimanfaatkan oleh usahawan-usahawan lain dalam kategori yang sama dalam memperkembangkan perniagaan masing-masing di masa hadapan.

Di samping itu, maklumat-maklumat yang tertera di dalam kajian ini juga boleh digunapakai oleh semua agensi yang menjalankan program pembangunan usahawan terutama sekali program yang pemberatnya kepada usahawan dalam kategori mikro. Sehubungan dengan ini, kalau dilihat kepada syarikat-syarikat milik PKS di Malaysia hampir 70% (Laporan Tahunan PKS, 2008) usahawan adalah dalam kategori mikro yang secara langsung menyumbang kepada ekonomi negara. Maklumat daripada hasil

kajian ini boleh dijadikan sebagai salah satu sumber maklumat utama dalam membuat perancangan strategik program pembangunan syarikat PKS di Malaysia.

1.9 Skop dan Batasan Kajian

Skop kajian akan menumpukan kepada usahawan mikro yang telah melalui Program Inkubator khas GIATMARA dan menjalankan perniagaan di seluruh Malaysia termasuk negeri Sabah dan Sarawak dari tahun 2011 hingga tahun 2014. Mengikut takrifan *SME. Corp, Malaysia (2014)*, usahawan yang berada di dalam kategori mikro terbahagi kepada dua sektor iaitu pembuatan dan sektor perkhidmatan dan sektor-sektor yang lain. Pengukuran kepada kategori ini adalah berdasarkan kepada jualan tahunan dan jumlah bilangan pekerja. Takrifan bagi sektor pembuatan ialah dengan jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 atau jumlah pekerja kurang daripada 5 orang. Begitu juga dengan sektor perkhidmatan dan sektor-sektor lain iaitu jumlah jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 atau jumlah pekerja kurang daripada 5 orang.

Kajian ini akan memberi fokus kepada golongan usahawan yang telah menjalankan perniagaan di dalam bidang teknikal atau diistilahkan sebagai tekno-usahawan. Jenis perniagaan yang dijalankan oleh usahawan ini merangkumi perniagaan perkhidmatan teknikal sama ada mempunyai produk sendiri ataupun menyediakan perkhidmatan teknikal kepada pelanggan seperti penyelenggaraan automotif, kimpalan, senggaraan bangunan, penyamanan udara dan perkhidmatan-perhidmatan lain yang berkaitan. Bidang perniagaan yang dijalankan adalah berdasarkan kepada 12 kluster kursus kemahiran yang ditawarkan kepada peserta semasa mengikuti latihan di GIATMARA. Dua belas kluster kemahiran yang menjadi

asas kepada bidang perniagaan yang dijalankan iaitu Komputer dan Teknologi Rangkaian, Media Kreatif dan Percetakan, Elektrikal, Elektronik dan Mekatronik, Fabrik, Senireka Gaya Rambut dan Kosmetologi, Hospitaliti, Kulinari, Mekanikal, Pembuatan, Pengangkutan dan Arkitek.

Program Inkubator GIATMARA ini merupakan antara inisiatif pihak kerajaan dalam membangunkan usahawan teknikal di kalangan pelatih GIATMARA. Program ini masih menggunakan nama yang sama tetapi ia lebih dikenali sebagai program “*conversion*” yang membawa maksud tranformasi dari mempelajari latihan kemahiran di GIATMARA kepada menjadi usahawan teknikal selepas menamatkan pengajian. Peserta yang melalui program ini akan diberi insentif yang berbentuk geran sebanyak RM 6,500 seorang yang merangkumi peruntukan sebanyak 40 juta bagi melahirkan usahawan teknikal di kalangan pelatih GIATMARA seramai 6821 orang. Program ini dilihat akan mempercepatkan kelahiran syarikat-syarikat PKS di Malaysia yang bersaiz mikro enterprise. Merujuk kepada laporan PKS tahun 2005 yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia, Program Inkubasi Perniagaan dijadikan antara alat untuk meningkatkan kapasiti dan keupayaan PKS di Malaysia. Program pembangunan ini dikenali sebagai Program Inkubasi Perniagaan berfokuskan kepada usahawan yang menjalankan perniagaan teknikal yang secara ringkasnya merupakan program pembangunan usahawan teknologi.

1.10 Kepentingan Kajian

Kajian ini cuba mencungkil faktor-faktor pendorong kejayaan usahawan mikro khususnya di kalangan Bumiputera. Dapatan daripada kajian ini dapat digunakan oleh

pembuat dasar dalam merangka langkah-langkah yang wajar bagi menjamin kejayaan program meningkatkan penglibatan Bumiputera dalam bidang keusahawanan.

Kajian ini juga penting kepada pihak MARA dan GIATMARA yang terlibat secara langsung dalam usaha meningkatkan penglibatan Bumiputera dalam bidang keusahawanan.

Selain itu hasil kajian ini juga boleh dijadikan bahan ilmiah dan rujukan tambahan kepada pihak yang ingin membuat kajian seterusnya. Pihak pengurusan GIATMARA khasnya bukan hanya membuat perancangan berlandaskan pengalaman semata-mata tetapi berdasarkan kepada rujukan yang diakui oleh para usahawan tentang faktor-faktor kejayaan utama terhadap perniagaan mikro yang mereka jalankan.

1.11 Definisi dan Istilah

Dalam menjalankan kajian ini, terdapat beberapa istilah penting yang sering digunakan dan dijelaskan bagi mengelakkan sebarang kekeliruan dalam melaksanakan kajian ini. Antara istilah dan definisi penting yang sering diguna pakai dalam kajian ini adalah kejayaan usahawan, prestasi usahawan, usahawan mikro, inkubator, usahawan, perusahaan kecil dan sederhana, takrifan mudah jaya, tekno usahawan, usahawan teknologi dan definisi inkubator.

a) Kejayaan Usahawan

Menurut Simpson, Tuck & Bellamy (2004), definisi kejayaan yang paling mudah adalah merujuk kepada operasi perniagaan yang berterusan sebaliknya

kegagalan bermakna akan keluar dari perniagaan. Brockhaus (1980) mendefinisikan bahawa kriteria yang perlu ada bagi kejayaan keusahawanan ialah perniagaan itu berterusan, bertahan selama tiga tahun setelah pemilik atau pengurusnya menjalankan perniagaan atau mengambil alih perniagaan. Jennings, Cox & Cooper (1994) pula mentakrifkan bahawa kejayaan usahawan adalah perniagaan itu cemerlang, mencapai tahap yang paling tinggi dalam bidang yang diusahakan serta akhirnya mengaut keuntungan yang mencapai jutaan. Menurut Lussier (1995), pengukuran umum bagi kejayaan seorang usahawan dalam perniagaan adalah melalui tahap keuntungan yang diperolehi. Bagi kajian ini, ukuran kejayaan adalah menggunakan ukuran kewangan merangkumi kadar pendapatan berdasarkan jualan tahunan dengan mengambilkira perniagaan yang dijalankan itu berterusan dan bertahan selama 3 tahun.

b) Prestasi Usahawan

Kajian ini menetapkan prestasi usahawan adalah berdasarkan kepada pengukuran kewangan iaitu pendapatan tahunan kepada perniagaan yang dijalankan oleh usahawan mikro Inkubator GIATMARA. Di Malaysia, takrifan usahawan mikro juga menggunakan pengukuran yang sama iaitu pendapatan tahunan kurang daripada RM 300,000 dengan bilangan pekerja kurang daripada 5 orang.

c) Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Di Malaysia, PKS ditakrifkan berdasarkan kepada dua kriteria iaitu nilai jualan tahunan dan bilangan pekerja sesebuah perniagaan. Merujuk kepada *SME Corp. Malaysia* (2014), PKS terbahagi kepada dua sektor iaitu pembuatan dan perkhidmatan serta sektor lain. Setiap sektor mempunyai definisi yang berbeza dari aspek jualan

tahunan dan bilangan pekerja sepenuh masa. Bagi sektor pembuatan, definisi PKS adalah jualan tahunan tidak melebihi RM 50 juta dan bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 orang. Definisi PKS bagi sektor perkhidmatan serta sektor lain adalah jualan tahunan tidak melebihi 20 juta dan dengan bilangan pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang.

d) Usahawan Mikro

Usahawan dalam kategori mikro dirujuk kepada definisi *SME Corp. Malaysia* (2014) yang dibahagikan kepada dua sektor iaitu pembuatan dan perkhidmatan serta sektor lain. Definisi usahawan mikro pembuatan ialah jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 atau bilangan pekerja kurang daripada 5 orang pekerja. Manakala definisi usahawan mikro sektor perkhidmatan dan sektor lain ialah dengan jualan tahunan kurang daripada RM 300,000 atau bilangan pekerja kurang daripada 5 orang.

e) Takrifan Inkubator

Menurut Mohd Saffar (2009), takrif sebuah inkubator boleh dikaitkan dengan peruntukan kepada panduan pengurusan, bantuan teknikal dan perundingan yang disesuaikan ke arah syarikat yang baru berkembang. Inkubator biasanya menyediakan pelanggan untuk akses kepada ruang sewa yang sesuai dan fleksibel dengan cara pajakan, berkongsi perniagaan perkhidmatan asas dan peralatan, perkhidmatan sokongan teknologi dan bantuan dalam mendapatkan pembiayaan yang diperlukan untuk pertumbuhan syarikat yang dijalankan.

f) Program Inkubator

Program Inkubator merupakan antara alat yang digunakan oleh pihak kerajaan dalam membangunkan PKS di Malaysia. Menurut laporan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) tahun 2005 yang dikeluarkan oleh Bank Negara Malaysia, program inkubasi perniagaan dijadikan antara alat untuk meningkatkan kapasiti dan keupayaan PKS di Malaysia. Program pembangunan ini dikenali sebagai program inkubasi perniagaan berfokuskan kepada usahawan yang menjalankan perniagaan teknikal yang secara ringkasnya merupakan program pembangunan usahawan teknologi.

g) Usahawan

Menurut Manimala (1999), usahawan adalah satu proses apabila manusia, wang, pasaran, kelengkapan pengeluaran dan pengetahuan digabungkan bersama untuk mencipta perusahaan yang tidak pernah wujud sebelum ini. Definisi lain oleh Corman & Lussier (2001), usahawan adalah sebagai seorang yang mempunyai satu keperluan atau keupayaan untuk membina dan mencipta sesuatu yang baru.

h) Tekno-usahawan (Technopreneur)

Menurut Datuk Ir. Ahmad Zaidee Laiden, Pengerusi SIRIM Berhad, tekno-usahawan ialah usahawan-usahawan yang mempunyai kemahiran dan kemampuan menguasai teknologi tinggi dan canggih dalam melaksanakan dan mengembangkan perniagaan mereka. Golongan ini adalah mereka yang cuba menggunakan teknologi terbaru dan disesuaikan dengan keupayaan untuk menukar perniagaan dan industri yang diceburi (Teague, 2000). Melalui definisi di atas boleh disimpulkan bahawa

tekno-usahawan ialah usahawan-usahawan atau sekumpulan individu yang bersedia untuk mengambil risiko yang melibatkan aspek teknikal dan kejuruteraan untuk menghasilkan pendapatan.

i) Takrifan Mudah Jaya

Perkataan mudah jaya sering digunapakai oleh pihak Majlis Amanah Rakyat (MARA) dalam menggambarkan kategori usahawan yang dibentuk dan dibimbing dapat memberikan hasil dalam jangkamasa yang cepat. Kelompok usahawan ini dikatakan akan mudah berjaya berbanding usahawan-usahawan lain yang memerlukan bimbingan yang intensif dalam mencapai kejayaan. Sebagai contoh pembangunan bagi usahawan dalam kategori jahitan akan lebih cepat berjaya berbanding usahawan di dalam kategori pembinaan kerana dari segi modal dan premis usahawan jahitan akan lebih cepat dalam memulakan perniagaan mereka.

j) Faktor dalaman dan luaran penentu kepada kejayaan usahawan PKS

Faktor dalaman usahawan PKS terletak kepada usahawan itu sendiri antaranya seperti sikap, kemahiran, minat dan pengetahuan pengusaha atau pemilik syarikat perniagaan, tahap pendidikan dan latihan dan hubungan jaringan perniagaan manakala faktor luaran boleh dikaitkan seperti peranan pihak kerajaan dan agensi, sokongan pembiayaan, bantuan dan sokongan promosi dalam menentukan kejayaan usahawan PKS.

1.12 Organisasi Tesis

Kajian ini mempunyai lapan bab secara keseluruhannya. Bab satu merupakan pendahuluan kajian yang membincangkan perkara-perkara berkaitan dengan hala tuju penyelidikan merangkumi pengenalan kepada PKS di Malaysia, definisi PKS, cabaran utama PKS di Malaysia, pernyataan masalah, matlamat kajian, objektif kajian, skop dan batasan kajian serta kepentingan kajian, definisi dan istilah operasi dan organisasi kajian.

Bab kedua menghuraikan berkaitan sorotan kajian yang telah dijalankan merangkumi cabaran utama PKS di Malaysia, pengukuran kejayaan dan kegagalan PKS, faktor kejayaan dan kegagalan PKS serta fokus utama kepada usahawan mikro di Malaysia. Oleh kerana responden kajian ini merupakan peserta atau usahawan mikro Program Inkubator GIATMARA, maka bab tiga menghuraikan secara terperinci berkaitan dengan PKS di Malaysia dan juga memfokuskan kepada Program Inkubator di seluruh dunia dan Malaysia. Sebagai panduan dan untuk memahami dengan lebih dekat kepada Program Inkubator serta bagaimana sesebuah negara menggunakan program ini untuk membangunkan PKS. Bab ini juga menghuraikan beberapa negara terpilih untuk dijadikan sebagai contoh pembangunan PKS melalui Program Inkubator.

Bab empat akan membincangkan mengenai metodologi kajian. Perbincangan dalam bab ini merangkumi rekabentuk kajian, kerangka teori yang digunakan di dalam kajian serta lima faktor kejayaan usahawan mikro yang telah dibentuk melalui kajian. Secara keseluruhannya, bab ini juga akan menyentuh berkaitan kaedah dalam melaksanakan kajian seperti proses persampelan, kaedah pengumpulan data,