

**MELAMPirkan USAHAWAN DI KALANGAN PELATIH-  
PELATIH TEKNOLOGI BINAAN BANGUNAN PUSAT GIATMARA.**

**ROSLI BIN DRAMAN**

**UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA**

“Saya/Kami\*akui bahawa saya telah membaca karya ini dan pada pandangan saya/kami\* karya ini adalah memadai dari segi skop dan kualiti untuk tujuan penganugerahan ijazah Sarjana Muda Bangunan”.

Tandatangan : .....  
Nama Penyelia I : Prof. Madya Wan Yusoff Bin Wan Mahmood  
Tarikh : 25/3/05

Tandatangan : .....  
Nama Penyelia II : En. Mohd. Saidin Bin Misnan  
Tarikh : 25/3/05

\* Potong yang tidak berkenaan

## UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

**BORANG PENGESAHAN STATUS TESIS** ◆

JUDUL : MELAHIRKAN USAHAWAN DI KALANGAN PELATIH-PELATIH  
TEKNOLOGI BINAAN BANGUNAN PUSAT GIATMARA.

SESI PENGAJIAN: 2004/2005

Saya ROS LI BIN DRAMAN  
(HURUF BESAR)

mengaku membenarkan tesis (PSM)\* ini disimpan di Perpustakaan  
Universiti Teknologi Malaysia dengan syarat-syarat kegunaan seperti berikut:

1. Tesis adalah hakmilik Universiti Teknologi Malaysia.
2. Perpustakaan Universiti Teknologi Malaysia dibenarkan membuat salinan untuk tujuan pengajian sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat salinan tesis ini sebagai bahan pertukaran antara institusi pengajian tinggi.
4. \*\*Sila tandakan ( ✓ )

SULIT

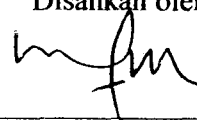
(Mengandungi maklumat yang berdarjah keselamatan atau kepentingan Malaysia seperti yang termaktub di dalam AKTA RAHSIA RASMI 1972)

TERHAD

(Mengandungi maklumat TERHAD yang telah ditentukan oleh organisasi/badan di mana penyelidikan dijalankan)

TIDAK TERHAD

Disahkan oleh

(TANDATANGAN PENULIS)

(TANDATANGAN PENYELIA)

Alamat Tetap:

Lot PT 111, Lorong Pasir Lada, Pasir Hor,  
15100 Kota Bharu,  
Kelantan, Darul Naim

**PROF. MADYA. WAN YUSOFF BIN  
WAN MAHMOOD**

Nama Penyelia

Tarikh: 25-03-05Tarikh: 25/3/05

CATATAN \* Potong yang tidak berkenaan

\*\* Jika tesis ini SULIT atau TERHAD, sila lampirkan surat daripada pihak berkuasa/organisasi berkenaan dengan menyatakan sekali sebab dan tempoh tesis ini perlu dikelaskan sebagai SULIT atau TERHAD.

◆ Tesis dimaksudkan sebagai tesis bagi Ijazah Doktor Falsafah dan Sarjana secara Penyelidikan, atau disertasi bagi pengajian secara kerja kursus dan penyelidikan, atau Laporan Projek Sarjana Muda (PSM).

**MELAHIRKAN USAHAWAN DI KALANGAN PELATIH-PELATIH  
TEKNOLOGI BINAAN BANGUNAN PUSAT GIATMARA**

**ROSLI BIN DRAMAN**

Laporan projek ini dikemukakan  
sebagai memenuhi sebahagian daripada syarat  
penganugerahan ijazah Sarjana Muda Bangunan

Hak Milik MARA

Fakulti Alam Bina  
Universiti Teknologi Malaysia

APRIL, 2005

“Saya akui karya ini adalah hasil kerja saya sendiri kecuali nukilan dan ringkasan yang tiap-tiap satunya telah saya jelaskan sumbernya”.

Tandatangan : .....  
Nama Penulis : **ROSLI BIN DRAMAN**  
Tarikh : 25-03-05 .

Hak Milik MARA

## DEDIKASI

*Untuk isteriku, terima kasih kerana memahami cita-cita ini dan sentiasa bersama mendoakan kejayaan ini. Kejayaan ini adalah kejayaan bersama. Pengorbanan Ju selama pengajian ini sangat abang sanjungi.*

*Untuk anak-anakku, Anis, Adila, Amira, Aziema dan Adli.....Kejayaan abah ini jadikanlah pendorong kalian. Tanpa ilmu kita tidak akan dipandang orang. Sabda Rasulullah SAW: "Sesiapa yang berkehendakkan dunia hendaklah dia mempunyai ilmu, sesiapa yang berkehendakkan akhirat hendaklah dia mempunyai ilmu, sesiapa yang berkehendakkan kedua-duanya sekali, hendaklah dia mempunyai ilmu."*

*Terima kasih tidak terhingga kepada Datuk Mohamad Maidin Shariff dan Datuk Zamani Md Nor yang sangat memahami anak buahnya dan membantu saya mencapai impian..*

## PENGHARGAAN

Alhamdulillah, dengan izin dan rahmatNya, saya telah berjaya menyiapkan kertas penyelidikan ini.

Saya mengambil kesempatan merakamkan ribuan terima kasih dan penghargaan ikhlas kepada Prof. Madya Wan Yusoff bin Wan Mahmood dan Encik Mohd Saidin bin Misnan di atas bimbingan, tunjuk ajar dan dorongan yang diberi dalam menyiapkan Projek Sarjana Muda ini. Tidak lupa juga kepada pensyarah-pensyarah lain yang terlibat terutamanya Prof. Madya Dr. Roslan bin Amiruddin dan Prof. Madya Abdul Aziz bin Shuaib.

Terima kasih tidak terhingga juga diucapkan kepada Encik Abd. Halim Bin Mansor, Timbalan Ketua Eksekutif, GIATMARA Malaysia Sdn Bhd, semua pengurus-pengurus dan juga tenaga pengajar Pusat GIATMARA yang telah banyak memberi pertolongan dan sumbangan bantuan.

Akhir sekali, diucapkan berbilang terima kasih kepada rakan-rakan seperjuangan Sarjana Muda Bangunan 2005 yang sentiasa menghulurkan pertolongan dan sokongan.

Jasa dan budi baik tuan-tuan dan puan-puan tetap saya kenang sepanjang hidup ini. Semuga Allah S.W.T. menggandakan ganjaranNya terhadap amal jariah ini.

## ABSTRAK

Keusahawanan menjadi nadi penggerak penting kepada pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial sesebuah negara. Seseorang individu boleh dibentuk dan dilatih untuk menjadi usahawan, walaubagaimana pun faktor-faktor asuhan dan kehidupan yang berlatarbelakangkan perniagaan adalah satu kelebihan bagi seseorang individu yang menceburkan diri dalam dunia keusahawanan. Dalam proses pembentukan usahawan faktor paling penting ialah individu itu sendiri, terutama dalam aspek sikap, kelayakan dan latarbelakang, persekitaran budaya, kemudahan prasarana dan peranan organisasi yang terlibat. Organisasi yang terlibat perlu menyediakan input-input yang diperlukan seperti pembiayaan modal, latihan keusahawanan dan kemudahan prasarana. Menjadikan keusahawanan sebagai satu kerjaya hidup bukan sesuatu keputusan yang boleh diambil mudah. Banyak faktor yang mempengaruhi, menjadi halangan dan perlu dilepasi. Dalam mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi oleh bekas-bekas pelatih Pusat GIATMARA untuk memulakan perniagaan, kaedah borang soal selidik digunakan untuk memperolehi maklumbalas-maklumbalas dan maklumbalas tersebut diproses menggunakan kaedah statistik mudah dan seterusnya mengenalpasti sebab-sebab dan halangan yang paling utama. Daripada analisis, adalah didapati faktor utama yang menjadi halangan bekas-bekas pelatih menceburi bidang keusahawanan dan perniagaan ialah faktor yang berkait dengan persediaan modal, tidak mempunyai cagaran mencukupi untuk memperolehi pembiayaan, sukar mendapat tempat berniaga, tidak pernah menerima pendedahan latihan keusahawanan dan tidak ada pengetahuan mendalam dalam pengurusan perniagaan.



## ABSTRACT

Entrepreneurship forms the economic backbone of every country in the world. It becomes the catalyst of economic growth and social development. An individual can be trained and groomed to be an entrepreneur, family's business background is an advantage to an individual to get involved in entrepreneurship. In the decision process involved in becoming an entrepreneur, the most important factor is the individual himself, especially in the attitude aspect, qualification and background aspect, environment and cultures and assistance provided by involved organisation. The organisation involved must provide all the inputs needed such as fund and credit facilities, infrastructures and trainings. To be an entrepreneur as a life-time career is not a simple decision to make. It involves many factors such as resistance, difficulties and obstacles. All these must be carefully looked after and overcome. In identifying the problems encountered by ex-trainees of Pusat GIATMARA to start businesses, the questionnaires form approach is used. The responses are then processed using simple statistic calculations and then the most significant causes and obstacles are identified. From the analysis made, it is found that the major causes preventing the ex-trainees of Pusat GIATMARA from starting businesses are, do not have sufficient capital, do not have sufficient asset for loan collateral, business infrastructures such as business premises or workshops are hard to obtain, do not have business exposures and never attend any entrepreneurship training.

## KANDUNGAN

<b>BAB</b>	<b>PERKARA</b>	<b>MUKA SURAT</b>
	<b>BORANG PENGESAHAN STATUS TESIS</b>	
	<b>PENGESAHAN PENYELIA</b>	
	<b>HALAMAN JUDUL</b>	
	<b>HALAMAN PENGAKUAN</b>	
	<b>HALAMAN DEDIKASI</b>	
	<b>HALAMAN PENGAKUAN</b>	
	<b>ABSTRAK</b>	
	<b>ABSTRACT</b>	
	<b>KANDUNGAN</b>	ii - viii
	<b>SENARAI JADUAL</b>	ix - x
	<b>SENARAI RAJAH</b>	xi - xiii
	<b>SENARAI SINGKATAN</b>	xiv - xv
	<b>SENARAI LAMPIRAN</b>	xvi
<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
	1.1 Pendahuluan	1
	1.2 Penyataan Isu dan Masalah	4
	1.3 Kepentingan Penyelidikan	5

1.4	Objektif Penyelidikan	6
1.5	Skop Kajian	6
1.6	Metodologi Penyelidikan	7
1.6.1	Literatur	7
1.6.2	Pengumpulan data	8
1.6.2.1	Pengumpulan data sekunder dan kajian meja	8
1.6.2.2	Rekabentuk soal selidik	8
1.6.2.3	Pengumpulan data primer	10
1.6.2.4	Persembahan data	10
1.6.3	Analisis data	11
1.6.4	Membuat rumusan, kesimpulan dan cadangan	11
<b>BAB II</b>	<b>PRINSIP KEUSAHAWANAN</b>	<b>12</b>
2.1	Pengenalan	12
2.2	Kepentingan keusahawanan dan usahawan	13
2.2.1	Kriteria perniagaan kecil	14
2.2.2	Kepentingan Keusahawanan Kepada Diri Sendiri	15
2.2.3	Kepentingan Keusahawanan Kepada Masyarakat	17
2.2.4	Kepentingan Keusahawanan Kepada Negara	17
2.3	Definisi Keusahawanan	19
2.4	Definisi Usahawan	22
2.5	Ciri-Ciri Usahawan	23
2.6	Jenis-jenis usahawan	26
2.7	Perbezaan Di Antara Usahawan Dengan Peniaga	28
2.8	Faktor-Faktor Kegagalan Dalam Perniagaan	29
2.9	Pembentukan Usahawan	31
2.9.1	Apakah Usahawan Boleh Dibentuk?	32

2.9.2	Pendidikan dan pembangunan usahawan di Malaysia pada masa kini	40
2.9.2.1	Pendidikan keusahawanan di peringkat sekolah rendah.	41
2.9.2.2	Pendidikan keusahawanan di peringkat sekolah menengah.	42
2.9.2.3	Pendidikan keusahawanan di peringkat pengajian tinggi.	42
2.10	Dasar-Dasar Kerajaan	42
2.10.1	Peranan kerajaan dalam pembangunan usahawan	44
2.10.1.1	Misi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).	45
2.10.1.2	Visi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).	46
2.10.1.3	Objektif Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).	46
2.10.1.4	Aktiviti utama	47
2.10.1.5	Strategi pembangunan usahawan	47
2.10.2	Program-Program Yang Dianjurkan Oleh Kerajaan	49
2.11	Faktor-faktor yang mendorong ke arah keusahawanan	50
2.11.1	Faktor pemboleh ubah ekonomi	51
2.11.2	Faktor pemboleh ubah psikologi.	52
2.11.3	Faktor pemboleh ubah sosiologi	53
2.11.4	Faktor pemboleh ubah kemahiran	53
2.12	Masalah-masalah yang dihadapi untuk menceburi bidang keusahawanan.	54
2.12.1	Faktor dalaman	54
2.12.2	Faktor luaran	54
2.12.3	Penyebab utama kegagalan penyertaan usahawan Bumiputera.	55

2.12.3.1	Struktur ekonomi dan sistem perniagaan yang wujud di Malaysia.	55
2.12.3.2	Kekurangan dan kelemahan di kalangan kaum Bumiputera.	56
2.12.3.3	Lemah budaya niaga.	57
2.13	Memilih perniagaan.	57
2.14	Rumusan bab.	58
<b>BAB III</b>	<b>PUSAT GIATMARA</b>	<b>60</b>
3.1	Pengenalan.	60
3.2	Latar belakang Pusat GIATMARA.	60
3.3	Matlamat Pusat GIATMARA.	62
3.4	Pengurusan Pusat GIATMARA	62
3.5	Peruntukkan	64
3.6	Pengajaran Dan Latihan	65
3.6.1	Tempoh Latihan	66
3.7	Pelatih	68
3.7.1	Kumpulan Sasar	68
3.7.2	Pengambilan	69
3.7.3	Cara Pengambilan	69
3.8	Kemudahan	70
3.9	Kurikulum	71
3.9.1	Program Latihan.	71
3.10	Pencapaian.	72
3.11	Sumbangan Pusat GIATMARA kepada komuniti.	74
3.12	Rumusan bab.	75
<b>BAB IV</b>	<b>ANALISIS PENYELIDIKAN</b>	<b>77</b>
4.1	Pengenalan	77

4.2	Pengumpulan data	78
4.3	Pengkaedahan analisis data	80
4.4	Analisis profil responden	82
4.4.1	Umur responden	82
4.4.2	Jantina responden	83
4.4.3	Pendidikan responden	84
4.4.4	Lokasi tempat tinggal responden	86
4.4.5	Pengalaman bekerja responden	87
	4.4.5.1 Pengalaman bekerja sebelum memasuki Pusat GIATMARA	87
	4.4.5.2 Pengalaman bekerja responden selepas Latihan di PGM	88
4.5	Analisis mengenai input yang diterima oleh responden semasa menjalani latihan di PGM	89
4.5.1	Pendapat responden mengenai perkaitan kursus dengan masa depan mereka.	89
4.5.2	Maklumbalas responden mengenai subjek keusahawanan di PGM.	90
4.6	Analisis masalah yang dihadapi responden untuk memulakan perniagaan.	91
4.6.1	Analisis masalah dari aspek pemboleh ubah psikologi	91
	4.6.1.1 Tidak mempunyai minat untuk berniaga dan lebih berminat untuk bekerja dengan orang lain.	92
	4.6.1.2 Tidak ingin berubah sikap dan berserah kepada takdir.	93
	4.6.1.3 Nikmati alam remaja sepenuhnya	94
	4.6.1.4 Takut menempuh cabaran dunia perniagaan	95
	4.6.1.5 Belum merancang masa depan	96
4.6.2	Analisis masalah dari aspek pemboleh ubah sosiologi	99
	4.6.2.1 Halangan keluarga	99
	4.6.2.2 Pengaruh budayaniaga dalam perniagaan	100

4.6.2.3	Faktor bahasa	101
4.6.2.4	Faktor jantungina	102
4.6.2.5	Dorongan masyarakat dan persekitaran	104
4.6.2.6	Tidak tahu kemudahan-kemudahan yang disediakan kerajaan.	105
4.6.3	Analisis masalah dari aspek pemboleh ubah ekonomi	107
4.6.3.1	Modal untuk memulakan perniagaan	108
4.6.3.2	Premis atau tapak perniagaan	110
4.6.3.3	Rakan kongsi perniagaan	112
4.6.4	Analisis masalah dari aspek pemboleh ubah kemahiran dan pendidikan	115
4.6.4.1	Latihan keusahawanan	115
4.6.4.2	Pengalaman dan pendedahan responden terhadap perniagaan.	116
4.6.4.3	Pengetahuan atau kemahiran dalam ilmu Pengurusan perniagaan.	118
4.6.4.4	Kemahiran teknikal	119
4.6.4.5	Kemahiran komunikasi	119
4.6.4.6	Kemahiran pengeluaran	120
4.6.4.7	Kemahiran membuat keputusan	121
4.6.4.8	Kemahiran pengurusan kewangan	122
4.6.4.9	Kemahiran memimpin	123
4.6.5	Analisis masalah-masalah yang dihadapi dalam aspek pemboleh ubah kemahiran.	125
4.7	Analisis mengenalpasti halangan-halangan paling utama	127
4.7.1	Susunan faktor penyebab utama	128
4.8	Rumusan bab	129
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN CADANGAN</b>	<b>130</b>
5.1	Pengenalan	130
5.2	Penemuan dari penyelidikan	130

5.3	Masalah semasa kajian	132
5.3.1	Masalah mengesan bekas-bekas pelatih	132
5.3.2	Masalah kefahaman bekas-bekas pelatih terhadap kehendak borang soal selidik.	132
5.3.3	Masalah keikhlasan responden memberikan maklumbalas	133
5.4	Cadangan dan penyelidikan lanjutan	133

## **RUJUKAN DAN BIBLIOGRAFI**

## **LAMPIRAN**

Hak Milik MARA



# Hak Milik MARA

**BAB I**

---

## SENARAI JADUAL

NO. JADUAL	TAJUK	MUKA SURAT
2.1	Kriteria perniagaan kecil	14
2.2	Perkembangan teori keusahawanan dan istilah Keusahawanan	21
2.3	Sebab-sebab kegagalan perniagaan kecil 1972	30
2.4	Jenis-jenis kemahiran yang diperlukan dalam Keusahawanan	35
2.5	Objektif keseluruhan kursus keusahawanan Di Amerika Syarikat	36
2.6	Elemen untuk setiap dimensi dalam rangka kerja model Pembangunan Usahaawan.	40
2.7	Bilangan usahawan yang dibangunkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan Bagi Tahun 1995 – 2000	45
3.1	Peruntukkan kewangan untuk PGM	63
3.2	Tempoh latihan mengikut jenis kursus yang dijalankan.	66
3.3	Jadual harian kuliah dan latihan amali di Pusat GIATMARA.	67

4.1	Analisis mengikut pemboleh ubah psikologi	97
4.2	Indeks skala mengikut katagori keutamaan	98
4.3	Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek psikologi).	99
4.4	Pemboleh ubah sosiologi	106
4.5	Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek sosiologi).	107
4.6	Pemboleh ubah ekonomi	113
4.7	Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek ekonomi).	114
4.8	Analisis pemboleh ubah kemahiran	125
4.9	Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek kemahiran).	126
4.10	Faktor-faktor utama yang mempengaruhi responden dari menceburi bidang keusahawanan.	127
4.11	Faktor-faktor utama mengikut tahap keseriusan yang menghalang responden dari menceburi bidang keusahawanan.	128
5.1	Masalah-masalah mengikut tahap keseriusan yang menjadi penghalang utama bekas-bekas pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan Pusat GIATMARA untuk memulakan perniagaan atau menceburi bidang keusahawanan.	131

## SENARAI RAJAH

NO. RAJAH	TAJUK	MUKA SURAT
1.1	Carta alir metodologi penyelidikan	9
2.1	Proses pembentukan usahawan.	37
2.2	Bilangan usahawan yang dibangunkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan bagi Tahun 1995-2000	46
2.3	Strategi pembudayaan usahawan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).	48
2.4	Model pembangunan usahawan yang berjaya.	52
3.1	Carta organisasi pengurusan GIATMARA Sdn.Bhd.	62
3.2	Carta Pengurusan Pusat GIATMARA.	63
3.3	Carta pengambilan pelatih baru mengikut kursus tahun 2002 dan 2003.	69
3.4	Status lepasan pelatih Pusat GIATMARA (sehingga April 2004).	71
3.5	Status maklumat pelatih Pusat GIATMARA setakat April 2004.	72
3.6	Status bilangan syarikat yang ditubuhkan lepasan pelatih GIATMARA mengikut negeri dari 1986 hingga April 2004.	73
4.1	Bilangan responden yang mengembalikan borang soal selidik	80

4.2	Taburan umur responden	82
4.3	Taburan Jantina Responden	83
4.4	Taburan kelulusan akademik tertinggi responden.	84
4.5	Taburan Aliran Pendidikan Responden	85
4.6	Taburan tempat tinggal responden.	87
4.7	Pengalaman bekerja responden sebelum memasuki PGM	88
4.8	Pengalaman bekerja responden selepas latihan di PGM	89
4.9	Pendapat responden mengenai perkaitan kursus dengan masa depan mereka.	90
4.10	Maklumbalas responden mengenai subjek kesusahawanan di PGM	90
4.11	Maklumbalas responden mengenai tidak berminat untuk berniaga	92
4.12	Maklumbalas responden yang berpendapat bekerja dengan orang lebih senang.	93
4.13	Maklumbalas responden mengenai tidak mahu mengubah sikap dan mengambil pendirian berserah kepada takdir.	94
4.14	Pendapat responden mengenai aktiviti alam remaja	95
4.15	Pendapat responden mengenai cabaran dunia perniagaan	96
4.16	Pendapat responden mengenai perancangan masa depan.	96
4.17	Pendapat responden mengenai halangan daripada keluarga.	00
4.18	Pendapat responden mengenai kewujudan budayaniaga dalam keluarga.	101
4.19	Taburan pendapat responden sama ada faktor bahasa mempengaruhi mereka untuk menceburi bidang keusahawanan.	102
4.20	Taburan pendapat responden sama ada faktor jantina mempengaruhi mereka untuk menceburi bidang keusahawanan.	103
4.21	Faktor dorongan masyarakat dan persekitaran	104

4.22	Tidak mengambil tahu kemudahan-kemudahan kerajaan	105
4.23	Masalah mengadakan modal untuk memulakan perniagaan.	108
4.24	Responden sedang mengumpulkan modal untuk memulakan perniagaan.	109
4.25	Masalah mengadakan cagaran untuk mendapatkan bantuan pembiayaan.	110
4.26	Taburan pendapat responden mengenai kesukaran mendapatkan premis atau tapak perniagaan	111
4.27	Taburan pendapat responden mengenai perkongsian Perniagaan	112
4.28	Tidak mendapat latihan keusahawanan	115
4.29	Taburan pendapat responden mengenai pendedahan dan pengalaman dalam dunia perniagaan.	117
4.30	Responden sedang menimba pengalaman dengan cara bekerja terlebih dahulu.	117
4.31	Taburan pendapat responden tentang pengurusan perniagaan.	118
4.32	Maklumbalas responden mengenai kemahiran teknikal	119
4.33	Kemahiran komunikasi	120
4.34	Kemahiran pengeluaran	121
4.35	Kemahiran membuat keputusan	122
4.36	Kemahiran pengurusan kewangan	123
4.37	Kemahiran memimpin	124

**SENARAI SINGKATAN**

BMI	-	British Malaysian Institute.
DEB	-	Dasar Ekonomi Baru.
DPN	-	Dasar Pembangunan Negara.
FAMA	-	Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan.
GMI	-	German Malaysian Institute.
ICT	-	Information and Communication Technology.
IKS	-	Industri Kecil dan Sederhana.
KPA	-	Kementerian Perusahaan Awam.
KPU <sub>n</sub>	-	Kementerian Pembangunan Usahawan.
LAP	-	Latihan Asas Pemiagaan.
LKS	-	Latihan Keusahawanan Siswa.
LPU	-	Latihan Pewujudan Usahawan.
MARA	-	Majlis Amanah Rakyat.
MECD	-	Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi. (Ministry of Entrepreneur and Cooperative Development)
MFI	-	Malaysian French Institute.
MLVK	-	Majlis Latihan Vokesyenal Kebangsaan.
MPPB	-	Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera.
NCRVE	-	The National Centre for Research in Vocational Education.
PBT	-	Pihak Berkuasa Tempatan.
PBUD	-	Pusat Bimbingan Usahawan Daerah.
PBUN	-	Pusat Bimbingan Usahawan Negara.

PGM	-	Pusat GIATMARA.
PKEN	-	Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri
PMR	-	Penilaian Menengah Rendah.
PPUS	-	Program Pembangunan Usaha Siswa.
PUM	-	Program Usahawan Muda.
SEDC	-	State Economic Development Corporation.
SIFE	-	Student in Free Enterprise.
SKM	-	Sijil Kemahiran Malaysia.
SKS	-	Skim Khidmat Sementara.
SOHO	-	Small Office Home Office
SPM	-	Sijil Pelajaran Malaysia.
SUS	-	Skim Usahawan Siswazah.
UBU	-	Program Usahawam BerjayaUtama.
UDA	-	Perbadanan Pembangunan Bandar.
UPTM	-	Unit Permodenan Tenaga Manusia Malaysia.

Hak Milik MARA



**SENARAI LAMPIRAN**

<b>LAMPIRAN</b>	<b>TAJUK</b>	<b>MUKA SURAT</b>
A	Senarai Pusat-Pusat GIATMARA yang menawarkan Kursus Teknologi Binaan Bangunan (Setakat Jun 2004).	L1
B	Pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan yang tamat Latihan mengikut sesi antara tahun 2000 hingga Julai 2004.	L2
C	Konsep Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB).	L3
D	Modul/Elemen Kursus Teknologi Binaan Bangunan GIATMARA.	L4
E	Borang soal selidik.	L5

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Pendahuluan

Hamka dalam bukunya Keadilan Sosial Dalam Islam (1985) muka surat 50-51 menyebut mengenai kepentingan pembangunan ekonomi, di dalam mengupas ayat Al-Quran, Surah at-Taubah ayat 41 berkata, “ Agama Islam tidak akan tegak, dan tidak akan sempurna tegak, kalau tidak diperjuangkan (jihad), dan jihad itu memakan ongkos. Jihad dengan ‘air ludah’ saja ialah bicara yang kosong. Perlu sangat orang Islam kaya raya, kerana dengan kekayaan itulah dia akan dapat mempertinggi kemuliaan budinya, kebudayaannya, keagamaannya dan pembangunannya.” Sejarah awal perkembangan Islam sendiri menyaksikan bagaimana Rasulullah SAW dan sahabat baginda terbabit dalam perniagaan. Rasulullah SAW diriwayatkan bersabda bahawa: “Sembilan daripada sepuluh punca rezeki adalah daripada perniagaan.” Zafir Mohd Makhbul (2003) menyimpulkan hadis Rasulullah SAW yang dinyatakan di atas bahawa bidang perniagaan adalah aspek terpenting pembangunan ekonomi sesebuah bangsa dan negara.

Dalam Islam perniagaan itu dilihat sebagai satu ibadah yang mengimbangi keperluan hidup di dunia dan persediaan untuk kehidupan di akhirat sebagaimana firman Allah swt bermaksud: *“...Dan tuntutanlah dengan harta kekayaan yang telah dikurniakan Allah kepadamu akan pahala dan kebahagiaan hari akhirat dan janganlah engkau melupakan kebahagiaan (keperluan dan bekalanmu) daripada dunia; dan hendaklah berbuat baik (kepada hamba sebagaimana Allah berbuat baik kepadamu (dengan pemberian nikmatNya yang melimpah-limpah); dan janganlah engkau melakukan kerosakan di muka bumi, sesungguhnya Allah tidak suka kepada orang yang berbuat demikian.”* (Surah al-Qasas ayat 77).

Kerajaan Malaysia sedar betapa pentingnya usahawan dan keusahawanan kepada pembangunan ekonomi dan pembahagian kekayaan negara. Wawasan 2020 antara lainnya menekankan Dasar Pembangunan Negara (DPN) dengan konsep mewujudkan masyarakat perdagangan dan perindustrian bumiputera. Menyedari kepentingan inilah kerajaan menumbuhkan sebuah kementerian yang khusus bertanggungjawab mengenai pembangunan usahawan. Kerajaan juga sedar betapa penting peranan industri kecil dan sederhana (IKS) kepada ekonomi sesebuah negara yang sedang membangun. Melalui Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi, kerajaan merangka berbagai program latihan pembangunan usahawan untuk melahirkan lebih ramai usahawan di kalangan rakyat Malaysia yang berdaya maju, berdaya tahan, dan berdaya saing dalam mengharungi cabaran dunia perniagaan yang semakin kompleks.

Proses membuat keputusan untuk menceburkan diri ke dalam bidang keusahawanan mempunyai beberapa langkah yang berturutan;(1) membuat keputusan untuk meninggalkan kerjaya dan cara hidup sedia ada; (2) penyertaan ke bidang keusahawanan itu disokong dengan semangat dan kemahuan yang berkobar; dan (3) keputusan untuk menceburkan diri ke bidang usahawan hendaklah mengambil kira faktor-faktor dalaman dan luaran dan hendaklah memberikan pertimbangan semaksimalnya kepada segala kemungkinan .( Robert D. Hisrich dan Michael P. Peters,1995)

Hari ini, penyelidikan mengenai keusahawanan adalah sangat relevan, ianya bukan sahaja membantu usahawan ke arah memenuhi keperluan usahawan bahkan juga sumbangannya kepada pembangunan ekonomi. Bidang keusahawanan membantu peningkatan pendapatan negara dengan menyediakan peluang-peluang pekerjaan, keusahawanan juga bertindak sebagai satu daya pendorong yang positif dalam pertumbuhan ekonomi dan selaku penghubung di antara inovasi dan pusat pemasaran.

Untuk melahirkan usahawan bukan suatu usaha yang senang kerana ianya memerlukan banyak faktor yang perlu diambilkira dan dinilai. Sebab musabab mengapakah seseorang itu berani menceburkan diri ke alam yang penuh dengan risiko, samada pada aspek sosial, psikologi dan kewangan adalah perlu dilihat dengan penuh teliti. Mengikut Robert Hisrich (2000), semenjak tahun 1985 bermula kecenderungan mendalam dalam kerjaya keusahawanan dan pendidikan. Peningkatan minat disebabkan oleh faktor-faktor pengiktirafan bahawa firma kecil memainkan peranan besar dalam mewujudkan pekerjaan dan inovasi, liputan meluas oleh media terhadap usahawan dan juga persefahaman iaitu wujudnya lebih ramai usahawan berbandingkan jumlah yang ditonjolkan oleh media. Fahaman bahawa struktur organisasi besar tidak menyediakan suasana ke arah kepuasan dan jati diri juga menjadi salah satu sebab wujud semakin ramai ahli perniagaan.

Majlis Amanah Rakyat (MARA) adalah salah sebuah agensi di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan. Salah satu matlamat MARA untuk mewujudkan lebih ramai usahawan teknikal (tecnopreneur). MARA mengambil pendekatan menjadikan pelatih-pelatih institusi-institusi kemahiran kendalian agensi itu seperti Kolej Kemahiran Tinggi MARA, Institut Kemahiran MARA dan Pusat GIATMARA sebagai kumpulan sasar. Adalah diharapkan pelatih-pelatih tersebut selepas menamatkan latihan mereka akan menjadi usahawan-usahawan sesuai dengan bidang kemahiran yang dipelajari.

Objektif awal Pusat GIATMARA ditubuhkan ialah bagi menampung kekurangan tempat yang dapat disediakan melalui pendidikan formal di Institut Kemahiran MARA. Ianya juga bertujuan memberikan pendidikan teknikal dan kemahiran peringkat asas kepada golongan yang berpendidikan rendah dan tidak memenuhi syarat kelayakan asas untuk ke institusi-institusi kemahiran. Objektif Pusat GIATMARA ialah memberi pengetahuan dan latihan teknikal kepada masyarakat luar bandar dalam bidang yang bersesuaian dengan keperluan setempat agar ianya digunakan untuk meninggikan taraf hidup mereka melalui usaha niaga dan memperoleh pekerjaan. Program yang dikendalikan merupakan program latihan kemahiran jangka pendek yang sesuai dengan permintaan pembangunan setempat.

Pusat GIATMARA memainkan peranan penting dalam menyediakan guna tenaga terlatih kepada berbagai sektor termasuklah sektor industri pembinaan. Program-program latihan Pusat GIATMARA yang menyumbangkan kepada guna tenaga dalam industri pembinaan ialah Kursus Teknologi Binaan Bangunan (kerja konkrit dan acuan, mengikat batu-bata dan melep, memasang jubin, pertukangan kayu dan tanggam, membengkok besi, mengecat, rangka tingkap dan pintu), Kursus Penyenggaraan Industri (Industrial Maintenance), Kursus Pendawaian Elektrik Domestik, Kursus Kimpalan dan Kursus Sistem Penyaman Udara.

## 1.2. **Penyataan Isu Dan Masalah**

Laporan akhbar (Berita Minggu, 28hb. Disember 2003) Pengerusi MARA, Datuk Wira Abu Seman Bin Yusop dalam ucapan perasmian di Seminar Keusahawanan Pelatih GIATMARA di Pusat GIATMARA Pengkalan Balak, Alor Gajah, Melaka, melahirkan kehampaan beliau mengenai jumlah pelatih-pelatih lepasan Pusat GIATMARA yang menceburi dunia perniagaan dan keusahawanan. Menurut laporan akhbar tersebut setakat bulan Jun 2003 cuma 1.5 peratus (1,573 orang) sahaja dari jumlah keseluruhan 107,751 orang pelatih yang menerima latihan di Pusat GIATMARA

semenjak mula dibuka dalam tahun 1986 , yang berjaya menceburi bidang keusahawanan.

Setakat bulan Jun 2003 sebanyak 152 buah Pusat GIATMARA telah dibina dan beroperasi di seluruh negara dan telah melatih seramai 107,751 pelatih. Menurut Pengerusi MARA, lepasan Pusat GIATMARA (PGM) lebih berminat menjadi pekerja 'makan gaji' dalam memenuhi keperluan industri negara. Bilangan yang menggunakan pengetahuan dan kemahiran teknikal mereka untuk memulakan perniagaan adalah terlalu sedikit.

Isu yang timbul ialah mengapakah hanya sedikit sahaja yang menceburi bidang perniagaan dan keusahawanan, sedangkan pusat GIATMARA telah ditubuhkan 18 tahun yang lalu. Secara kasarnya, seseorang yang membaca kenyataan Pengerusi MARA tersebut akan membuat kesimpulan bahawasanya kegagalan tersebut adalah berpunca daripada pihak pelatih. Satu kajian perlu dijalankan bagi mengetahui punca kegagalan ini dan maklumbalas perlu diperolehi daripada pihak pelatih lepasan Pusat GIATMARA mengenai perkara ini.

### 1.3 **Kepentingan Penyelidikan**

Kegagalan melahirkan usahawan di kalangan pelatih sesebuah institusi latihan tidak boleh dianggap remeh. Setelah program diatur dan dilaksanakan tetapi masih tidak dapat menghasilkan sesuatu produk yang diharapkan maka semestinya terdapat suatu kepincangan kepada sistem. Perkara ini tidak sepatutnya terjadi kerana setelah 18 tahun ditubuhkan seolah-olah sistem pengurusan tidak mengambil tahu terhadap sebarang maklumbalas dan mengambil langkah-langkah pembetulan. Maklumbalas adalah salah satu prinsip utama dalam pengurusan.

Satu kajian juga perlu dilakukan terhadap kegagalan ini. 1.5 % hasil daripada keseluruhan memberi satu gambaran buruk terhadap pengurusan. Sudah tentu telah banyak modal yang dilaburkan selama 18 tahun beroperasi dan pulangan yang diperolehi menunjukkan sesuatu pembaziran terhadap sumber.

Kajian ini mungkin akan menghasilkan sesuatu yang positif yang mana boleh digunakan sebagai alat untuk membetulkan program-program yang dijalankan, memilih sumber-sumber sesuai (pelatih, peruntukkan, masa, kurikulum latihan dan program keusahawanan).

#### **1.4 Objektif Penyelidikan**

Mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi oleh pelatih-pelatih lepasan Pusat GIATMARA dalam Kursus Teknologi Binaan Bangunan untuk memulakan perniagaan atau menceburkan diri ke bidang keusahawanan.

#### **1.5 Skop Kajian**

Dalam membuat penulisan ini skop kajian adalah seperti berikut:-

- a. Kajian yang dijalankan adalah terhadap lepasan pelatih-pelatih Pusat GIATMARA yang sudah tamat menjalani latihan di Pusat-Pusat GIATMARA. Lepasannya pelatih-pelatih dikesan dengan bantuan pihak pengurusan Pusat GIATMARA untuk mendapatkan maklumbalas.
- b. Bekas pelatih yang dijadikan sampel kajian adalah mereka yang telah mengikuti Kursus Teknologi Binaan Bangunan sahaja.

- c. Hanya bekas-bekas pelatih yang bekerja dengan pihak lain, yang masih belum bekerja dan yang belum memulakan perniagaan sahaja yang dipilih sebagai sampel.
- d. Data-data yang dipilih untuk kajian adalah dari lepasan Pusat GIATMARA yang tamat latihan di antara tahun 2000 sehingga tahun 2004.
- d. Bekas-bekas pelatih yang dijadikan responden dipilih daripada 10 Pusat GIATMARA sahaja. Pemilihan Pusat GIATMARA sebagai tempat rujukan kajian dibuat berdasarkan pusat yang mengendalikan Kursus Teknologi Binaan Bangunan.

## **1.6 Metodologi Penyelidikan**

Bagi mencapai objektif penyelidikan, penyelidik menyediakan carta alir metodologi penyelidikan untuk dijadikan garis panduan dalam melaksanakan kajian ini. Rajah 1.1. menunjukkan carta alir penyelidikan yang akan dijalankan.

### **1.6.1 Literatur**

Kajian literatur dijalankan dengan secara membuat bacaan terhadap majalah, buku, tesis-tesis, artikel, laporan-laporan akbar dan laporan tahunan, surat pekeliling, jurnal dan internet. Tulisan-tulisan yang dirujuk adalah yang berkaitan dengan keusahawanan oleh penulis-penulis luar negara dan penulis-penulis tempatan. Skop penulisan atau ruang lingkup yang menjadi tumpuan adalah yang berkait dengan aspek-aspek teori keusahawanan, pengwujudan dan pembentukan usahawan dan peningkatan usahawan.



Bahan-bahan bacaan yang berkait dengan dasar-dasar kerajaan berhubung dengan keusahawanan, latihan kemahiran, peranan dan matlamat Pusat GIATMARA dan juga MARA sebagai penggerak program latihan ini juga akan cuba diperolehi bagi mendalami kefahaman mengenai hubung kait dengan isu yang diketengahkan.

## **1.6.2 Pengumpulan Data**

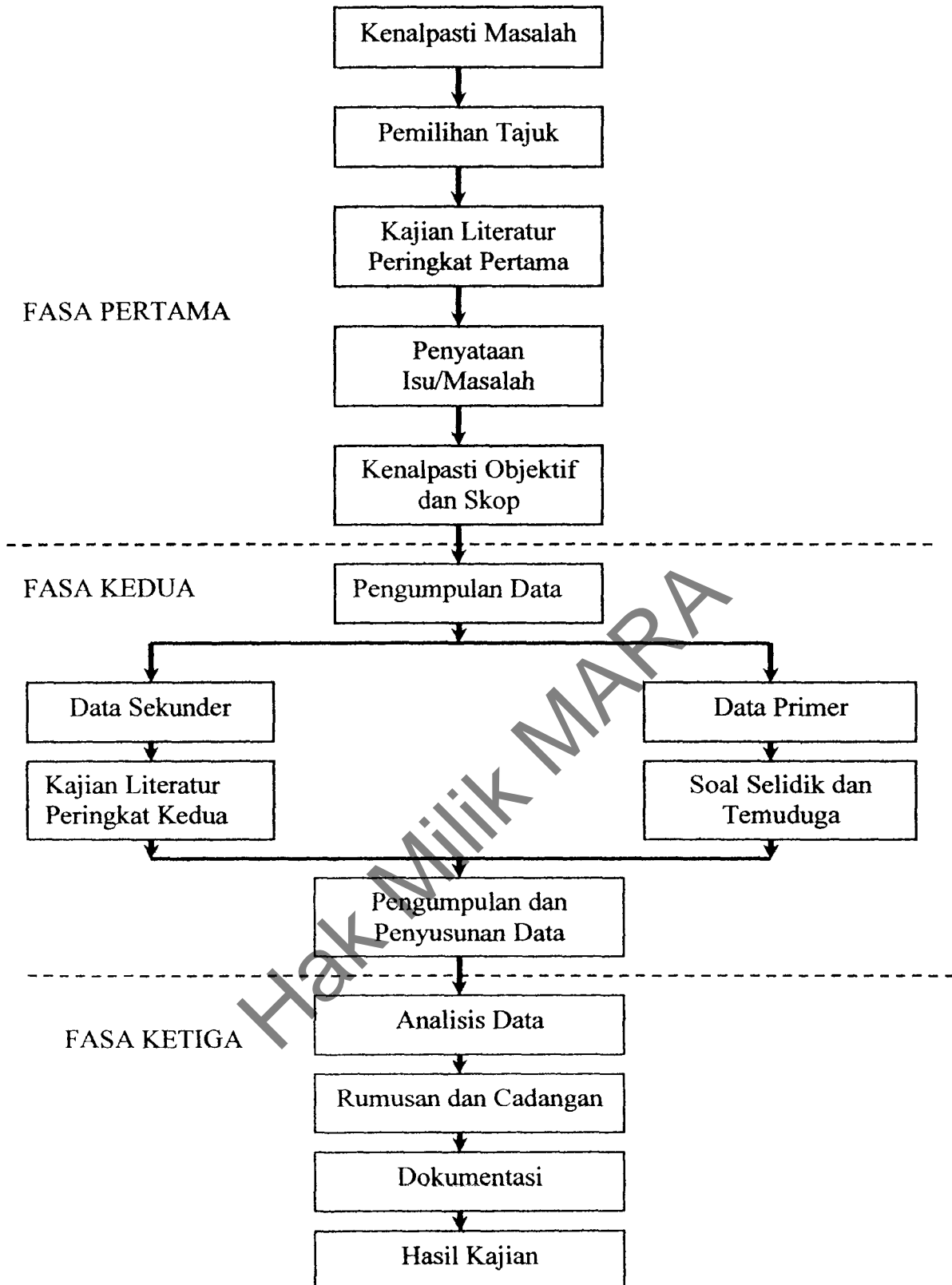
Proses pengumpulan data melibatkan data-data primer dan data sekunder yang mana diperincikan sepertimana diterangkan seterusnya.

### **1.6.2.1 Pengumpulan Data Sekunder dan Kajian Meja**

- i. Data sekunder akan diperolehi dari sumber-sumber berikut:
- ii. Ibu Pejabat Pusat GIAT MARA
- iii. Pusat-Pusat GIATMARA yang berkenaan.
- iv. Laporan tahunan Majlis Amanah Rakyat (MARA).

### **1.6.2.2 Rekabentuk Soal Selidik**

Borang soal selidik direkabentuk berpandukan contoh-contoh sedia ada dan buku-buku ilmiah berkenaannya. Borang soal selidik dikemukakan kepada Penyelia Projek Sarjana Muda untuk mendapatkan pandangan dan nasihat sebelum digunakan. Borang soal selidik disediakan dengan sebaik mungkin agar mudah difahami dan tidak membosankan responden.



**Rajah 1.1: Carta alir Metodologi Penyelidikan**

secara jadual, graf, gambarajah carta bar, carta pie, histogram dan lain-lain yang sesuai. Data-data disusun bagi menyenangkan proses analisis seterusnya serta mudah difahami.

### **1.6.3 Analisis Data**

Data-data yang disusun akan dikaji dan dianalisis secara terperinci bagi mencapai objektif kajian. Data-data mentah akan diproses dan dijadikan maklumat dan digunakan untuk analisis bagi memperolehi kesimpulan dan pencapaian objektif.

### **1.6.4 Membuat Rumusan, Kesimpulan dan Cadangan**

Rumusan dan kesimpulan akan dibuat berdasarkan penemuan-penemuan yang diperolehi dari analisis yang dibuat. Cadangan-cadangan akan dikemukakan jika ada agar ianya dapat digunakan dan membantu pihak pengurusan atau mana-mana pihak yang berminat.

# Hak Milik MARA

## BAB II

---

## BAB II

### PRINSIP KEUSAHAWANAN

#### 2.1 Pengenalan

Semenanjung Malaysia terletak di laluan utama perdagangan antarabangsa semenjak berkurun-kurun dahulu lagi. Semenanjung Malaysia memainkan peranan sebagai entrepot di antara pedagang-pedagang India dan China kerana lokasinya yang merupakan jalan laut paling singkat di antara kedua-dua negara. Tarikh dicatat bermula dari pemerintahan Dinasti Han (206 Masihi – 221 selepas Masihi). Perdagangan bertambah makmur dan turut disertai oleh orang-orang Arab. Aktiviti-aktiviti perdagangan tersebut telah mempengaruhi orang-orang Melayu menyertainya dan menjadikan mereka masyarakat perdagangan yang berjaya terutamanya di zaman keagungan Kerajaan Melayu Melaka yang mana pernah menjadi pusat perdagangan antarabangsa yang terkenal.

Selepas campurtangan Inggeris di Tanah Melayu, penjajah Inggeris mewujudkan perkembangan ekonomi, mengeksploitasi sumber semulajadi seperti timah dan getah tanpa memperdulikan masyarakat Melayu terutama dalam bidang industri,

ilmu perniagaan, ilmu pengurusan dan kemahiran teknikal. Bidang perdagangan dan industri dibolot oleh orang-orang Inggeris dan tempat kedua diikuti oleh orang-orang China. Dasar 'Pecah dan Perintah' yang diamalkan oleh penjajah Inggeris menggalakkan orang Melayu terus tinggal di pedalaman dan mengusahakan bidang pertanian tradisional sedangkan kaum imigran ditempatkan di bandar-bandar besar yang membolehkan kaum imigran mendapatkan pendedahan dalam perniagaan.

Bab ini akan membincangkan kepentingan keusahawanan, kepentingan industri kecil dan sederhana (IKS), proses pembentukan usahawan, faktor-faktor yang mendorong dan faktor-faktor yang boleh menjadi penghalang seseorang individu menceburkan diri ke dalam bidang keusahawanan.

## **2.2 Kepentingan Keusahawanan Dan Usahawan**

Di negara-negara maju dan juga yang sedang membangun, perniagaan kecil menjadi tulang belakang kepada perkembangan ekonomi. Ianya memainkan peranan penting sama ada di dalam sumbangannya kepada pengeluaran negara dan juga menyediakan pekerjaan kepada penduduk. Di Amerika Syarikat, 95% perniagaan di negara itu adalah dalam kategori perniagaan kecil, 51% guna tenaga awam di ambil bekerja dalam perniagaan kecil (U.S. Small Business Administration, 1997).

Menurut LaRue T.Hosmer, Arnold C. Cooper dan Karl H. Vesper (1977) perniagaan kecil memainkan peranan penting dalam ekonomi Amerika Syarikat. Dalam kajian mereka, firma kecil merupakan sumber persaingan yang mencabar kuasa ekonomi firma besar, firma kecil menawarkan julat pilihan yang lebih luas kepada pelanggan dan menawarkan keperluan pelanggan yang lebih khusus, firma kecil memperluaskan pengagihan kuasa ekonomi dan politik, firma kecil adalah sumber

pembaharuan dan daya kreatif dan, firma kecil menawarkan peluang kerjaya dan menghasilkan kakitangan yang produktif.

Perniagaan kecil memainkan peranan lebih penting di negara-negara membangun. Di Malaysia, 98% daripada jumlah perniagaan dikategorikan sebagai perniagaan kecil, 51% daripada jumlah pekerjaan di Malaysia disediakan oleh perniagaan kecil (Raj, P.S, 1990)

### 2.2.1 Kriteria Perniagaan Kecil

Jadual 2.1 menunjukkan perbezaan kriteria perniagaan kecil di antara Amerika Syarikat, Singapura dan Malaysia yang membezakannya dengan kategori perniagaan besar.

**Jadual 2.1: Kriteria perniagaan kecil**

	Amerika Syarikat	Singapura	Malaysia
Bilangan pekerja			
a. Sektor Pembuatan	<500 orang	<100 orang	<49 orang
b. Sektor Jualan borong, runcit, perkhidmatan	<100 orang	<100 orang	<49 orang
Pendapatan tahunan	US\$3.5juta	Tiada maklumat	Tiada maklumat
Pemilikan syarikat	Bebas	Bebas	Bebas
Aset bersih atau dana pemegang saham	Tiada maklumat	Tiada maklumat	<RM500,000.00

Sumber: Hatten, T.S (1997). "Small Business: Entrepreneurship and Beyond". USA: Prentice Hall.

Raj, P.S. (1990) "Fundamentals of Small Business Management". Kuala Lumpur: Pelanduk Publication.

Kategori perniagaan atau perusahaan kecil berbeza mengikut sesebuah negara. Secara umumnya, mengikut Raj (1990) perniagaan atau perusahaan kecil dikatakan mempunyai ciri-ciri berikut:-

- i. Pengurusan dilakukan secara bebas dan tidak sebahagian daripada syarikat-syarikat besar. Pengurus atau pemilik adalah bebas daripada kawalan luar dalam membuat keputusan-keputusannya mengenai perniagaan yang dimilikinya.
- ii. Modal disediakan oleh individu atau kumpulan kecil.
- iii. Kawasan operasi perniagaan biasanya kecil dan secara tempatan di mana pemilik dan pekerja adalah dari golongan komuniti yang sama.
- iv. Saiz syarikat adalah kecil dalam hubungan relatifnya dalam sesuatu industri. Kayu pengukur yang digunakan sama ada dalam bentuk jualan, bilangan pekerja, keuntungan kasar atau lain-lain perbandingan yang jelas.

### **2.2.2 Kepentingan Keusahawanan Kepada Diri Sendiri.**

Keusahawanan memainkan peranan yang penting kepada individu usahawan itu sendiri. Antara kepentingannya mengikut Nor Aishah (2002), adalah sepertimana berikut:-

- a. Konsep menjadi usahawan adalah melakukan ibadah. Perniagaan pernah dijalankan oleh Rasulullah, mengikut jejak langkah baginda adalah sunnah, melakukan perniagaan dengan adil, jujur dan amanah, bukan sahaja mendapat keuntungan di dunia bahkan dijamin mendapat ganjaran di akhirat.

Dr. Barjoiyai Bardai (2004) dalam kertas kerjanya bertajuk ‘Ciri-ciri Keusahawanan Yang Dinamik Di Dalam Islam’ berkata, “Usahawan berjaya sebenarnya boleh membawa keuntungan besar bukan sahaja di sudut kebendaan,



malah kerohanian. Golongan ini menjadikan perniagaannya sebagai wadah untuk mendapatkan pahala dan juga mendapatkan keredaan Allah S.W.T.

- b. Membuat keputusan menjadi usahawan bermakna berusaha melepasi diri dari belenggu pengangguran Tidak berharap kepada makan gaji, disamping melakukan usaha turut mewujudkan peluang pekerjaan kepada orang lain.
- c. Sumbangan kepada pembangunan negara.  
Golongan peniaga adalah pembayar cukai terbesar kepada pemerintah dan cukai-cukai yang dibayar menjadi sumber pemerintah membangunkan negara. Golongan peniaga secara tidak langsung telah berbakti kepada masyarakat
- d. Menjadi usahawan bermakna memilih satu-satunya kerjaya yang boleh diwarisi. Perniagaan adalah satu-satunya jenis mata pencarian yang boleh diwarisi hinggalah kepada beberapa generasi. Johan Jaafar (2003) dalam rencananya dalam Berita Harian (29.06.2003) bertajuk 'Keperluan 'Networking' Dalam Dunia Perniagaan' menyebut mengenai peranan institusi keluarga. Dalam budaya perniagaan Cina, syarikat keluarga akan terus subur dan berkembang diwarisi oleh generasi berikutnya. Johan Jaafar (2003) memberi beberapa contoh syarikat milik keluarga yang berjaya dan utuh seperti Kumpulan Charoen Pokphand dan Sophonpanich di Thailand, keluarga Li Ka-Shing di Hong Kong, Ong Beng Seng di Singapura, Salim dan Lippo Group di Indonesia, Kumpulan Kuok di Malaysia dan keluarga Henry Sy di Filipina.
- e. Melahirkan banyak lagi peluang keusahawanan, di mana membantu pertumbuhan usahawan-usahawan lain .

### **2.2.3 Kepentingan Keusahawanan Kepada Masyarakat**

Keusahawanan memainkan peranan yang penting kepada masyarakat. Antara kepentingan keusahawanan dan usahawan kepada masyarakat mengikut Nor Aishah (2002), adalah sepertimana berikut:

- a. Menyediakan dan memenuhi keperluan masyarakat, mengeluarkan produks atau perkhidmatan yang diperlukan oleh pengguna memberi pilihan kepada anggota masyarakat dan menyediakan persaingan yang sihat. Persaingan yang sihat mewujudkan produks yang berkualiti dan pembaharuan yang berterusan.
- b. Cukai pendapatan dan wang zakat yang dibayar membantu kerajaan menyelesaikan masalah sosial dalam masyarakat.
- c. Perusahaan yang dijalankan oleh usahawan mewujudkan peluang pekerjaan kepada anggota masyarakat setempat.
- d. Perusahaan yang dijalankan mewujudkan perusahaan-perusahaan lain yang berangkai.

### **2.2.4 Kepentingan Keusahawanan Kepada Negara**

Antara kepentingan-keusahawanan dan usahawan kepada negara mengikut Nor Aishah (2002), adalah sepertimana berikut:

- a. Membantu negara mengurangkan kadar pengangguran- perusahaan yang dijalankan memerlukan sumber tenaga manusia dan bahan. Membantu negara dengan menggunakan bekalan guna tenaga yang telah tersedia.

- b. Membantu mewujudkan perusahaan-perusahaan lain yang saling perlu memerlukan.
- c. Mengurangkan pergantungan kepada bekalan asing.  
Membantu menyekat pengaliran wang ke luar negara dan tukaran asing dan mengurangkan impot. Mewujudkan dan menyemai perasaan cinta kepada negara sendiri dan bangga dengan produk keluaran tempatan.
- d. Perasaan bangga memiliki perusahaan sendiri dan berusaha meningkatkan produktiviti. Membolehkan usahawan memanfaatkan sepenuhnya sumber-sumber tempatan. Membantu melahirkan situasi ekonomi dan politik yang stabil.
- e. Menggiatkan aktiviti ekonomi penduduk setempat.  
Perniagaan kecil adalah asas kepada pertumbuhan dan perkembangan teknologi baru di sesuatu tempat. Seterusnya membantu pertumbuhan dan perkembangan kawasan penduduk, meningkat pengaliran pembangunan dan kemajuan.  
Membantu menyejajarkan penyediaan keperluan asas dan infrastruktur seperti bekalan air, bekalan elektrik, jalan raya, kemudahan komunikasi. Sikap peniaga dan usahawan yang bertanggungjawab boleh meredakan tekanan kenaikan harga barang dan mengelakkan berlakunya inflasi. Sedikit pengorbanan daripada golongan peniaga dan usahawan akan membantu kepada kesejahteraan rakyat dan negara.
- f. Membantu mengurangkan penghijrahan penduduk.  
Dengan mewujudkan peluang-peluang pekerjaan setempat usahawan sekurang-kurang telah membantu pemerintah mengurang. masalah penghijrahan penduduk ke bandar-bandar lain dan secara tidak langsung telah mengurang masalah sosial.

- g. Membantu menyediakan keperluan-keperluan asas penduduk. Keperluan asas manusia ialah perlindungan, makanan dan pakaian. Usahawan mengambil kesempatan terhadap kesempatan dan peluang ini untuk memulakan perniagaan. Perniagaan yang disediakan oleh usahawan membantu penduduk mendapatkan kemudahan-kemudahan asas.

### 2.3 Definisi Keusahawanan

Keusahawanan dapat ditakrifkan sebagai kualiti manusia yang bukan sahaja mendatangkan faedah kepada dirinya sendiri, tetapi ia dapat membangunkan ekonomi dengan pesat dan memberi sumbangan kepada orang lain. Keusahawanan ialah kegiatan ekonomi yang menguntungkan semua pihak. Nilai keusahawanan tidak terletak kepada jenis atau bidang kegiatan yang dijalankan tetapi pada kesan dan sumbangannya kepada kemajuan negara dan dunia secara amnya. Hatten (1997) dalam bukunya, "*Small Business: Entrepreneurship and Beyond*" memberi definisi keusahawanan sebagai suatu proses mengenal pasti peluang-peluang di mana permintaan dan keperluan pasaran wujud dan mengambil risiko untuk membentuk satu organisasi di dalam memenuhi permintaan dan keperluan tersebut.

Yep Puteh (1985) menghuraikan keusahawanan sebagai kebolehan, kemampuan dan kecenderungan untuk melakukan perkara-perkara berikut:-

- i. Menenal pasti peluang perniagaan
- ii. Mengendalikan usaha perniagaan yg menguntungkan diri sendiri dan orang ramai
- iii. Mendapatkan kejayaan melalui usaha-usaha yang memenuhi keperluan orang ramai
- iv. Mendapatkan kekayaan dengan cara berusaha memenuhi keperluan masyarakat
- v. Mengambil risiko yang telah diperhitungkan

- vi. Mentadbir dan menggunakan faktor-faktor pengeluaran bagi menghasilkan pembangunan ekonomi dan kebajikan sosial, dan
- vii. Sentiasa berusaha dan bersedia untuk membuat pembaharuan yang boleh meningkatkan daya pengeluaran dari masa ke semasa

Hisrich (2003) memberikan definisi keusahawanan dengan penekanan kepada empat aspek asas iaitu :-

- i. Keusahawanan melibatkan proses penciptaan sesuatu yang baru di segi nilai.
- ii. Keusahawanan memerlukan pengorbanan di segi masa dan usaha.
- iii. Keusahawanan adalah bidang yang memerlukan seseorang menanggung risiko. Risiko adalah berbeza bergantung kepada sesuatu bidang, kebiasaannya risiko kewangan, psikologi dan sosial.
- iv. Keusahawanan memberikan ganjaran. Ganjaran yang paling utama ialah kebebasan diri, diikuti oleh kepuasan peribadi seterusnya oleh ganjaran di segi kewangan. Ganjaran kewangan dikatakan sebagai kayu pengukur darjah kejayaan seseorang usahawan.

Keusahawanan walaupun berbeza mengikut perspektif sudut pandangan pihak yang berlainan, ianya merangkumi maksud yang serupa iaitu pembaharuan, mengatur, mencipta, kemewahan dan pengambilan risiko. Jadual 2.2 menunjukkan perkembangan teori keusahawanan dan istilah keusahawanan yang digunakan mengikut perkembangan semasa. Robert D. Hisrich dan Michael P. Peters (1995) menerangkan perkataan bahawa perkataan *entrepreneur* berasal daripada perkataan Perancis iaitu *entreprende* yang bermaksud memikul tugas, tanggungjawab dan mencuba. Hisrich dan Peters (1995) menerangkan seorang usahawan berubah mengikut masa selaras dengan perubahan struktur ekonomi dunia dan menjadi bertambah kompleks. Sejak permulaannya di zaman pertengahan, keusahawanan dikaitkan dengan perkerjaan spesifik seseorang. Walaubagaimana pun definisi tersebut diperluaskan berkaitan dengan seseorang, bukan pekerjaannya. Pengambilan risiko, inovasi dan penciptaan

kemakmuran (wealth) adalah contoh-contoh kriteria yang telah dikembangkan telah diambilkira dalam mewujudkan perniagaan baru.

**Jadual 2.2: Perkembangan teori keusahawanan dan istilah keusahawanan**

<b>Tempoh/Tahun dan Nama Pengkaji</b>	<b>Definisi keusahawanan</b>
Zaman Pertengahan	Pelakun atau orang yang mengepalai sesuatu projek pengeluaran dalam skala besar.
Abad ke 17	Orang yang menanggung risiko untung atau rugi yang berkontrak dengan kerajaan.
1725: Richard Cantilon	Orang yang menanggung risiko, ianya berbeza dari orang yang mengeluarkan modal.
1803: Jean Baptise Say	Mengasingkan keuntungan yang diperolehi oleh usahawan dari keuntungan modal.
1876: Francis Walker	Membezakan keuntungan di antara orang yang mengeluarkan modal dengan orang yang mengeluarkan modal dan menerima faedah.
1934: Joseph Schumpeter	Usahawan adalah seorang yang berinovasi dan memajukan teknologi yang belum pernah dicuba.
1961: David McClelland	Usahawan adalah orang yang bertekad tinggi dan mengambil risiko sederhana.
1964: Peter Drucker	Usahawan adalah orang yang memaksimumkan peluang.
1975: Albert Shapero	Usahawan adalah orang yang mengambil inisiatif, mengatur mekanisme sosial dan ekonomi, dan berani menerima risiko kegagalan.
1980: Karl Vesper	Usahawan dilihat berbeza dari pandangan ahli ekonomi, ahli psikologi, ahli perniagaan dan ahli politik.
1985: Robert Hisrich	Keusahawanan adalah satu proses mencipta atau pun mengeluarkan sesuatu yang berlainan yang bernilai, dengan menggunakan daya usaha dan masa, sedia mengambilkira risiko-risiko kewangan, psikologi dan sosial, memperolehi ganjaran dalam bentuk kewangan dan kepuasan diri.

Sumber: Hisrich R.D.& Peters, M.P. (2000), "*Entrepreneurship*.", 4th Ed. Singapore: Irwin McGrawhill.

## 2.4 Definisi Usahawan

Mengikut Nor Aishah (2002), beberapa penulis memberikan definisi usahawan sepertimana berikut:

- i. Usahawan sebagai seorang yang berupaya memindahkan sumber ekonomi dari sektor kurang daya produktiviti ke sektor yang lebih tinggi daya produktiviti. (Peter Drucker,1996)
- ii. Usahawan sebagai orang yang berjaya mewujudkan nilai tambah ke dalam pasaran. (Dr Joel Barker,1994)
- iii. Usahawan sebagai seseorang yang melihat peluang dan memulakan perniagaan dengan mengambilkira kelebihan-kelebihan yang akan diperolehi dari peluang dan idea. (Timothy S. Hatten,1997)
- iv. Usahawan sebagai pihak yang mengendalikan sesuatu aktiviti ekonomi, memiliki, mengurus dan yang menanggung risiko sesuatu perniagaan. (Webster's Third New International Dictionary.)
- v. Usahawan sebagai seseorang yang mampu mengenal pasti dan mengambil peluang daripada perubahan ekonomi, menyediakan keperluan kewangan, bertanggungjawab dalam pengurusan dan pengambilan risiko serta membaiki teknik pengurusan, strategi dan lain-lain bidang yang berkaitan sejajar dengan perubahan teknologi.(Tan Kim Meng,1983)

Mengikut Nor Aishah (2002), Kerajaan Malaysia menggunakan definisi usahawan sebagaimana yang dikeluarkan oleh Unit Permodenan Tenaga Manusia Malaysia (UPTM 1983) sebagaimana berikut:

‘Seseorang yang mendapatkan dan menggunakan modal dalam usaha perniagaannya, menguruskan perniagaan itu sendiri dengan membuat semua keputusan dan tindakan yang kritikal dan mengambil segala risiko yang mungkin perlu selain bekerja sepenuh masa mempromosikan dan memajukan perniagaannya’

Khairuddin Khalil (1996) menghuraikan usahawan sebagai berikut:-

- i. Orang yang merancang, memulakan dan menerajui sesebuah perniagaan/perusahaan. Bertanggungjawab memajukan perniagaan yang dimulakannya, menggabungkan modal, sumber-sumber fizikal dan pekerja dengan cara baru dan inovatif.
- ii. Orang yang mula-mula memperkenalkan penggunaan sesuatu barang/perkhidmatan, berfikir dan bertindak berbeza daripada cara pemikiran biasa.
- iii. Individu yang berorientasikan tindakan, kreatif dan inovatif, bercita-cita tinggi dan mempunyai wawasan.
- iv. Orang yang mengetahui keperluan pengguna, mengikuti dan peka perkembangan teknologi serta pencetus kepada usaha-usaha baru dalam dunia perniagaan.
- v. Orang yang mempunyai kemampuan untuk melihat dan menilai peluang perniagaan.
- vi. Orang yang menjalankan perniagaan samada yang menjual barangan, memberikan perkhidmatan atau menjalankan perusahaan.

## 2.5 Ciri-Ciri Usahawan

Usahawan adalah golongan yang istimewa dan mempunyai perbezaan tersendiri dari manusia biasa. Ciri-ciri seorang usahawan ialah:



- i. Tekun dan kuat bekerja  
Seorang usahawan perlu mempunyai sifat tekun dan kuat bekerja dan juga kemahuan yang kuat untuk memperbaiki mutu kerja. Rajin adalah sifat yang perlu ada pada seseorang usahawan pendapat mereka bergantung kepada usaha gigih mereka. Usahawan juga harus rajin dalam kedua-dua aspek iaitu mental dan fizikal. Usahawan perlu rajin berfikir dan merancang pelbagai perkara untuk memajukan perniagaan. ( Mohd Nasir Ahmad, 2004).
- ii. Ingin akan kejayaan yang bererti.  
Untuk mencapai kejayaan usahawan sentiasa bersedia menghadapi krisis dan cabaran dengan penuh keyakinan. Objektif yang ditetapkan dijadikan faktor pendorong untuk mencapai kejayaan. Usahawan adalah golongan yang mementingkan pencapaian (results orientated).
- iii. Seronok melakukan kerja-kerja yang mencabar.  
Mendapat kepuasan dari kerja-kerja yang sukar dan mencabar, mengharap kejayaan cemerlang, tenang menghadapi sebarang keadaan dan suasana yg berubah-ubah serta mempunyai gaya dan perwatakan yang menarik (Mohd. Nasir Ahmad, 2004).
- iv. Mempunyai daya cipta yang tinggi.  
Kreatif dan sentiasa bersedia melibatkan diri dengan pembaharuan dan penciptaan yang lebih baik Usahawan juga bersikap inovatif, mereka mempebaharui idea-idea lama kepada idea-idea baru yang menawarkan penyelesaian kepada masalah semasa (Mohd. Nasir Ahmad, 2004).
- v. Jujur dan boleh dipercayai  
Sifat ini memudahkan usahawan mereka dan menjual idea, mempengaruhi orang dan memperolehi sebanyak mungkin kawan untuk tujuan melicinkan perniagaan. Dalam konteks perniagaan, soal integriti adalah satu ciri penting yang perlu ada pada semua pihak yang berkepentingan sama ada usahawan,

pemegang saham, pengarah, pengurus, kakitangan, pembekal dan pelanggan. Integriti adalah sifat yang berkaitan dengandengan kejujuran, amanah, sikap bertanggung-jawab dan boleh dipercayai. Integriti menjadi kriteria utama di dalam menilai peribadi seseorang. Usahawan perlu sentiasa bersikap jujur dan beramanah kepada diri sendiri, kepada rakan kongsi, kepada pemberi pinjaman, kepada pembekal, kepada pelanggan dan kepada pihak berkuasa (Mohd. Nasir Ahmadd, 2004).

vi. Bersikap positif terhadap wang

Melihat wang dan kekayaan sebagai alat untuk mengukur kejayaan di samping menjadi sumber kebahagiaan dan kebajikan (Nor Aishah, 2002).

vii. Berdikari

Tidak bergantung kepada pihak lain dan segala urusan dilakukan oleh individu usahawan itu sendiri (Zaharuddin, 1995).

viii. Yakin Diri

Sifat yakin terhadap keupayaan diri sendiri iaitu mempunyai kepercayaan yang kuat terhadap kebolehan diri sendiri untuk mencapai cita-cita yang dikehendaki. Usahawan yang berjaya mempunyai keyakinan yang kukuh terhadap dirinya dan menyemaikan sebagai satu faktor pendorong dalam diri. Kegagalan bagi usahawan yang mempunyai sifat yakin diri merupakan satu pengalaman untuk terus berusaha. Tidak dinafikan lagi sifat yakin diri atau yakin boleh menjadi pemangkin ke atas usaha memperolehi kejayaan (Nor Aishah, 2002)

ix. Disiplin

Disiplin diri sangat penting untuk menentukan kejayaan usahaniaga seseorang usahawan. Orang yang berdisiplin adalah orang yang bersedia mematuhi semua syarat, peraturan dan amalan baik dalam apa jua urusan dan sangat penting ke arah mencapai matlamat (Mohd Nasir Ahmad, 2004).

## 2.6 Jenis-Jenis Usahawan

Gartner (1986) dalam Nor Aishah (2002) pula berpendapat bahawa usahawan boleh dibahagikan kepada tujuh kumpulan usahawan iaitu:

- i. Membuat pembaharuan
  - a) Perniagaan dimulakan secara sambilan.
  - b) Dimodalkan oleh kawan dan keluarga.
  - c) Tahap inovasi sangat rendah.
  - d) Pasaran yang sempit yang terdiri daripada pengguna bertaraf sederhana.
  
- ii. Membina dan melengkapkan rangkaian
  - a) Menyatukan aspek-aspek sesuatu perniagaan (pembekal, pengedar dan pengeluar) di mana kemenangan dan faedah dijanjikan kepada semua pihak.
  - b) Mengenal pasti individu-individu tertentu yang penting kepada perniagaan.
  
- iii. Menggunakan kemahiran dan kontak dari tempat kerja
  - a) Takut kepada risiko.
  - b) Pekerjaan menawarkan peluang naik pangkat yang terlalu terhad.
  - c) Berhenti kerja dan memulakan perniagaan sendiri.
  - d) Tidak pernah berminat atau terfikir untuk berniaga.
  - e) Jumlah wang modal permulaan hanya lebih sedikit daripada jumlah simpanan.
  - f) Tidak membuat analisa yang mencukupi.
  - g) Bergantung kepada kenalan dan pengalaman.
  - h) Perniagaan selalunya melibatkan penawaran perkhidmatan yang generik, seperti perkhidmatan pengiklanan dan guaman.

- iv. Membeli sesebuah syarikat berdasarkan pengalaman dan mempunyai matlamat untuk memiliki sesuatu perniagaan yang melibatkan risiko yang rendah
  - a) Masa dihabiskan untuk mengkaji perjalanan perniagaan semasa diuruskan oleh pemilik asal.
  - b) Menggunakan kepakaran
  - c) Mempunyai idea/keluaran baru tetapi majikan tidakingin memajukannya.
  - d) Membuka perniagaan sendiri secara perkongsian.
  - e) Menghabiskan banyak masa untuk meningkatkan pasaran.
  
- v. Memberikan perkhidmatan secara agresif melalui syarikat perundingan dalam bidang tertentu
  - a) Individu mempunyai matlamat jangka panjang, iaitu untuk memiliki perniagaan sendiri.
  - b) Menghabiskan masa untuk meningkatkan jualan dan mencari peluang-peluang baru.
  - c) Menitikberatkan aktiviti pembinaan rangkaian.
  
- vi. Menghasilkan keluaran yang unik dan tidak sukar dikeluarkan secara teknikal serta bermutu tinggi
  - a) Tidak berapa yakin terhadap kecukupan sumber dan kebolehan menghasilkan keluaran.
  - b) Menganggap bidang keusahawanan berisiko tinggi.
  - c) Individu mempunyai matlamat jangka panjang untuk menjadi usahawan.
  
- vii. Memasuki bidang yang berlainan dengan pekerjaan sekarang.
  - a) Merancang untuk mendapatkan kemahiran baru.
  - b) Merealisasikan kemahuan untuk membuka perniagaan.
  - c) Barang atau perkhidmatan yang dihasilkan biasanya sangat kompetitif tetapi terdapat sedikit perbezaan dari sudut-sudut tertentu.
  - d) Penceburan dimulakan secara sambilan dan mempunyai pekerjaan lain yang tetap.

## 2.7 Perbezaan Di Antara Usahawan Dengan.Peniaga

Keusahawanan mempunyai ciri-ciri perniagaan, tetapi sebaliknya bukan semua perniagaan boleh dianggap keusahawanan. Keusahawanan adalah teras perniagaan, seorang usahawan adalah seorang peniaga dan seorang peniaga bukan seorang usahawan. Usahawan mencetuskan idea baru dan pencipta keluaran baru. Usahawan akan memasarkan idea ataupun keluaran barunya. Seorang peniaga pula hanya menjalankan urusan jual-beli keluaran atau perkhidmatan dengan pembeli dan idea keluaran atau perkhidmatan tersebut bukannya hasil dari idea atau ciptaannya. Peniaga tidak berupaya berfikir secara kreatif untuk mewujudkan peluang perniagaan dan tidak berupaya menginovasikan peluang perniagaan.

Mohd Nasir Ahmad (2004) memberikan takrif berikut untuk membezakan di antara seorang dengan seorang peniaga, iaitu:-

- i. Usahawan adalah seorang yang mampu mewujudkan peluang perniagaan kepada dirinya, mencipta atau menghasilkan sesuatu yang baru dan unik dan berjaya meniaga hasil ciptaannya.
- ii. Peniaga adalah seorang yang menjalankan urusanniaga, tidak berupaya menghasilkan sebarang ciptaan tetapi menjalankan urusanniaga di atas hasil ciptaan atau inovasi pihak lain.

Suhaimi Mansor (1991) memberikan definasi berikut bagi membezakan usahawan dengan peniaga:

- i. Usahawan adalah kualiti manusia yang mengendalikan perniagaan dengan cekap mengikut kecenerungan fikiran, memenuhi keperluan masyarakat, bertanggungjawab terhadap masyarakat dan mendapat keuntungan yang berpatutan.
- ii. Peniaga adalah seorang yang mengenalikan perniagaan tetapi hanya menumpukan pada keuntungan perniagaannya sahaja.

## 2.8 Faktor-Faktor Kegagalan Dalam Perniagaan

Mengikut Hatten (1997), kegagalan dalam perniagaan adalah bermaksud perniagaan yang dihentikan atau ditutup. Perniagaan ditutup atas dua faktor berikut, sama ada:

- a. Disebabkan kemuflihan, penutupan kerana memberhentikan operasi, penarikan diri secara sukarela di atas sebab-sebab kewangan dan pemiutang.
- b. Menghadapi tindakan mahkamah seperti 'receivership', pengstrukturian semula perniagaan dan penyusunan semula organisasi.

Hatten (1997) menggariskan senario kegagalan perniagaan di Amerika Syarikat disebabkan oleh perkara-perkara berikut:-

- a. Kecuaian
- b. Kurang pengalaman
- c. Tidak mempunyai ilmu pengurusan yang mencukupi
- d. Faktor-faktor lain
- e. Faktor-faktor ekonomi dan kewangan
  - i. Tidak mempunyai modal yang mencukupi,
  - ii. Kos operasi tinggi,
  - iii. Hutang yang membebankan
  - iv. Margin keuntungan tidak mencukupi,
  - v. Kelemahan industri
  - vi. Lain-lain faktor berkait dengan kewangan.

Hatten (1997) tidak memberikan kadar kegagalan dalam bentuk peratusan, tetapi kajian kegagalan tersebut merupakan senario kegagalan di Amerika Syarikat.

Menurutnya lagi faktor terbesar yang paling banyak menyumbang ke arah kegagalan perniagaan ialah kekurangan kemahiran yang dimiliki oleh pemilik atau pengurus dalam pengurusan perniagaan dan pengurusan kewangan.

Mengikut Dun & Bradstreet (1972) dalam Hatten (1997), sembilan dari sepuluh kegagalan perniagaan adalah disebabkan tidak berpengalaman dalam pengurusan. Mengikut H.N. Broom dan J.D. Longnecker (1972) dalam Hatten (1997) di dalam perniagaan dan perusahaan kecil, pengurusan adalah masalah utama kepada perniagaan itu. Perincian mengenai sebab-sebab kegagalan perniagaan kecil di Amerika Syarikat adalah seperti dalam Jadual 2.3.

**Jadual 2.3: Sebab-sebab kegagalan perniagaan kecil (1972)**

Sebab-sebab	Peratus (%)
Kecuaian	2.0
Penipuan	1.5
Pengurusan	
Kurang pengalaman dalam bidang yang diceburi	13.0
Kurang pengalaman pengurusan	15.0
Pengalaman tidak seimbang	23.6
Tidak cekap	41..5
Kemusnahan, kemalangan	0.9
Tidak diketahui	2.5

Sumber: Dun & Bradstreet, (1973), *The Failure Record Through 1972*, Dun & Bradstreet Inc. N.Y.

Raj P.S. (1990) dalam bukunya *Fundamentals of Small Business Managment*. menyenaraikan antara punca-punca kegagalan perniagaan kecil dalam konteks negara Malaysia ialah:-

- i. Tidak mempunyai keupayaan pengurusan yang baik
- ii. Sukar mendapatkan modal
- iii. Pekerja silih ganti
- iv. Kedudukan yang lemah dalam persaingan
- v. Tidak menyediakan sistem perakaunan yang betul
- vi. Tidak mempunyai pengalaman
- vii. Tidak cukup modal
- viii. Pengurusan kredit yang buruk

- ix. Penyalahgunaan pengurusan inventori
- x. Penggunaan dana perniagaan bagi tujuan peribadi
- xi. Mempunyai sikap salah

Mengikut Mohd Nasir Ahmad (2004) di antara punca kegagalan yang dikenalpasti adalah:

- i. Tidak mempunyai disiplin kewangan;
- ii. Tidak memahami budaya perniagaan;
- iii. Tidak bersungguh-sungguh;
- iv. Terlalu mengharap bantuan kerajaan;
- v. Lemah di segi pemasaran;
- vi. Lemah dalam aspek pembungkusan;
- vii. Lemah dalam aspek promosi;
- viii. Lemah dalam membentuk jaringan perniagaan;
- ix. Tidak ada daya saing;
- x. Disiplin diri yang rendah;
- xi. Sukar mendapat lokasi yang baik dan strategik.

## **2.9 Pembentukan Usahawan**

Pencapaian program untuk mewujudkan usahawan melalui Dasar Ekonomi Baru (DEB) untuk kaum Bumiputera dan di kalangan siswazah menganggur adalah terhad dan tidak boleh dibanggakan. Beberapa sebab dan alasan pokok yang dikemukakan untuk menerangkan sebab-sebab program ini tidak berjaya:-

- i. Usahawan merupakan individu yang luar biasa yang mempunyai kebolehan sejak lahir. Kebolehan luar biasa semenjak lahir adalah anugerah pemberian Tuhan. Kebolehan luar biasa ini diambil sebagai



kesimpulan daripada kajian-kajian yang mengaitkan dengan latar belakang, persekitaran serta cara hidup usahawan yang telah berjaya. Proses pengubahan sikap dan sifat seseorang adalah satu usaha yang sukar melainkan seseorang individu itu rela hati dan bersedia untuk berubah dan menukar sikap.

- ii. Proses mewujudkan usahawan bukanlah merupakan satu proses yang cepat. Proses mengambil masa bertahun-tahun atau pun mungkin hingga ke beberapa generasi barulah kejayaan dapat dilihat. Perbezaan akan dapat dilihat, di mana seseorang individu yang berasal dari keluarga yang berniaga dan membesar dalam satu suasana budaya niaga lebih mudah untuk dibentuk berbanding dengan individu yang sangat asing dengan budaya niaga.

### **2.9.1 Apakah Usahawan Boleh Dilatih dan Dibentuk?**

Suhaimi Mansor (1991) menyifatkan keusahawanan sebagai satu seni sepertimana juga seni nyanyian, seni gubahan atau seni lukisan. Tidak semua orang boleh berjaya dalam apa bentuk seni sekalipun tanpa bakat dan menjalani latihan. Orang yang telah mempunyai bakat, apabila mereka memperolehi latihan akan memperolehi kejayaan yang cemerlang. Jika seseorang itu tidak mempunyai bakat, walaupun diberi latihan yang sangat intensif, hasil kejayaan yang ditunjukkan tidaklah seberapa.

Hian (1990) dalam Nor Aishah (2002) mengatakan bahawa wujud dua aliran pemikiran, iaitu golongan yang percaya bahawa usahawan dilahirkan secara semula jadi untuk memiliki ciri-ciri keusahawanan dan golongan yang percaya bahawa ciri-ciri keusahawanan boleh dipelajari. Menurut Peter Drucker (1996), sesiapa sahaja daripada mana-mana organisasi boleh belajar dan dilatih menjadi usahawan.

Menurut Ashmore (1987) dalam Nor Aishah (2002), pendidikan keusahawanan harus dilihat sebagai satu proses sepanjang hayat. Model yang dibentuk oleh *The National Center for Research in Vocational Education (NCRVE)*, *The Ohio State University in Vocational Education* menerangkan bahawa peringkat-peringkat yang perlu dilalui oleh seseorang individu untuk menjadi seorang usahawan bermula daripada peringkat pendedahan dan percubaan sehinggalah kepada penubuhan perniagaan dan pembesaran perniagaan tersebut. Miller (1983) dalam Nor Aishah (2002) dari Oklahoma State University, mencadangkan satu model pendidikan keusahawanan yang hampir sama dengan model NCRVE. Selain melihat pergerakan individu dari satu peringkat ke peringkat seterusnya, Model Pendidikan Usahawan Miller juga mengambil kira peranan individu, institusi pendidikan dan latihan yang disediakan oleh agensi-agensi kerajaan dan swasta yang terdapat dalam sesuatu daerah atau kawasan.

Gibb (1988) dalam Nor Aishah (2002) telah mengutarakan satu model pembentukan usahawan dari sudut pembangunan sumber manusia. Gibb telah menggariskan tiga peringkat utama dalam modelnya iaitu:

- i. Peringkat pembentukan budaya perniagaan,
- ii. Peringkat pembentukan rangkaian kerjasama perniagaan, dan
- iii. Peringkat permulaan kemandirian (survival) dan pertumbuhan.

Model NCRVE, model Miller dan model Gibb mempunyai persamaan dalam menerangkan penubuhan bidang usaha yang dapat dibahagikan kepada dua fasa pembangunan sumber manusia, iaitu fasa pra-penubuhan dan pasca penubuhan. Kesemua model tersebut mencadangkan supaya pendedahan terhadap peringkat awal fasa pra-penubuhan bidang usaha melalui pendidikan formal di peringkat menengah rendah. Model Gibb berbeza dengan model NCRVE dan model Miller terutamanya dari segi memberi penekanan kepada fasa pra-penubuhan bidang usaha untuk menanamkan budaya keusahawanan di kalangan pelajar.

Menurut Hisrich dan Peters (2003), kursus-kursus keusahawanan di kebanyakan universiti-universiti di Amerika Syarikat menumpukan perkara-perkara berikut:-

- i. Mengenalpasti keupayaan dan penilaian diri
- ii. Memahami proses membuat keputusan dalam keusahawanan.
- iii. Proses keusahawanan.
- iv. Memahami ciri-ciri usahawan
- v. Peranan usahawan dalam perkembangan ekonomi
- vi. Menilai peluang-peluang
- vii. Menyediakan rancangan perniagaan (business plan)
- viii. Mengetahui teknik mendapatkan sumber
- ix. Mengurus dan memajukan perniagaan.

Kemahiran yang diperlukan oleh usahawan dikelaskan kepada tiga kategori utama iaitu:-

- Kemahiran teknikal
- Kemahiran pengurusan perniagaan
- Kemahiran keusahawanan individu.

Kemahiran di atas membentuk asas kepada pendekatan secara modular di dalam sesuatu kurikulum keusahawanan. Jadual 2.4 menunjukkan jenis-jenis kemahiran yang diperlukan dalam keusahawanan. Dengan menyusun modul-modul, satu kursus atau turutan kursus dapat dibentuk, bergantung kepada keperluan, minat dan sumber yang ada di sesuatu institusi pendidikan. Pendekatan modular membantu memastikan satu-satu bidang khusus dimasukkan ke dalam modul-modul kursus-kursus yang diadakan. Pelaksanaan modul tidak semestinya berterusan dan boleh dibuat secara bersiri.

**Jadual 2.4: Jenis-jenis kemahiran yang diperlukan dalam keusahawanan**

Jenis Kemahiran	Bidang Kemahiran
<b>Kemahiran Teknikal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penulisan</li> <li>• Komunikasi lisan</li> <li>• Memantau persekitaran</li> <li>• Pengurusan Perniagaan Teknikal</li> <li>• Perhubungan dalaman (Interpersonal)</li> <li>• Mendengar</li> <li>• Kebolehan mengurus</li> <li>• Membentuk rangkaian</li> <li>• Gaya pengurusan</li> <li>• Melatih</li> <li>• Kerja berpasukan</li> </ul>
<b>Kemahiran Pengurusan Perniagaan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Merancang dan menetapkan matlamat</li> <li>• Membuat keputusan</li> <li>• Perhubungan manusia</li> <li>• Permasaran</li> <li>• Kewangan</li> <li>• Perakaunan</li> <li>• Pengurusan</li> <li>• Kawalan</li> <li>• Negotiation (Berunding).</li> <li>• Memulakan perniagaan</li> <li>• Mengurus pembangunan</li> </ul>
<b>Kemahiran Keusahawanan Personal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disiplin dan kawalan diri</li> <li>• Mengambil risiko</li> <li>• Inovatif</li> <li>• Boleh berubah (fleksibel)</li> <li>• Tabah, tekun, tidak berganjak (persistent)</li> <li>• Pemimpin berwawasan</li> <li>• Kebolehan mengurus perubahan</li> </ul>

Sumber: Robert D Hisrich & Michael Peters.(2000)Entrepreneurship.hlmn 20

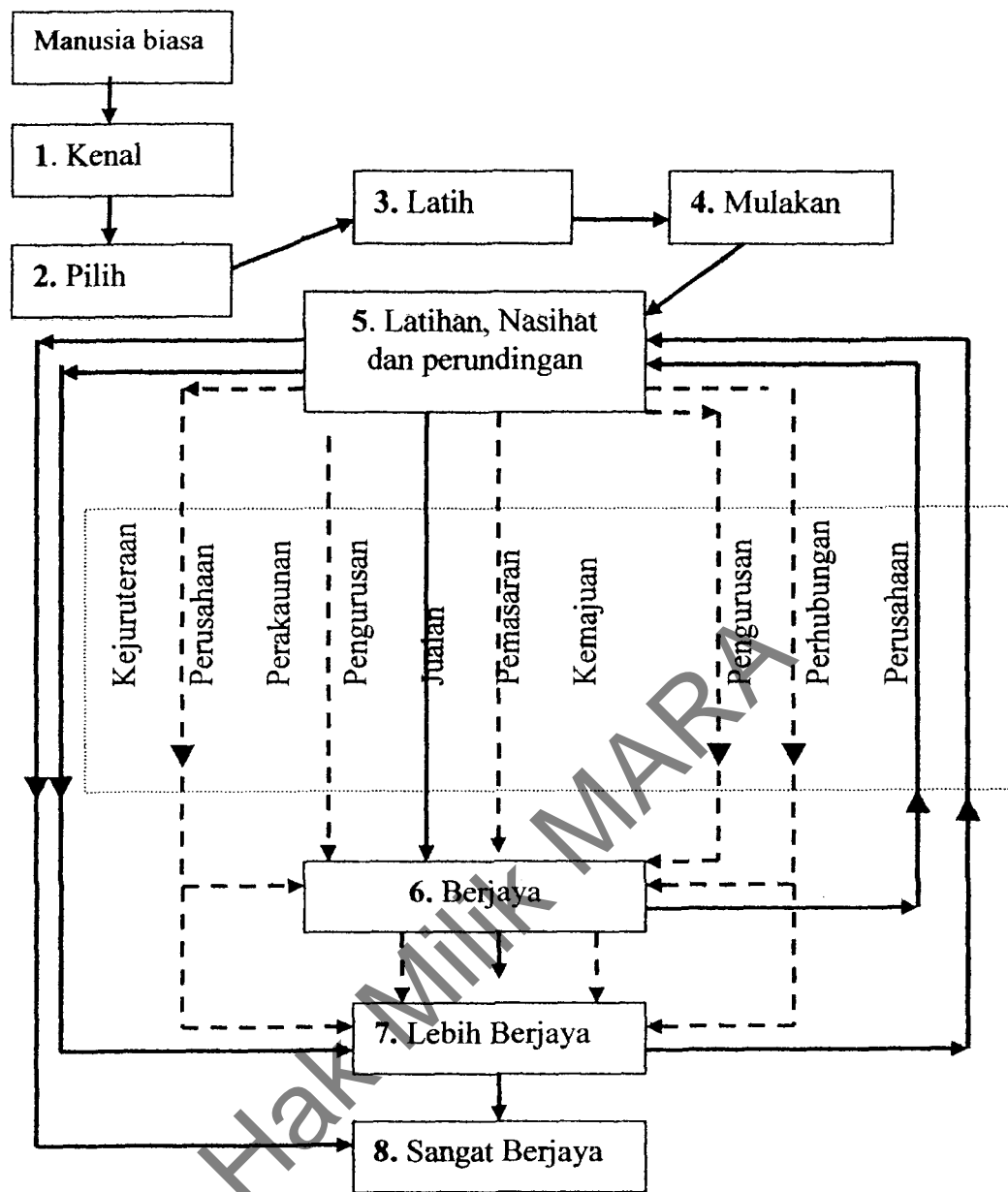
Jadual 2.5 menunjukkan objektif keseluruhan kursus keusahawanan di Amerika Syarikat yang merangkumi proses-proses pembentukan awal usahawan sehingga kepada tahap pengurusan perniagaan.

**Jadual 2.5: Objektif keseluruhan kursus keusahawanan di Amerika Syarikat**

Bil	Objektif
1	Memahami peranan firma kecil dalam ekonomi
2	Memahami kekuatan dan kelemahan setiap jenis perniagaan
3	Memahami ciri-ciri keusahawanan
4	Penilaian kemahiran keusahawanan pelajar
5	Memahami proses keusahawanan, perancangan produk dan pembangunan proses
6	Mengenalpasti dan menilai peluang-peluang perniagaan
7	Memajukan keupayaan untuk membentuk, mengurus dan bekerja sebagai satu pasukan yang mempunyai berbagai disiplin latar belakang
8	Memahami kejayaan dan kegagalan inovasi dan rekacipta
9	Memahami strategi menjalankan perniagaan baru
10	Menyediakan dan mempersembahkan rancangan perniagaan
11	Bagaimana mengenalpasti, menilai dan memperolehi sumber
12	Memahami <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perancangan pasaran</li> <li>• Perancangan kewangan</li> <li>• Perancangan operasi</li> <li>• Perancangan organisasi</li> <li>• Perancangan memulakan perniagaan</li> </ul>
13	Memahami bagaimana mengurus dan memperkembangkan perniagaan
14	Memahami dan mengurus cabaran-cabaran
15	Memahami peranan keusahawanan dalam organisasi sedia ada

Sumber: Robert D Hisrich & Michael Peters.(2000)Entrepreneurship.hlmn 19

Khaairuddin Khalil (1996) mengatakan bahawa keusahawanan adalah satu disiplin ilmu yang boleh dipelajari. Menurut beliau apa yang penting ialah mempelajari ilmu tersebut, berusaha dan memahaminya. Kegagalan adalah perkara kedua dan perlu diketepikan apabila membuat keputusan untuk menjadi usahawan, apa yang perlu ialah semangat kental dan cekal serta sentiasa berazam akan terus berusaha.



**Rajah 2.1: Proses Pembentukan Usahawan**

Sumber: Nor Aishah Buang(2002) Asas Keusahawanan Fajar Bakti. Hlmn 250

Ahmad Berek (1976) dalam Nor Aishah (2002), menyatakan bahawa usahawan boleh dilahirkan melalui pendidikan dan latihan. Responden dan proses pembentukan usahawan ditunjukkan seperti ditunjukkan dalam Rajah 2.1. Individu yang mempunyai ciri-ciri keusahawanan akan dikenal pasti dan dipilih terlebih dahulu. Mereka kemudiannya akan menyertai latihan dalam bidang yang dimintai. Proses latihan itu

diulangi sehingga usahawan itu memperoleh kemahiran yang mencukupi untuk menguruskan perniagaannya.

Mengikut Dr Barjoyai Bardai (2004), disamping ciri-ciri seorang usahawan yang ada dalam diri seseorang individu, bagi mengukuhkan lagi program mewujudkan usahawan, beberapa strategi keusahawanan asas perlulah diadakan. Cadangan beliau ialah:

- i. Mengadakan program pendidikan berkesan dan inovatif yang memerlukan satu pelaburan asas penting bagi menyediakan peluang luas sebagai usahawan. Mewujudkan kolej-kolej komuniti di setiap daerah di negara ini bagi membolehkan setiap lapisan masyarakat terdedah kepada keusahawanan menerusi sistem pendidikan yang berkesan.
- ii. Mewujudkan kurikulum 'keusahawanan' dalam pengajian sekolah menengah dan institusi pengajian tinggi. Dengan mewujudkan disiplin baru seperti keusahawanan, ia sekurang-kurangnya boleh dijadikan sebagai satu 'disiplin berdikari' apabila tamat pengajian kelak dan menerusi kurikulum keusahawanan itu, beliau akan lebih bersedia untuk mengenal pasti peluang yang dikaitkan dengan minat serta kebolehan mereka dengan kerjaya pilihan masing-masing di masa depan.
- iii. Memperkasakan dan mendefinisikan semula peranan serta fungsi perusahaan kecil dan sederhana, di mana tapak asas keusahawanan itu sudah terjalin. Konsep "kecil dan sederhana" perlu menekankan 'perniagaan keluarga' daripada dikaitkan dengan saiz modal atau operasi. Dalam gelombang ekonomi dunia keempat, prinsip 'kecil dan cekap' ditonjolkan, malah sudah dibuktikan bahawa firma kecil juga berjaya menguasai pasaran dunia. Di Amerika Syarikat, firma kecil menyumbang lebih 65 peratus eksport dan keluaran dalam negara kasar. Konsep perniagaan keluarga ditumpukan dikenali sebagai 'Small Office – Home Office' atau SOHO.

Banyak pihak berpendapat pembangunan dan latihan formal perlu dirancang dengan lebih baik berbanding dengan masa lalu. Kurangnya pendedahan kepada bidang keusahawanan dan peluang-peluang perniagaan menjadi penghalang kepada pengwujudan dan perkembangan usahawan. Usaha perlulah dilakukan untuk memberi pendedahan mengenai bidang keusahawanan sebanyak mungkin kepada masyarakat umum sama ada peringkat pelajar, kakitangan kerajaan, pekerja swasta dan juga peniaga-peniaga sedia ada serta lain-lain kumpulan sasar yang berpotensi untuk dibentuk dan diwujudkan sebagai seorang usahawan yang berjaya.

Professor Madya Dr Amir Sharifuddin dalam Kajian Mengenai Kedudukan Usahawan Bumiputera Dalam Sektor Industri yang diterbitkan oleh Biro Penyelidikan dan Perundingan, Universiti Kebangsaan Malaysia dalam tahun 1992 menyarankan satu modul latihan keusahawanan mestilah mengambil kira dan penekanan dalam aspek-aspek berikut:-

- i. Latihan Motivasi Pencapaian (Achievement Motivation Training)
- ii. Perubahan sikap
- iii. Kemahiran dan pendedahan pengurusan perniagaan (pemasaran, pengeluaran, pengurusan organisasi dan kewangan).
- iv. Pengalaman perniagaan.
- v. Kreativiti dan kemahiran perhubungan dalaman (creativity and interpersonal skills).
- vi. Hal-hal ehwal politik dan ekonomi negara.

Jadual 2.6 menunjukkan elemen-elemen yang penting dalam proses pembangunan seseorang usahawan. Kesemua elemen dalam keempat-empat dimensi akan berinteraksi bersama-sama untuk mewujudkan satu operasi keusahawanan yang baru.



**Jadual 2.6: Elemen untuk setiap dimensi dalam rangka kerja model pembangunan usahawan.**

<b>Elemen dalam rangka kerja model pembangunan usahawan</b>	
<p style="text-align: center;"><b>Persekitaran</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keperluan undang-undang</li> <li>• Infrastruktur</li> <li>• Perkhidmatan sokongan</li> <li>• Budaya sosial</li> <li>• Penawarabn buruh</li> <li>• Sumber</li> <li>• Populasi</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Organisasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kepimpinan</li> <li>• Objektif</li> <li>• Rangkaian</li> <li>• Sokongan nasihat</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Individu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemahiran</li> <li>• Latihan</li> <li>• Pendidikan</li> <li>• Motivasi</li> <li>• Pengalaman</li> <li>• Kepuasan kerja</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Proses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keluaran-barang atau perkhidmatan</li> <li>• Keputusan-benar atau salah</li> <li>• Keuntungan</li> <li>• Aktiviti pembelajaran</li> </ul>

Sumber: Nor Aishah Buang, (2002),Asas Keusahawanan, Fajar Bakti hlmn 55

### 2.9.2 Pendidikan dan Pembangunan Usahawan Di Malaysia

Secara amnya, sistem pendidikan negara tidak memberikan penekanan kepada bidang keusahawanan. Sistem pendidikan pada masa kini mempunyai banyak kekurangan seperti penyediaan kurikulum pendidikan yang tidak menyeluruh dan penilaian yang tidak tetap terhadap pendidikan keusahawanan. Sistem pendidikan masa kini hanya mampu melahirkan tenaga pekerja seperti doktor, jurutera dan ahli ekonomi yang lemah, suka bergantung dan tidak kekal jika berniaga. Penekanan untuk mewujudkan suatu persekitaran atau suasana kesedaran inovasi, ketulenan, kreativiti

dan desakan ke arah kecemerlangan adalah perlu. Kualiti keusahawanan tidak dapat dibentuk serta-merta, sebaliknya memerlukan masa yang panjang dan berterusan (Nor Aishah, 2002)

Kent (1990) dalam Nor Aishah (2002), membuat kesimpulan dalam kajiannya bahawasanya ramai orang mempunyai potensi atau ciri-ciri keusahawanan tetapi tidak menjadi usahawan. Langkah membentuk dan melahirkan seramai mungkin usahawan di Malaysia merupakan salah satu cabaran Wawasan 2020 memandangkan peranan usahawan sebagai agen perubahan ekonomi merupakan asas kepada pembangunan sesebuah masyarakat. Oleh yang demikian, hasil daripada kajian yang dibuat oleh Kent sepatutnya diberikan perhatian bagi memupuk golongan yang mempunyai potensi atau ciri-ciri usahawan terus didorong untuk kekal menjadi usahawan. Matlamat akhir pendidikan keusahawanan, selain mempengaruhi seberapa ramai pelajar untuk memilih bidang keusahawanan sebagai kerjaya mereka, ia juga bertujuan melahirkan sebuah masyarakat yang memiliki ciri-ciri dan sifat keusahawanan seperti inovatif, kreatif, mengambil risiko, yakin diri, rajin berusaha dan bersemangat cekal dalam setiap bidang yang diceburi.

#### **2.9.2.1 Pendidikan Keusahawanan Di Peringkat Sekolah Rendah.**

Pendidikan keusahawanan sekolah rendah masih dijalankan secara tidak formal melalui Hari/Minggu Keusahawanan. Pendidikan keusahawanan tidak diberikan penekanan utama dalam kurikulum sekolah rendah dan dalam pendekatan pengajaran bilik darjah (Nor Aishah, 2002). Kourilsky (1990) dalam Nor Aishah (2002), mendapati kanak-kanak di sekolah rendah di negara Barat menonjolkan ciri-ciri keusahawanan yang sangat tinggi tetapi menurun apabila mereka ke sekolah menengah. Situasi yang sama mungkin berlaku di kalangan kanak-kanak sekolah rendah di Malaysia. Langkah-langkah sewajarnya perlu diambil supaya keusahawanan dapat terus dirangsang dan dipupuk secara berterusan.

### **2.9.2.2 Pendidikan Keusahawanan Di Peringkat Sekolah Menengah.**

Pada masa ini, pendidikan keusahawanan di peringkat sekolah menengah hanya dimuatkan ke dalam kurikulum pendidikan teknik dan vokasional sama ada secara nyata atau tidak nyata. Kurikulum pendidikan teknik dan vokasional merupakan satu kumpulan mata pelajaran elektif yang ditawarkan di sekolah-sekolah menengah di Malaysia. Mata pelajaran tersebut termasuk Ekonomi Asas, Perdagangan, Prinsip Akaun, Kemahiran Hidup Bersepadu, Reka Cipta dan Kejuruteraan. Unsur-unsur keusahawanan hanya diselitkan dalam peratusan yang kecil dalam mata-mata pelajaran tersebut (Zaidatol Akmaliah,1995 dalam Nor Aishah,2002).

### **2.9.2.3 Pendidikan Keusahawanan Di Peringkat Pengajian Tinggi**

Pendidikan keusahawanan pada peringkat pengajian tinggi lebih menitikberatkan salah satu daripada komponen keusahawanan yang penting, iaitu kemahiran pengurusan perniagaan . Isi kandungan pendidikan kemahiran ini ditawarkan dalam bentuk kursus pada semua peringkat pengajian, iaitu program sarjana muda dan sarjana. Pelajar-pelajar di universiti atau kolej dilatih untuk menjadi pekerja di dalam sesebuah organisasi seperti pengurus, pegawai eksekutif, pegawai pemasaran atau pegawai kewangan (Zaidatol Akmaliah,(1995) dalam Nor Aishah, 2002).

## **2.10 Dasar-Dasar Kerajaan**

Pada peringkat awal kurang penyelidikan dibuat mengenai peranan kerajaan di dalam pembangunan usahawan khususnya usahawan bumiputera. Kekurangan ini mungkin disebabkan oleh perkara-perkara berikut (Abdul Aziz Mahmud, 1981):-

- i. Pegawai-pegawai dalam perkhidmatan awam tidak melakukan kerja-kerja penyelidikan
- ii. Kebanyakan kerajaan menganggap dengan melaksanakan pembangunan ekonomi dengan secara otomatik telah membuka peluang-peluang yang secukupnya kepada usahawan memajukan perniagaan mereka.
- iii. Tidak ada sistem yang mencukupi untuk menilai semua. program-program pembangunan usahawan bumiputera yang dijalankan.

Usahawan berperanan sebagai pencetus kepada inovasi teknologi dan agen kepada pemodenan. Jika perubahan tidak dimulakan oleh kerajaan ini membawa makna tidak ada penyebab atau pencetus kepada pembangunan usahawan itu sendiri. Kerajaan memainkan peranan membawa perubahan ke dalam masyarakat untuk membolehkan usahawan memainkan peranannya, ini disebabkan usahawan adalah juga sebahagian daripada anggota masyarakat. Peranan kerajaan adalah memulakan titik tolak yang akan menggerakkan usahawan memulakan peranan. Usahawan adalah satu faktor strategik kepada pembangunan tetapi dia bukanlah pihak yang mencetus pembangunan. Dalam pembangunan keusahawanan ianya tidak semata-mata bergantung kepada faktor ekonomi malah faktor budaya, sosial, bahkan faktor politik.

Di kebanyakan negara membangun program-program yang positif sangatlah diperlukan untuk membantu pertumbuhan usahawan. Program-program yang dimaksudkan ialah peningkatan kemahiran kritikal, pendedahan usahawan kepada kepentingan pengetahuan teknologi dan pemasaran, dan menikmati input-input berkualiti yang boleh didapati dengan murah. (Abdul Aziz Mahmud, 1981).

Abdul Aziz Mahmud (1981) membuat kesimpulan dalam kajian beliau mengesyorkan kerajaan memainkan peranan yang lebih agresif dan proaktif di dalam mempromosikan dan membangunkan usahawan bumiputera. Kerajaan perlu menyediakan sumber-sumber (peruntukkan) yang mencukupi. dalam memainkan peranannya, mengadakan dasar-dasar dan polisi-polisi yang sesuai dalam menentukan perlaksanaan secara berkesan untuk mencapai objektif ini. Ini termasuklah

menyediakan program-program latihan berbentuk latihan sambil kerja di dalam syarikat-syarikat besar milik kaum Cina dan syarikat-syarikat asing. Mengadakan lebih banyak latihan, kursus dan bantuan dalam apa jua bentuk kepada masyarakat bumiputera terutamanya dalam bidang pengurusan perniagaan. Menyediakan manual-manual untuk setiap jenis perniagaan untuk rujukan semua bakal usahawan yang berminat. Menyediakan agensi atau pusat khidmat nasihat membolehkan usahawan membuat rujukan.

Kertas kajian yang disediakan oleh Abdul Aziz Mahmud bertajuk *Malay Entrepreneurship Problem in Development: A comparative Empirical Analysis* diterbitkan pada tahun 1981 melalui Unit Penyelidikan Sosioekonomi, Jabatan Perdana Menteri. Penglibatan kerajaan dalam pembentukan usahawan adalah semakin ketara dengan beberapa pendekatan dan mengadakan dasar-dasar khusus untuk ke arah pembangunan usahawan. Dasar Pembangunan Negara memberi penekanan kepada pembentukan usahawan ke arah pencapaian Wawasan 2020. Salah satu matlamat dalam Wawasan 2020 ialah mewujudkan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB) seperti di Lampiran C.

### **2.10.1 Peranan Kerajaan Dalam Pembangunan Usahawan**

Kementerian Pembangunan Usahawan (KPU) ditubuhkan pada 8 Mei 1995 berperanan sebagai agensi utama (lead agency) bagi pembangunan usahawan khususnya usahawan bumiputera. Sejarah KPU bermula dengan penubuhan Kementerian Penyelarasan Perbadanan Awam pada tahun 1974 yang kemudiannya ditukarkan kepada Kementerian Perusahaan Awam (KPA) pada tahun 1976. KPA bertanggungjawab untuk mengawas dan menyelaraskan agensi-agensi perusahaan awam seperti Majlis Amanah Rakyat (MARA), Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA) dan Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri (PKEN). Penubuhan KPU bagi menggantikan KPA bertujuan untuk memberi tumpuan kepada pembangunan usahawan Bumiputera

untuk mempercepat pencapaian matlamat perwujudan sebuah Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB). Pada pertengahan Mac 2004, YAB Perdana Menteri semasa menyusun semula kabinet, telah menukar KPU kepada Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).

Jadual 2.7 dan Rajah 2.2 menunjukkan bilangan usahawan yang dapat dibangunkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawana dan Koperasi bagi tempoh 1995 hingga 2000.

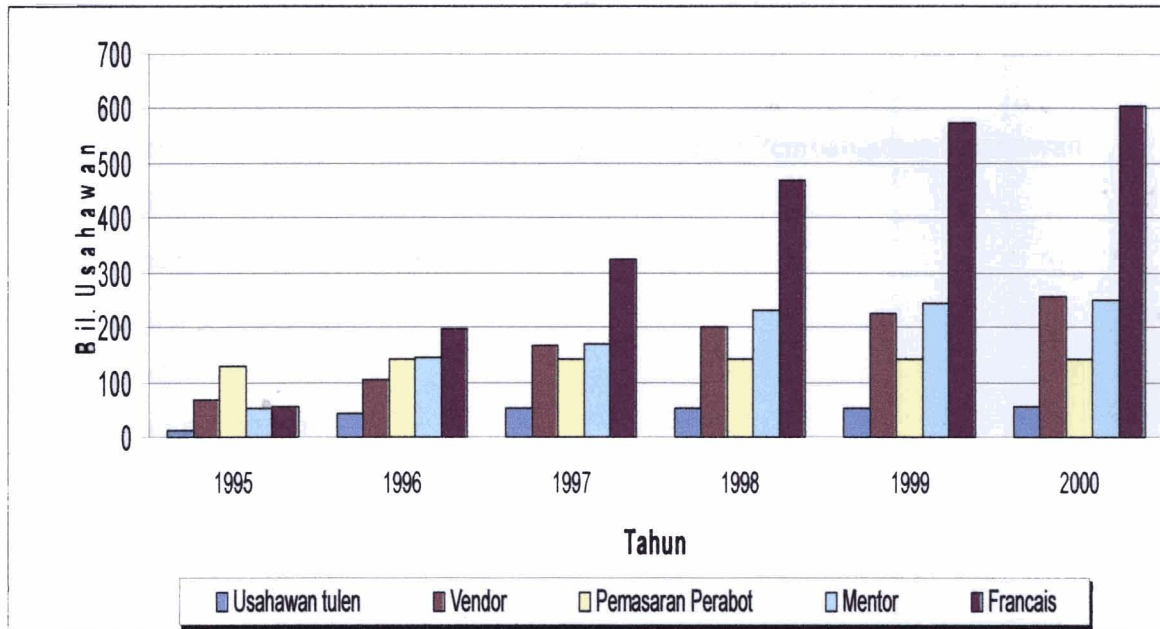
**Jadual 2.7: Bilangan usahawan yang dibangunkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Bagi Tahun 1995 - 2000**

Jenis Usahawan	Tahun					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Usahawan tulen	12	43	51	53	53	54
Vendor	68	105	167	201	226	256
Pemasaran Perabot	131	141	142	142	142	142
Mentor	51	144	170	232	243	249
Francais	54	198	324	470	575	604
<b>Jumlah</b>	<b>316</b>	<b>631</b>	<b>854</b>	<b>1098</b>	<b>1239</b>	<b>1305</b>

Sumber: Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi

#### 2.10.1.1 Misi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).

Misi Kementerian Pembangunan Usahawana dan Koperasi ialah membantu mewujudkan usahawan Bumiputera berkualiti



**Rajah 2.2: Bilangan usahawan yang dibangunkan oleh Kementerian Pembangunan dan Koperasi Bagi Tahun 1995 - 2000**

Sumber: Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi

#### 2.10.1.2 Visi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).

Visi Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi ialah memastikan kewujudan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB) yang berkualiti untuk membantu mencapai Wawasan 2020.

#### 2.10.1.3 Objektif Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD).

Objektif Kementerian Pembangunan Usahawana dan Koperasi ialah untuk menyediakan persekitaran yang membantu dan menggalakkan pembangunan usahawan tulin yang berkualiti, berdaya maju, berdaya tahan dan berdaya saing dalam semua sektor serta memupuk budaya keusahawanan di kalangan rakyat Malaysia.

#### **2.10.1.4 Aktiviti Utama**

Aktiviti utama yang dilaksanakan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi ialah:

- i. Pembudayaan Keusahawanan
- ii. Latihan dan Bimbingan
- iii. Pembiayaan
- iv. Premis Perniagaan
- v. Pembangunan Perniagaan
- vi. Pemasaran.

#### **2.10.1.5 Strategi Pembangunan Usahawan**

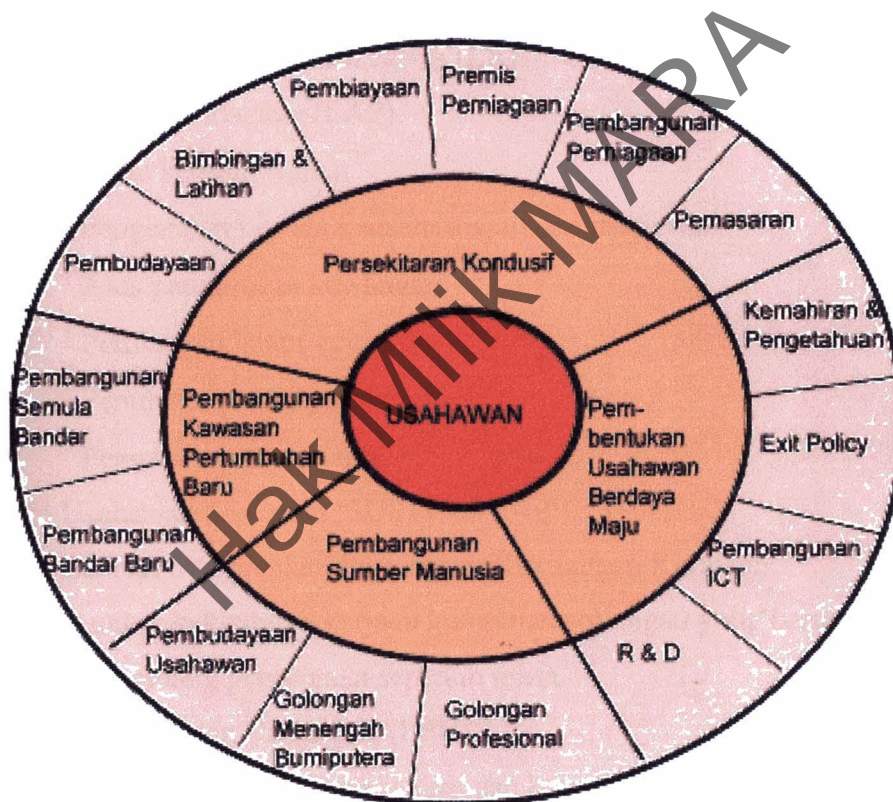
MECD menggunakan strategi berikut dalam membangunkan usahawan dengan mengambilkira faktor-faktor:-

- i. Mewujudkan persekitaran yang kondusif untuk pembangunan usahawan
  - Pembudayaan
  - Latihan dan bimbingan
  - Pembiayaan
  - Premis Perniagaan
  - Pembangunan perniagaan
  - Pemasaran
- ii. Pembentukkan usahawan berdaya maju, berdaya tahan dan berdaya saing
  - Kemahiran dan pengetahuan
  - Exit Policy
  - Pembangunan ICT
  - Penyelidikan dan pembangunan



- iii. Pembangunan sumber manusia
  - Pembudayaan usahawan
  - Golongan menengah bumiputera
  - Golongan profesional
  
- iv. Pembangunan kawasan pertumbuhan baru
  - Pembangunan bandar baru
  - Pembangunan semula bandar sedia ada.

Rajah 2.3 menunjukkan strategi yang diambil oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi dalam mewujudkan satu budaya ke arah keusahawanan.



**Rajah 2.3: Strategi pembudayaan usahawan Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (MECD)**

Sumber: Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi

### 2.10.2 Program-Program Yang Dianjurkan Oleh Kerajaan

Antara program-program yang dianjurkan oleh Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi melalui agensi-agensinya ialah:-

- i. Program Usahawan Muda (PUM) untuk pelajar-pelajar sekolah menengah
- ii. Program latihan pembimbing PUM bagi guru-guru pengelola dan penasihat.
- iii. Bengkel motivasi dan kepimpinan kepada pengurus-pengurus syarikat PUM.
- iv. Konvensyen tahunan Program Usahawan Muda peringkat nasional.
- v. Program Pembangunan Usaha Siswa (PPUS) bagi penuntut-penuntut IPT.
- vi. Seminar tahunan PPUS
- vii. Program 'Student in Free Enterprise' (SIFE) bagi penuntut-penuntut IPT
- viii. Skim Latihan Keusahawanan Siswa (LKS)
- ix. Latihan Asas Perniagaan (LAP)
  - Ujian keusahawanan
  - Pengenalan kepada keusahawanan dan usahawan.
  - Asas pengurusan kewangan
  - Perniagaan Islam
  - Penubuhan entiti perniagaan
  - Pengalaman usahawan
- x. Skim Usahawan Siswazah (SUS)
- xi. Skim Latihan dan Galakan Perniagaan Kakitangan Kerajaan  
Khusus untuk kakitangan kerajaan kumpulan sokongan yang berminat untuk menceburi bidang perniagaan sepenuh masa.
- xii. Latihan Pewujudan Usahawan (LPU)  
Khusus untuk pegawai-pegawai kerajaan kumpulan Pengurusan dan Profesional.
- xiii. Program Usahawan Berjaya Utama (UBU)
- xiv. Program Pembangunan Ekspot
- xv. Penubuhan Pusat Bimbingan Usahawan Negara (PBUN), Pusat Bimbingan Usahawan Negeri (PBUN) dan Pusat Bimbingan Usahawan Daerah (PBUD) yang menyediakan khidmat nasihat dan maklumat keusahawanan.

## 2.11 Faktor-Faktor Yang Mendorong Ke Arah Keusahawanan.

Menurut Zafir dan Fazilah (2003), faktor-faktor yang mendorong seseorang menceburkan diri ke dalam bidang keusahawanan ialah:

a. Keperluan Asas Hidup

Terdapat individu menyertai bidang keusahawanan kerana desakan hidup, keciciran dalam pelajaran dan kesukaran memeperolehi pekerjaan . Apabila individu didorong oleh faktor ini kebiasaannya perniagaan yang diusahakan adalah bersifat kecil-kecilan.

b. Faktor Persekitaran

Faktor persekitaran seperti budaya, sokongan kerajaan, pertukaran corak pemerintahan dan capaian yang mudah terhadap sumber ekonomi (buruh, tanah, modal) menggalakan individu menyertai keusahawanan.

c. Faktor Demografi

Ciri-ciri peribadi individu seperti umur, jantina, bahasa, latar belakang pendidikan dan keluarga serta pengalaman menjadi pemboleh ubah penting bagi mempengaruhi penglibatan individu dalam bidang keusahawanan. Kelebihan, dengan memahami demografi membolehkan usahawan menetapkan pasaran sasarannya, mengetahui keperluan dan permintaan persekitarannya dan mengetahui trend pertumbuhan penduduk

Mohd Nasir Ahmad (2004) berpendapat dorongan diri adalah faktor penting yang akan mencorak sejauh mana kesungguhan seseorang di dalam bidang yang diceburinya serta menentukan daya tahan seseorang individu. Beliau menyenaraikan faktor-faktor yang menjadi pendorong seseorang individu menceburi bidang keusahawanan sebagaimana berikut:-

- i. Keinginan untuk berdikari
- ii. Kecewa terhadap pekerjaan

- iii. Memenuhi tuntutan agama
- iv. Keinginan menikmati cara hidup mewah
- v. Rangsangan daripada kejayaan orang lain
- vi. Memanfaatkan pengetahuan dan kemahiran

Mengikut Tan Kim Meng (1991) dalam Nor Aishah (2002) proses pembentukan usahawan dipengaruhi oleh faktor-faktor berikut:

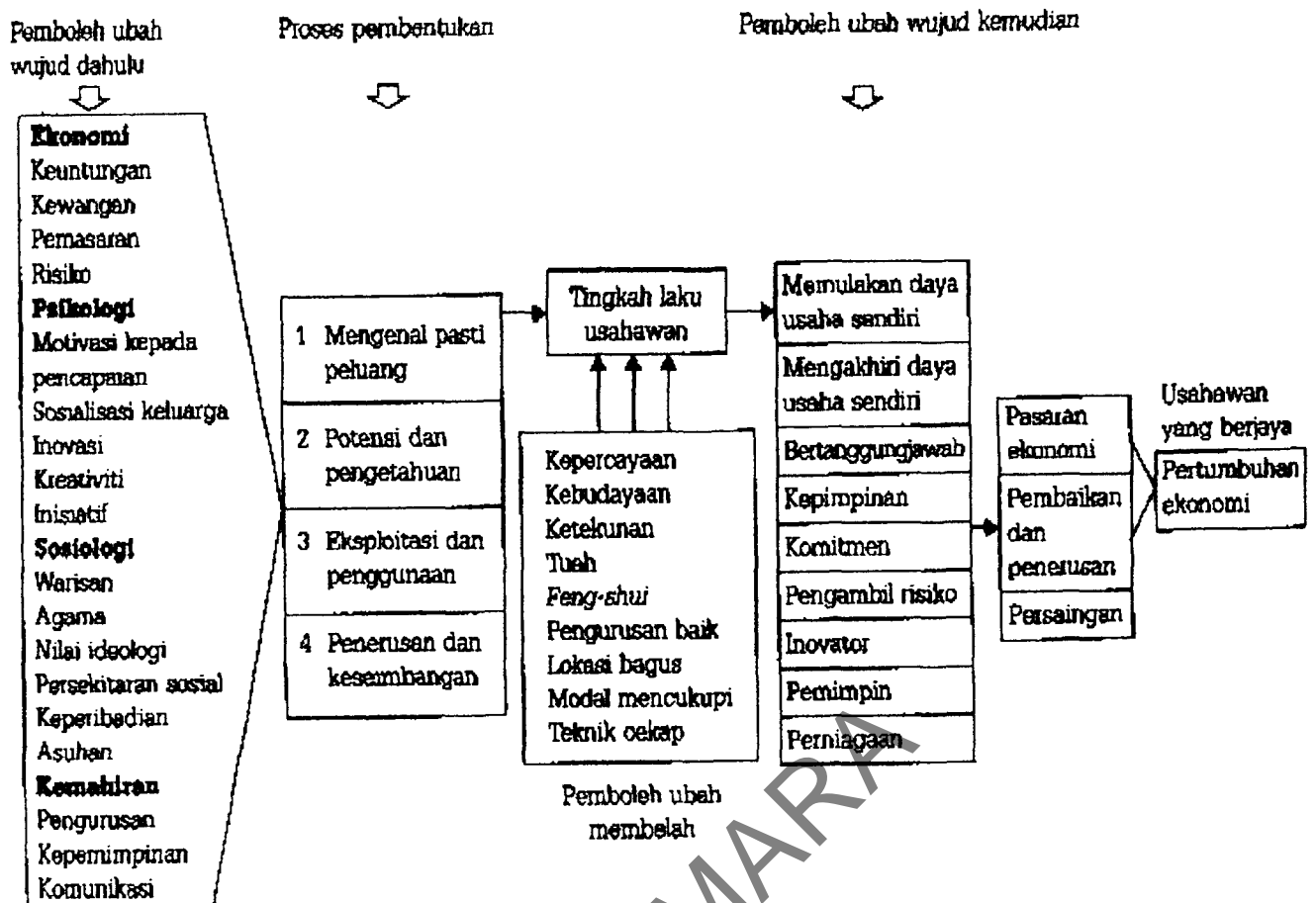
- i. Faktor pemboleh ubah ekonomi.
- ii. Faktor pemboleh ubah psikologi.
- iii. Faktor pemboleh ubah sosiologi.
- iv. Faktor pemboleh ubah kemahiran

Rajah 2.4 pula merupakan penerangan mengenai satu model pembangunan usahawan yang berjaya (Tan Kim Meng, 1991). Daripada rajah berkenaan, didapati bahawa faktor-faktor kemunculan seseorang individu dalam bidang keusahawanan dimulai dengan pemboleh ubah wujud dahulu yang terdiri daripada pemboleh ubah ekonomi, pemboleh ubah psikologi, pemboleh ubah sosiologi dan pemboleh ubah kemahiran.

#### **2.11.1 Faktor Pemboleh Ubah Ekonomi**

Mengikut Tan (1991) dalam Nor Aishah (2002), faktor-faktor pemboleh ubah ekonomi boleh dibahagikan kepada beberapa sub-faktor berikut:-

- i. Keuntungan
- ii. Kewangan
- iii. Pemasaran
- iv. Risiko



Rajah 2.4: Model pembangunan usahawan yang berjaya (Tan Kim Meng, 1991)

Sumber: Nor Aishah Buang, (2002), Asas Keusahawanan, Fajar Bakti hlmn 56

### 2.11.2 Faktor Pemboleh Ubah Psikologi.

Mengikut Tan (1991) dalam Nor Aishah (2002), faktor-faktor pemboleh ubah psikologi boleh dibahagikan kepada beberapa sub-faktor berikut:

- i. Motivasi pencapaian
- ii. Sosialisasi keluarga
- iii. Inovasi
- iv. Kreativiti
- v. Inisiatif

### **2.11.3 Faktor Pemboleh Ubah Sosiologi.**

Mengikut Tan (1991) dalam Nor Aishah (2002), faktor-faktor pemboleh ubah sosiologi boleh dibahagikan kepada beberapa sub-faktor berikut:

- i. Warisan
- ii. Agama
- iii. Nilai ideologi
- iv. Persekitaran sosial
- v. Keperibadian
- vi. Asuhan

### **2.11.4 Faktor Pemboleh Ubah Kemahiran**

Mengikut Tan (1991) dalam Nor Aishah (2002), faktor-faktor pemboleh ubah kemahiran boleh dibahagikan kepada beberapa sub-faktor berikut:

- i. Pendidikan
- ii. Pengurusan
- iii. Kepimpinan
- iv. Membuat keputusan
- v. Komunikasi

## **2.12. Masalah–Masalah Yang Dihadapi Untuk Menceburi Bidang Keusahawanan.**

Mengikut Wan Liz Ozman dan Sulzairi (2002), faktor yang menghalang seseorang ke bidang keusahawanan boleh dibahagi dua, iaitu faktor dalaman dan faktor luaran. Kedua-dua faktor saling memberi pengaruh ke atas tindakan individu sama ada ingin menceburi bidang keusahawanan atau sebaliknya.

### **2.12.1 Faktor Dalaman**

Faktor dalaman pula dibahagikan kepada beberapa sub-faktor seperti berikut:

- i. Kemahiran
- ii. Pendidikan
- iii. Pengalaman
- iv. Pengetahuan
- v. Sikap
- vi. Emosi
- vii. Rohani

### **2.12.2 Faktor Luaran**

Faktor luaran pula dibahagikan kepada beberapa sub-faktor seperti berikut:

- i. Kemudahan infrastruktur.
- ii. Lokasi
- iii. Kewangan dan modal
- iv. Budaya niaga
- v. Sistem Sosial
- vi. Pengaruh politik

- vii. Teknologi
- viii. Pasaran terhad
- ix. Sistem pendidikan
- x. Agama
- xi. Teknologi Maklumat
- xii. Sistem ekonomi bebas
- xiii. Dasar kerajaan
- xiv. Diskriminasi pasaran
- xv. Globalisasi
- xvi. Persaingan
- xvii. Jaringan perniagaan
- xviii. Rangkaian persatuan.

### **2.12.3 Penyebab Utama Kegagalan Penyertaan Usahawan Bumiputera.**

Wan Liz Ozman dan Sulzairi (2002), membahagikan kepada 3 kategori bagi menerangkan status penyertaan Bumiputera yang rendah dalam sektor ekonomi dan perniagaan iaitu:

- i. Struktur ekonomi dan sistem perniagaan yang wujud di Malaysia.
- ii. Kekurangan dan kelemahan Bumiputera.
- iii. Budaya niaga yang lemah dalam masyarakat Bumiputera.

#### **2.12.3.1 Struktur Ekonomi dan Sistem Perniagaan Yang Wujud Di Malaysia.**

Aspek utama yang menjadi kerumitan dan halangan besar untuk mewujudkan Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB) yang berkualiti,



berdaya tahan dan berdaya saing ialah sistem ekonomi bebas dan faktor persekitaran yang mencengkam. Sistem *laissez faire* (pasaran bebas) tidak memberi sebarang ruang kepada individu yang lemah daya saing dan kurang daya tahannya. Bidang perniagaan seperti pemborongan, peruncitan, impot-ekspot, perkilangan dikuasai sepenuhnya oleh kaum bukan Bumiputera dan pelabur asing. Bidang ini akan “tertutup” terus kepada sesiapa sahaja golongan baru, apa lagi kaum Bumiputera yang tidak mempunyai asas atau pengalaman yang kukuh (Wan Liz Ozman dan Sulzairi, 2002)

### 2.12.3.2 Kekurangan dan Kelemahan Di Kalangan Kaum Bumiputera

Faktor dalaman ini merupakan satu permasalahan pokok yang bukan sahaja masih sukar hendak di atasi malah telah berakar umbi dalam masyarakat perniagaan sejak dulu lagi. Faktor ini ialah sikap negatif yang sukar diubah melainkan atas kehendak individu itu sendiri dengan mengamalkan sikap positif (Wan Liz Ozman dan Sulzairi, 2002).

#### a. Sikap negatif.

- i. Tidak bersungguh-sungguh.
- ii. Iri hati dan kurang percaya sesama sendiri.
- iii. Individualistik.
- iv. Tidak suka berdikari.
- v. Suka menyalahkan faktor-faktor lain di atas kegagalan sendiri.
- vi. Mudah terpengaruh.
- vii. Tidak berkeyakinan terhadap kebolehan sendiri dan rendah diri.
- viii. Tidak sanggup bersusah payah dan suka mengambil jalan mudah.
- ix. Mudah berpuas hati.
- x. Suka menunjuk-nunjuk.
- xi. Bermotivasi lemah.

- xii. Tidak mementingkan ilmu pengetahuan mendalam dalam apa-apa bidang yang diceburi.
  
- b. Kurang pengetahuan dan pengalaman dalam perniagaan.
- c. Kurang rangkaian maklumat perniagaan
- d. Kemahiran pengurusan yang lemah
- e. Masalah kewangan
- f. Persatuan perniagaan kurang berfungsi

### **2.12.3.3 Lemah Budaya Niaga**

Dalam masyarakat Bumiputera proses latihan dan pembudayaan niaga secara berterusan belum nampak wujud secarameluas kerana belum ramai keluarga bumiputera yang terlibat dalam keusahawanan. Justeru itu, proses pembangunan usahawan di kalangan masyarakat bumiputera berjalan dengan perlahan (Wan Liz Ozman dan Sulzari, 2002).

### **2.13 Memilih Perniagaan**

Mengikut Mohd Nasir Ahmad (2004) memilih jenis perniagaan adalah satu keputusan besar dan hendaklah dibuat sendiri oleh bakal usahawan dengan mengambil kira minat dan pengetahuannya mengenai bidang yang diminati itu. Pemilihan bidang perniagaan tidak boleh dibuat secara ikut-ikutan sahaja, iaitu mengikut perniagaan orang lain yang berjaya tanpa mengetahui selok belok bidang itu. Kejayaan orang lain dalam sesuatu perniagaan tidak menjamin kita juga akan berjaya dalam bidang yang sama melainkan kita tahu dan mampu melakukan semua yang dilakukan oleh mereka yang telah berjaya itu.

Setelah menentukan jenis perniagaan yang akan diceburi, perkara utama ialah memastikan diri kita mempunyai pengetahuan yang mendalam mengenai bidang perniagaan yang dipilih. Ini bermakna usahawan perlu berusaha mendapatkan segala maklumat yang berkaitan bidang perniagaan yang menjadi pilihan. Maklumat-maklumat yang perlu diketahui oleh bakal usahawan, antaranya ialah:-

- i. Maklumat produk atau perkhidmatan yang hendak ditawarkan;
- ii. Pasaran yang disasarkan;
- iii. Persaingan;
- iv. Sumber bekalan atau pengeluaran;
- v. Struktur kos;
- vi. Penetapan harga;
- vii. Kadar keuntungan;
- viii. Keperluan guna tenaga;
- ix. Kelakuan atau gelagat tertentu dalam industri;
- x. Keperluan perundangan

#### **2.14 Rumusan Bab.**

Keusahawanan memainkan peranan penting kepada pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial sesebuah negara. Keusahawanan dan usahawan juga memberikan sumbangannya tersendiri kepada pembangunan ekonomi keluarga dan masyarakat. Dalam proses pembentukan usahawan faktor paling penting individu itu sendiri, terutama dalam aspek sikap, kemahiran dan kelayakan, latar belakang, persekitaran budaya, kemudahan infrastruktur, sumbangan dan peranan organisasi-organisasi yang terlibat seperti latihan keusahawanan, khidmat nasihat dan bantuan modal. Individu yang ingin menjadi usahawan perlu mengkaji dan menilai persediaan diri mereka sendiri untuk berniaga dan mengkaji mengenai kekuatan dan kelemahan yang ada pada diri sendiri. Bakal usahawan perlu melengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan

mengenai perniagaan yang dipilih dan mempunyai maklumat-maklumat yang dikehendaki. Persediaan yang rapi dan kemas akan menjadikan usahawan lebih bersedia dan yakin mengharungi dunia perniagaan.

Hak Milik MARA

Hak Milik MARA

BAB III

---

## **BAB III**

### **PUSAT GIATMARA**

#### **3.1 Pengenalan**

Bab ini akan membincangkan objektif Pusat GIATMARA dan pencapaian objektifnya, latar belakang penubuhan Pusat GIATMARA, peranan yang dimainkan oleh Pusat GIATMARA di dalam memberikan latihan kemahiran kepada rakyat, golongan belia khususnya.

#### **3.2 Latar Belakang Pusat GIATMARA**

Pusat GIATMARA yang pertama telah ditubuhkan dalam tahun 1986 di Jitra, Kedah Darul Aman. Pengambilan pertama dibuat pada tahun 1986 dengan seramai 60 puluh orang pelatih. Pada peringkat permulaan Pusat GIATMARA Jitra menawarkan kursus-kursus dalam bidang teknologi binaan. Sebanyak 3 jenis kursus yang ditawarkan iaitu Kursus mengikat bata dan melepai, Kursus pertukangan kayu dan

tanggam dan Kursus memotong, membengkok dan mengikat besi tetulang. Pusat GIATMARA Jitra memulakan operasinya menggunakan bangunan Pusat Latihan Belia Jitra yang ditinggalkan begitu sahaja.

Konsep asal Pusat GIATMARA ialah memberikan latihan kemahiran kepada belia-belia tempatan dengan menggunakan kaedah yang paling menjimatkan. Penjimatan yang dimaksudkan ialah dengan menggunakan peruntukkan kewangan paling minimum iaitu dengan menumpang mana-mana bangunan milik kerajaan atau persatuan-persatuan yang tidak digunakan secara optimum dan menggunakan tenaga pengajar sedia ada dari Institut Kemahiran MARA. Kursus yang dirancang bagi sesuatu Pusat GIATMARA adalah mengikut kehendak masyarakat tempatan dan keperluan semasa. Setiap Pusat GIATMARA hanya mengendalikan tidak lebih dari 3 kursus untuk satu-satu pusat. Jenis kursus yang ditawarkan pula boleh dipindahkan ke tempat lain jika sudah tidak mendapat permintaan dari kalangan penduduk tempat.

Tahun 1985 dan 1986 adalah tahun berlakunya kemelesetan ekonomi kemelesetan ekonomi yang melihatkan banyak berlaku pengangguran. Perdana Menteri pada masa itu, Tun Mahathir Mohamad telah meminta MARA mengadakan satu bentuk program latihan pada skala kecil ala IKM yang memberikan latihan kepada belia-belia menganggur terutamanya di kalangan anak-anak bumiputera.

Berikutan dengan perkembangan yang baik serta mendapat sambutan yang menggalakkan dari rakyat dan juga telah membuktikan kejayaan yang mana bekas-bekas pelatih telah berjaya memenuhi permintaan guna tenaga atau membuka perniagaan sendiri, kerajaan telah menyediakan peruntukkan supaya MARA memperkembangkan lagi program Pusat GIATMARA tersebut. Dalam rancangan Malaysia Ke 5 (RMK-5) Kerajaan telah meluluskan 15 Pusat GIATMARA dan dalam RMK-6 sebanyak 21 Pusat GIATMARA telah diluluskan. Dalam RMK-7 konsep di mana Pusat-Pusat GIATMARA ditubuhkan dengan mendapatkan bangunan-bangunan atau tapak-tapak secara percuma telah ditukarkan kepada konsep yang menggunakan

tapak dan bangunan sendiri. Salah satu sebabnya ialah bangunan atau tapak milik pihak lain berkemungkinan diambil balik oleh pemilik tanah atau bangunan. Dalam RMK-8 sebanyak 36 Pusat GIATMARA telah diluluskan. Sehingga April 2004 sebanyak 167 Pusat GIATMARA telah beroperasi diseluruh negara. Pembinaan Pusat GIATMARA secara kekal di atas tapak dan bangunan milik sendiri juga bertujuan perancangan secara lebih teratur dapat dibuat dan juga bagi menyediakan tempat pebelajaran dan latihan yang lebih selesa.

### **3.3 Matlamat Pusat GIATMARA**

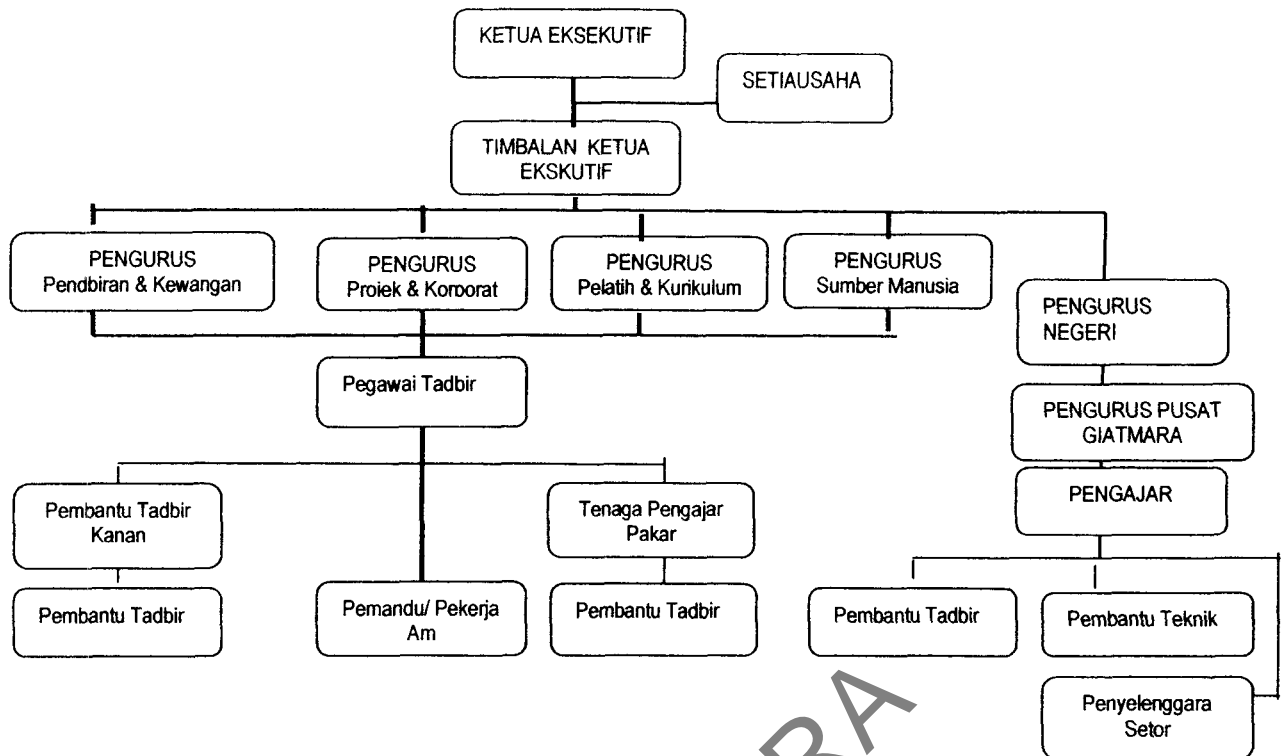
Pusat GIATMARA ditubuhkan pada asalnya ialah untuk mengendalikan program latihan kemahiran jangka pendek yang sesuai dengan keperluan pembangunan setempat. Pusat GIATMARA bertujuan memberi pengetahuan dan latihan teknikal kepada masyarakat luar bandar khususnya dalam bidang yang bersesuaian dengan keperluan pembangunan setempat. Hasrat penubuhannya ialah agar pengetahuan dan latihan teknikal tersebut dapat digunakan untuk meninggikan taraf hidup penduduk setempat serta menyertai pembangunan negara melalui pewujudan usahaniaga dan peluang pekerjaan.

### **3.4 Pengurusan Pusat GIATMARA**

Pengurusan dan pentadbiran adalah dikendalikan oleh sebuah anak syarikat MARA iaitu GIATMARA Sdn Bhd.

Di peringkat pusat, pentadbiran Pusat GIATMARA Sdn Bhd diketuai oleh seorang Ketua Eksekutif dan dibantu oleh seorang Timbalan Ketua Eksekutif. Carta organisasi GIATMARA Sdn.Bhd adalah seperti Rajah 3.1.



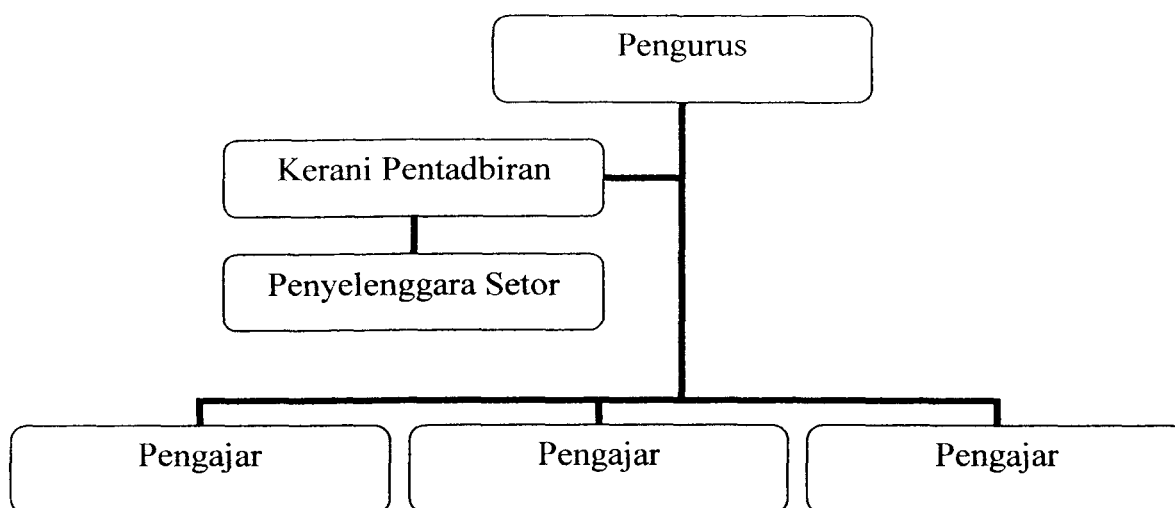


**Rajah 3.1 Carta Organisasi Pengurusan GIATMARA Sdn Bhd.**

Sumber: Ibu Pejabat, GIATMARA Sdn Bhd.

Di peringkat institusi pula Pusat GIATMARA ditadbirkan oleh seorang pengurus, seorang pembantu (pengkeranian) dan seorang penyelenggara setor (ditunjukkan dalam Rajah 3.2). Setiap Pusat GIATMARA mengendalikan 3 jenis kursus sahaja dan setiap kursus akan mempunyai 2 orang tenaga pengajar.

Walaupun Pusat GIATMARA ditadbir-uruskan oleh sebuah syarikat, perjalanan urusan pentadbiran adalah mengikut peraturan-peraturan dan arahan-arahan dari MARA dan tertakluk kepada peraturan-peraturan kerajaan yang berkuatkuasa.



**Rajah 3.2: Carta Organisasi Pusat GIATMARA**

Sumber: Buku taklimat ringkas Pusat GIAT MARA Nilam Puri (1998)

### 3.5 Peruntukan

**Jadual 3.1: Peruntukkan kewangan untuk PGM**

Tahun dan Rancangan Malaysia	Bil. PGM diluluskan	Penerimaan Peruntukan Pembangunan
RMK5 (1986-1990)	14	RM15.630 juta
RMK6 (1991-1995)	22	RM45.556 juta
RMK7 (1996-2000)	104	RM65.009 juta
RMK8 (2001 -2005)	36	RM100.00 juta
<b>Jumlah</b>	176	RM226.195 juta

Sumber: Ibu Pejabat, GiatMARA Sdn Bhd.

Jadual 3.1 menunjukkan jumlah kewangan yang diperuntukkan untuk pembangunan Pusat GIATMARA bermula dari RM5 hingga RM8. Dalam laporan akhbar Berita Harian (16 Februari 2005), Ketua Pengarah MARA, Datuk Zamani Md

Noor berkata sebanyak 21 Pusat GIATMARA akan dibina dalam Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK-9) dengan setiap satu Pusat GIAT MARA berharga RM1 juta.

### 3.6 Pengajaran dan Latihan

Struktur latihan merangkumi pengajaran teori di samping menekankan kekompeten/kecekapan praktikal bagi menjamin mutu kemahiran setiap pelatih. Program dikendalikan oleh tenaga pengajar yang telah terlatih dan berpengalaman. Setiap pusat giat dilengkapi dengan bengkel latihan dan bilik kuliah. Bengkel latihan dilengkapi dengan peralatan dan mesin-mesin yang mengikut perkembangan teknologi semasa.

Bidang kursus utama yang ditawarkan di Pusat GIATMARA ialah Teknologi Binaan, Pertukangan Perabot, Elektrik, Automotif, Elektronik, Jahitan dan Percetakan.

- i. Teknologi Binaan,
  - Mengikat bata dan melep
  - Memasang jubin
  - Kerja-kerja paip air
  - Membengkok besi
  - Kerja-kerja konkrit dan semin-ferro.
- ii. Pertukangan Perabot,
  - Perabot
  - Kabinet dapur.
- iii. Elektrik,
  - Pendawaian elektrik domestik 1 fasa
  - Pendawaian 3 fasa
- iv. Automotif,
  - Mekanik kereta

- Mekanik motorsikal
- Mengetuk dan mengecat kereta
- v. Elektronik,
  - Membaiki peralatan elektrik – peralatan audio-video
- vi. Jahitan,
  - Teknologi Fabrik
  - Jahitan pakaian lelaki
  - Jahitan pakaian wanita
  - Kusyén dan kanvas
- vii. Penyejukbekuan dan sistem penyaman udara
- viii. Kimpalan gas dan arka.
- ix. Percetakan.

Setiap pelatih yang berjaya menamatkan kursus di Pusat GIATMARA akan dianugerahkan dengan Sijil Kemahiran GIATMARA. Pelatih juga diwajibkan menduduki peperiksaan kemahiran anjuran Majlis Latihan Vokesional Kebangsaan (MLVK) dan mana-mana pelatih yang berjaya lulus akan dianugerahkan dengan Sijil Kemahiran Malaysia (SKM) Tahap 1.

### 3.6.1. Tempoh Latihan

Tempoh latihan adalah tertakluk kepada jenis kursus yang diikuti oleh pelatih itu sendiri iaitu di antara 6 bulan sehingga 12 bulan setahun. Jadual 3.2 menunjukkan jenis kursus yang ditawarkan di Pusat GIATMARA DAN tempoh yang ditetapkan bagi mengikut kursus-kursus tersebut.

**Jadual 3.2 : Tempoh latihan mengikut jenis kursus yang dijalankan.**

<b>Bil</b>	<b>Kursus</b>	<b>Tempoh</b>
1	Kursus membaiki motosikal	6 bulan
2	Kursus teknologi binaan bangunan	6 bulan
3	Kursus teknologi automotif kenderaan komersil	6 bulan
4	Kursus teknologi fabrik	6 bulan
5	Kursus jahitan pakaian	6 bulan
6	Kursus membuat kusyen perabot dan kereta	6 bulan
7	Kursus penyejukbekuan dan penyaman udara	6 bulan
8	Kursus perabot kayu	6 bulan
9	Kursus percetakan	6 bulan
10	Kursus IT dan elektronik pengguna	6 bulan
11	Kursus fabrikasi logam	6 bulan
12	Kursus mengetuk dan mengecat kereta	6 bulan
13	Kursus membaiki enjin bot	6 bulan
14	Kursus pembuatan produk kaca gentian/komposit	6 bulan
15	Kursus membuat acuan dan alat pemotong	6 bulan
16	Kursus pemesinan am	6 bulan
17	Kursus pendawaian elektrik domestik	12 bulan
18	Kursus penyenggaraan industri (Industrial Maintenance)	12 bulan

Sumber: Ibu Pejabat, GIATMARA Sdn Bhd.

Kursus penyenggaraan industri merupakan satu modul kursus yang dikembangkan dengan merangkumkan kursus teknologi binaan bangunan dengan kursus kursus pendawaian elektrik domestik, , penyaman udara dan kimpalan logam. Masa latihan adalah lima hari seminggu dan waktu kuliah atau amali adalah sepertimana berikut:-

**Jadual 3.3: Jadual harian kuliah dan latihan amali di Pusat GIATMARA**

<b>Masa</b>	<b>Kuliah/latihan amali</b>
Kuliah/amali dalam bengkel	8.00 pagi sehingga 10.00 pagi
Rehat	10.00 pagi hingga 10.30 pagi
Kuliah/amali dalam bengkel	10.30 pagi hingga 12.45 tengah hari
Rehat	12.45 tengah hari hingga 2.00 petang
Kuliah/amali dalam bengkel	2.00 petang hingga 4.30 petang.

### 3.7 Pelatih

Pada peringkat awal penubuhannya Pusat GIATMARA hanya terbuka kepada kaum bumiputera sahaja. Namun bermula pada tahun 2003 pengambilan pelatih Pusat GIATMARA telah dibuka untuk semua kaum. Keutamaan adalah diberikan kepada penduduk luar bandar, oleh sebab itulah hampir 90% Pusat-Pusat GIATMARA didirikan di luar bandar.

#### 3.7.1. Kumpulan Sasar

Kumpulan sasaran pelatih adalah mereka yang terdiri di dalam kategori berikut:-

- Mereka yang belum pernah mendapat apa-apa latihan kemahiran bagi tujuan berusaha sendiri
- Mereka yang hilang pekerjaan dan terpaksa mencari pekerjaan baru.
- Mereka yang ingin menambah pengetahuan kemahiran dengan tujuan kemajuan kerjanya.
- Mereka yang sedang bekerja dan memerlukan peningkatan tahap kemahiran dalam jurusan yang diceburi.

### 3.7.2 Pengambilan

Kelayakan minimum pengambilan Pusat GIATMARA untuk setiap pelatih diterima masuk menjalani latihan ialah:

- Boleh menulis dan membaca
- Berminat dalam bidang yang dipohon
- Berumur di antara 15 hingga 40 tahun
- Sihat tubuh badan dan tidak mempunyai kecacatan anggota.
- Penduduk tempatan di mana sesebuah Pusat GIATMARA ditubuhkan adalah diberi keutamaan

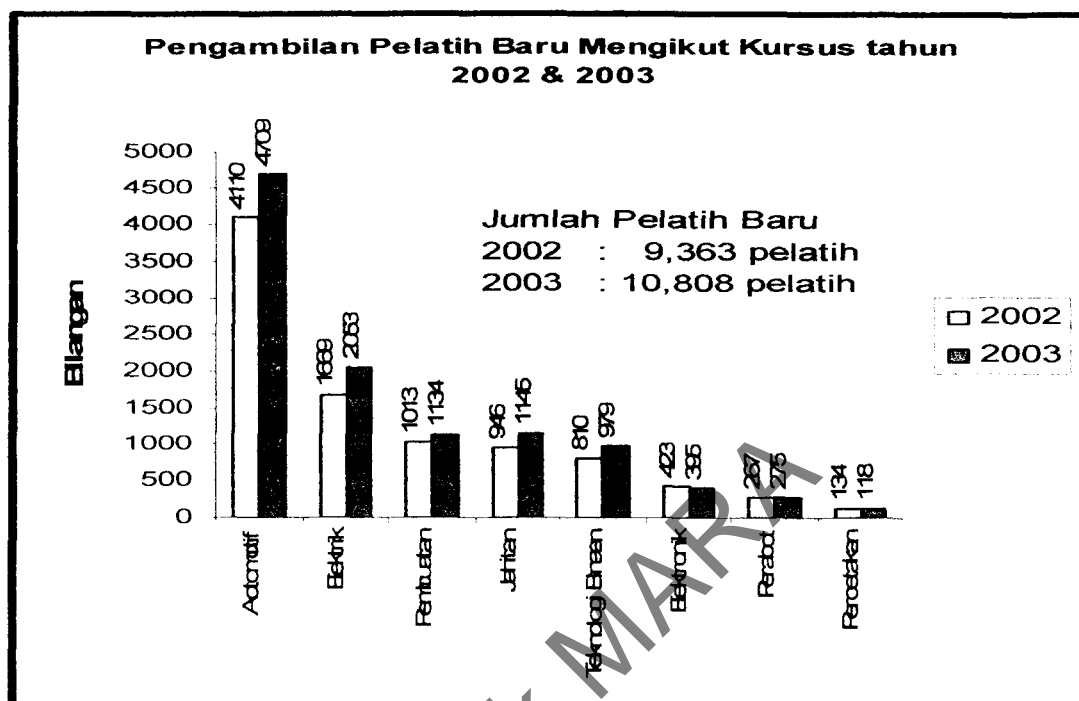
Bagi kursus pendawaian elektrik domestik, Pusat GIATMARA mengenakan syarat tambahan kepada setiap yang memohon, iaitu lulus sekurang-kurangnya Sijil Penilaian Menengah Rendah (PMR).

Pengurusan Pusat GIATMARA memberi kelonggaran syarat disegi umur kepada anggota-anggota keselamatan yang bersara. Pusat GiatMARA juga memberi latihan kemahiran kepada anggota-anggota keselamatan yang dalam tempoh peralihan 6 bulan sebelum bersara.

### 3.7.3 Cara Pengambilan

Pengambilan dilakukan 2 kali setahun iaitu kemasukan bagi sesi Januari dan sesi Julai setiap tahun. Iklan-iklan pengambilan selalunya disiarkan melalui siaran radio tempatan. Notis-notis juga akan ditampal di balai-balai raya, masjid dan tempat-tempat tumpuan orang ramai. Kain rentang juga akan digantung di tempat-tempat strategik. Temuduga dijalankan bagi memilih calon yang sesuai dan layak.

Borang permohonan boleh diperolehi melalui Pejabat MARA Negeri, Pejabat-  
Pejabat MARA Daerah atau Pusat-Pusat GIATMARA sendiri. Rajah 3.3 menunjukkan  
pengambilan pelatih baru bagi tahun 2002 dan 2003 mengikut pecahan jenis kursus.  
tahun



**Rajah 3.3: Carta pengambilan pelatih baru mengikut kursus bagi tahun  
2002 dan 2003.**

Sumber: Laporan Tahunan 2003, Majlis Amanah Rakyat

### 3.8 Kemudahan

Antara kemudahan-kemudahan yang disediakan oleh Pusat GIATMARA kepada  
pelatih-pelatih ialah:

- Elaun tetap bulanan sebanyak RM100 sebagai insentif latihan.



- Perlindungan insuran berkelompok.
- Latihan yang diberikan adalah secara percuma.
- Kemudahan menggunakan mesin dan peralatan.
- Kemudahan asrama diberikan kepada elatih yang berasal jauh dari pusat latihan.

### **3.9 Kurikulum**

Kurikulum yang dijalankan berbentuk modul. Modul yang dijalankan dengan lebih mementingkan latihan praktikal iaitu sebanyak 70% latihan amali dan 30% teori. Kurikulum dibentuk mudah sesuai dengan tahap dan kemampuan pelatih. Pelatih Pusat GIATMARA adalah terdiri daripada golongan lepasan sekolah yang kemampuan mereka adalah minimum. Mereka adalah terdiri daripada golongan yang tidak terpilih untuk ke institusi-institusi kemahiran lain kerana tidak memenuhi kelayakan asas. Tahap pencapaian akademik juga adalah rendah dan majoriti mereka adalah yang berkelulusan SPM pangkat 3 dan ke bawah.

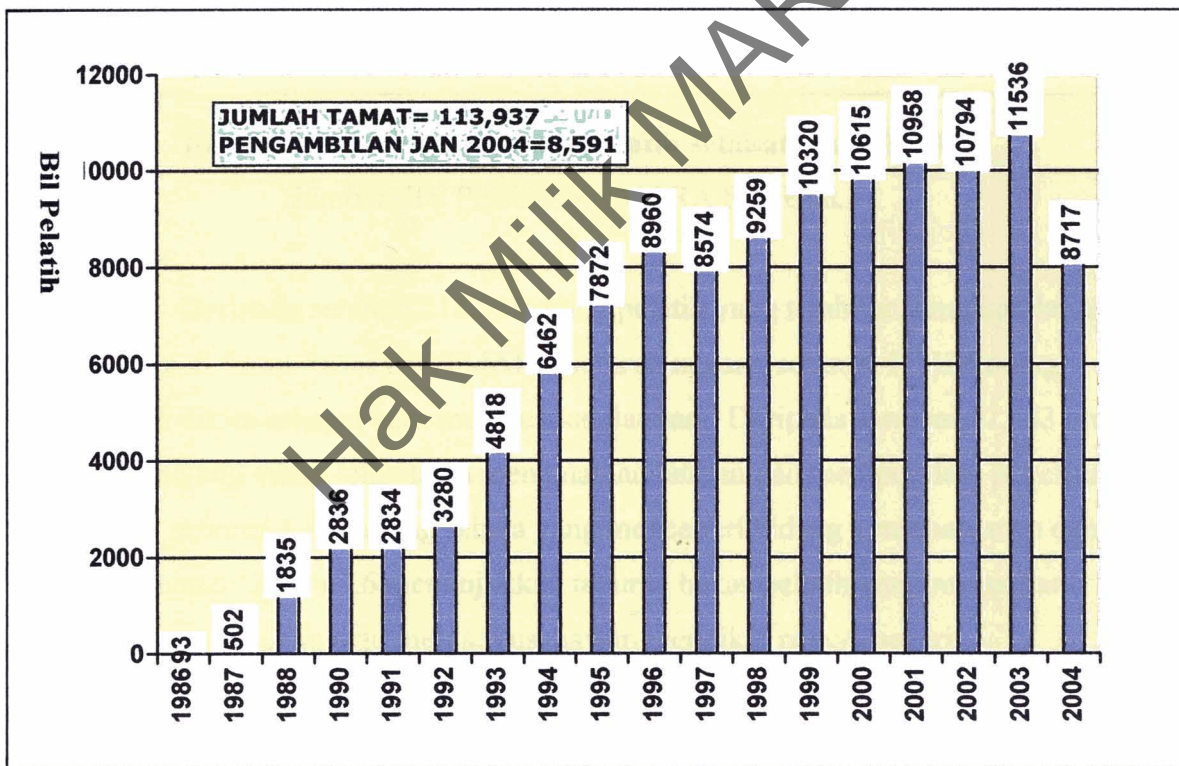
#### **3.9.1 Program Latihan**

Pada mulanya Pusat GIATMARA mempunyai modul latihan sendiri yang diubahsuai daripada modul latihan Institut Kemahiran MARA. Program latihan diubahsuai menjadikan Pusat GIATMARA mengendalikan latihan kemahiran tahap asas, IKM mengendalikan latihan kemahiran tahap pertengahan dan institusi-institusi MARA yang lain seperti German Malaysian Institute (GMI), British Malaysian Institute (BMI), Malaysian French Institute (MFI) dan lain-lain mengendalikan latihan untuk tahap tertinggi. Program latihan di Pusat GIATMARA adalah berbentuk modul di mana modul asal untuk kursus teknologi binaan bangunan adalah sepertimana ditunjukkan di Lampiran D. Pusat GIATMARA diarahkan mengendalikan kursus-

kursus menggunakan modul yang disediakan oleh Majlis Latihan Vokesional Kebangsaan bagi melayakkan pelatih memperoleh Sijil Kemahiran Malaysia Tahap 1. Modul MLVK dengan GIATMARA tidak mempunyai banyak perbezaan dan keduanya mempunyai merangkumi tajuk-tajuk asas yang sama .

### 3.10 Pencapaian

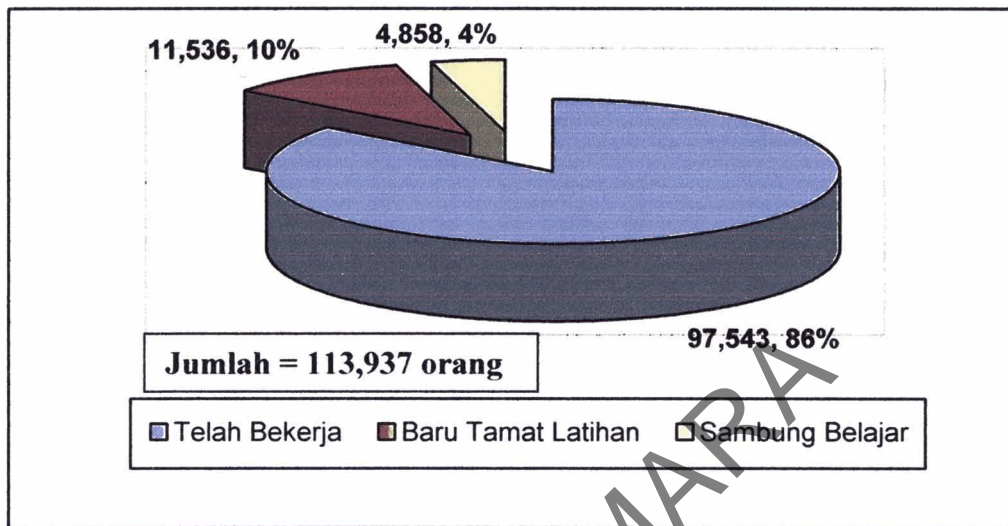
Semenjak ditubuhkan sehingga bulan April 2004 sebanyak 167 buah Pusat GIATMARA telah didirikan dan beroperasi. Seramai 113,937 pelatih telah menamatkan latihan mereka. Rajah 3.4 menunjukkan jumlah pelatih Pusat GIATMARA dari tahun 1986 sehingga bulan April 2004.



**Rajah 3.4: Status lepasan pelatih GIATMARA 1986 hingga April 2004**

Sumber: Ibu Pejabat GiatMARA Sdn Bhd.

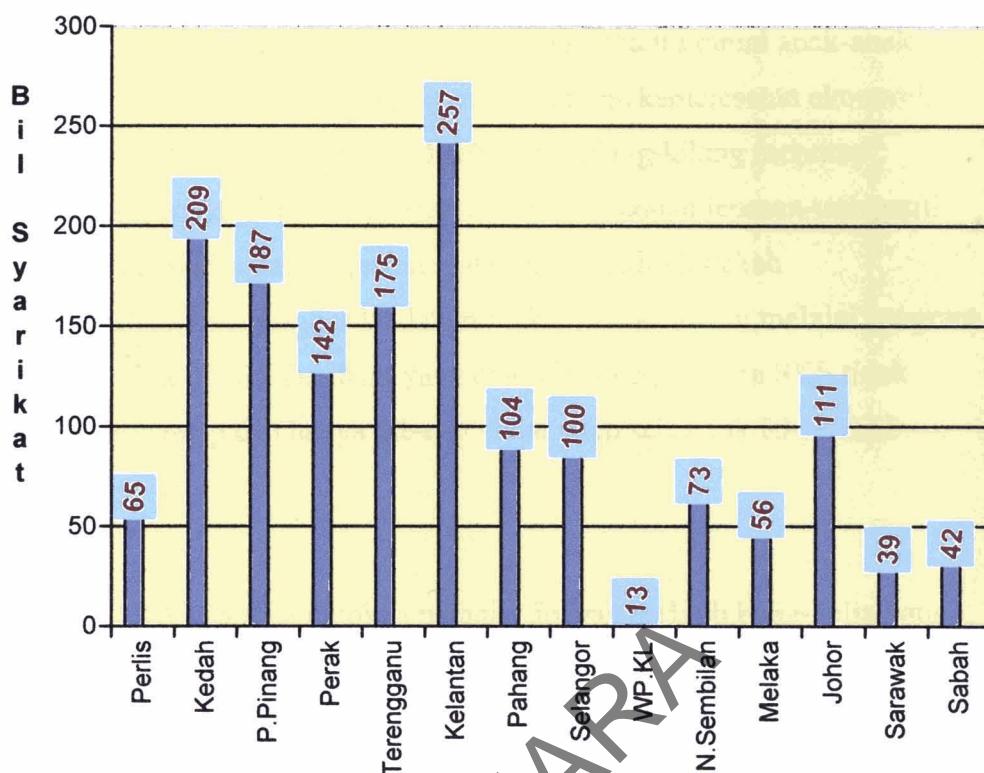
Rajah 3.5 menunjukkan bermula daripada tarikh penubuhannya sehingga bulan April 2004 seramai 113,937 orang pelatih berjaya menamatkan latihan kemahiran di seluruh Pusat GIATMARA. Daripada jumlah yang berjaya menamatkan latihan dalam berbagai kursus, seramai 97,543 orang telah memperolehi pekerjaan. Seramai 4,858 orang pelatih telah menyambung pelajaran ke peringkat yang lebih tinggi.



**Rajah 3.5: Status maklumat pelatih setakat April 2004**

Sumber: Ibu Pejabat GiatMARA Sdn Bhd.

Daripada seramai 113,937 orang pelatih yang telah menamatkan latihan mereka di Pusat-Pusat GIATMARA seluruh negara, seramai 11,536 orang pelatih dikira sebagai baru menamatkan latihan. Daripada seramai 97,543 orang pelatih yang dikira telah lama menamatkan latihan dan memperolehi pekerjaan, hanya seramai 1,579 orang sahaja yang menceburi bidang keusahawanan dan perniagaan. Rajah 3.6 menunjukkan taburan bekas pelatih yang menceburi bidang perniagaan atau menjadi usahawan mengikut negeri-negeri.



**Rajah 3.6: Status bilangan syarikat yang ditubuhkan oleh lepasan pelatih Pusat GIATMARA mengikut negeri (sehingga April 2004)**

Sumber: Ibu Pejabat GiatMARA Sdn Bhd.

### 3.11 Sumbangan Pusat GIATMARA Kepada Komuniti

Semenjak dirubuhkan dan mula beroperasi pada tahun 1986 sehingga bulan April 2004 Pusat GIATMARA telah melatih seramai 113,937 orang pelatih. Setakat bulan April 2004 sebanyak 160 buah Pusat GIATMARA telah ditubuhkan di seluruh negara. Kedudukan Pusat GIATMARA adalah bertaburan di segenap pelusuk negara. Mengikut perancangan pengurusan MARA, sebuah Pusat GIATMARA akan didirikan di setiap kawasan parlimen.

Pusat GIATMARA telah memainkan peranan penting semasa zaman kemelesetan ekonomi di pertengahan tahun 80'an. Pada ketika itu ramai anak-anak muda khususnya kaum belia bumiputera menganggur kerana kemelesetan ekonomi. Banyak pekerja-pekerja kilang diberhentikan disebabkan kilang-kilang menutup operasinya atau memperkecilkan bilangan pekerja. Ramai graduan lepasan-universiti tidak mendapat pekerjaan sehingga kerajaan terpaksa mengambil langkah menyerap graduan-graduan menganggur ke dalam perkhidmatan awam melalui program Sekim. Khidmat Sementara (SKS). Graduan yang diambil bekerja secara SKS tidak dianggap sebagai pekerja tetap dan hanya dibayar elaun tetap sebanyak RM400.00 sebulan.

Pusat GIATMARA telah memainkan peranan dengan melatih belia-belia yang menganggur dengan ilmu kemahiran teknikal dengan matlamatnya pada masa itu agar dengan bekalan kemahiran yang diberikan, belia-belia akan menggunakan untuk mempertingkatkan taraf hidup melalui usaha niaga. Pada masa kemelesetan ekonomi di tahun 80'an timbul satu kesedaran mengenai kepentingan kemahiran sebagai satu alat meneruskan perjuangan untuk terus hidup. Sambutan yang diberikan oleh belia-belia pada masa itu sungguh menggalakkan terutama daripada belia-belia yang tidak mempunyai kelayakan mencukupi untuk memperolehi pendidikan di pusat-pusat latihan kemahiran yang lain. Oleh kerana pada masa itu terlalu ramai belia yang tercicir dalam pendidikan di sekolah, syarat minimum yang ditetapkan untuk memasuki Pusat GIATMARA hanyalah boleh menulis dan membaca serta sihat tubuh badan..

### **3.12 Rumusan Bab**

Pusat GIATMARA telah berjaya memainkan peranannya sebagai pusat latihan kemahiran jangka pendek. Buat masa sekarang Pusat GIATMARA bukan lagi menjadi tumpuan kaum belia malah ramai orang dewasa mengikuti latihan kemahiran di pusat latihan itu. Sebilangan besar mereka adalah anggota-anggota tentera yang bersara dari

perkhidmatan dan kakitangan kerajaan yang mengikut kursus separuh masa yang dijalankan pada sebelah malam.

Pusat GIATMARA telah berjaya mencapai matlamat asalnya iaitu memberi latihan kemahiran dalam bidang yang bersesuaian dengan keperluan pembangunan setempat dengan hasrat pengetahuan dan kemahiran yang diperolehi dapat digunakan untuk meninggikan taraf hidup serta menyertai pembangunan negara melalui pengwujudan usahaniaga dan peluang pekerjaan. Pusat GIATMARA juga berjaya memainkan peranan membantu kerajaan mengurangkan peningkatan masalah sosial dan pengangguran. Setakat ini Pusat GIATMARA tidak meletakkan tahap atau 'standard' bagi mereka yang dikategorikan sebagai berjaya memulakan perniagaan. Untuk fasa yang seterusnya ilmu keusahawanan harus diterapkan sebagai salah satu subjek dan tahap pencapaian perniagaan yang dijalankan bolehlah ditetapkan 'standard'nya.

Hak Milik MARA

# Hak Milik MARA

## BAB IV

---

## BAB IV

### ANALISIS PENYELIDIKAN

#### 4.1 Pengenalan.

Bab ini menerangkan dengan lebih jelas tentang kaedah dan analisis yang dijalankan untuk kajian penyelidikan ini. Penerangan dalam bab ini meliputi kaedah kemaskini data-data dari borang soal selidik dan cara penganalisan data-data tersebut. Ia merupakan bahagian yang penting untuk membantu kajian mencapai objektifnya.

Selain itu, ia juga meliputi penerangan maksud-maksud yang dinyatakan dalam borang soal selidik. Dengan itu soalan-soalan yang akan dijawab oleh responden-responden dapat disampaikan dengan jelas. Justeru itu, ia dapat membantu untuk memperolehi hasil kajian dengan lebih tepat.

Bab ini juga membincangkan analisis terhadap maklumbalas yang diperolehi melalui borang soal selidik. Para responden adalah terdiri daripada pelatih-pelatih lepasan Pusat GIATMARA yang telah menamatkan latihan mereka di Pusat



GIATMARA yang dipilih untuk kajian penyelidikan. Penyelidik menetapkan dalam sekop kajian para responden yang dijadikan sampel kaji selidik adalah pelatih-pelatih lepasan Pusat GIATMARA yang telah menjalani Kursus Teknologi Binaan Bangunan bagi sesi latihan di antara sesi Januari 2000 hingga sesi Januari 2004 dan mereka adalah yang tidak berniaga atau yang belum memulakannya. Setiap sesi latihan di Pusat GIATMARA bagi kursus Teknologi Binaan Bangunan ialah selama 6 bulan, ini bermakna bagi sesi Januari 2004, pelatih menamatkan latihan mereka pada bulan Julai 2004.

Maklumat analisis ini adalah berkaitan dengan persediaan diri yang ada pada lepasan pelatih ke arah pembentukan usahawan, faktor-faktor yang boleh mendorong mereka ke arah itu, dan input serta galakan yang diberikan oleh Pusat GIATMARA.

#### **4.2 Pengumpulan Data.**

Bagi mencapai objektif penyelidikan, kaedah pengumpulan data melalui borang soal selidik digunakan sebagaimana telah dinyatakan dalam bab 1 sebelum ini. Penggunaan borang soal selidik dipilih kerana ianya lebih mudah dikendalikan, bilangan sampel yang ramai dan lokasi sampel yang berada di merata tempat. Borang soal selidik pula direkabentuk secara soalan tertutup bagi mengelakkan jawapan-jawapan yang bermacam-macam dan juga bagi menyenangkan untuk membuat analisis kelak.

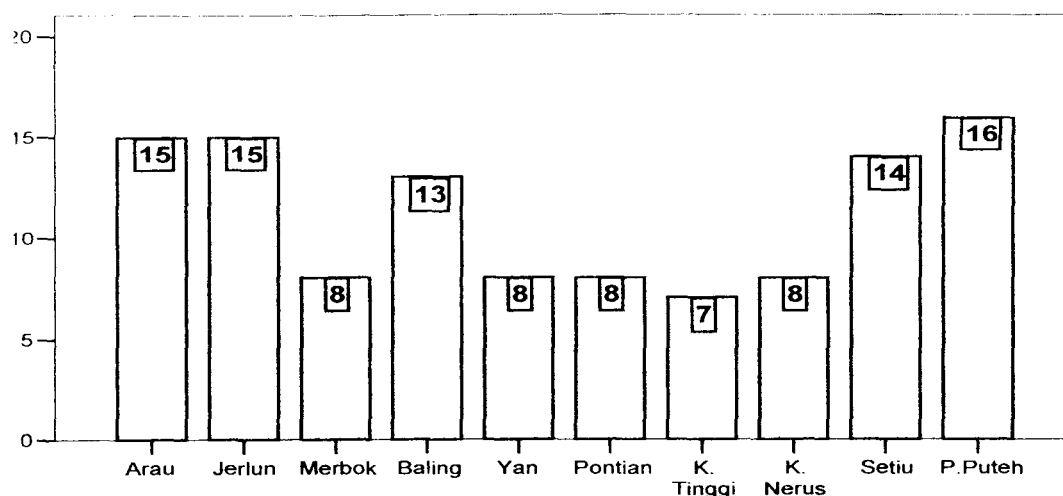
Borang soal selidik yang diedarkan adalah terbahagi kepada empat bahagian iaitu:-

- i. Bahagian A – Profil atau latar belakang responden,
- ii. Bahagian B – Pengalaman kerja
- iii. Bahagian C - Input latihan di Pusat GIATMARA

- iv. Bahagian D – Pembentukan usahawan, iaitu maklum balas daripada responden mengenai faktor-faktor yang menghalang dari memulakan perniagaan.

Sehingga Jun 2004, sebanyak 43 buah Pusat GIATMARA di seluruh negara mengendalikan kursus Teknologi Binaan Bangunan (Rujuk Lampiran A). Sebanyak 200 borang soal selidik diedarkan secara serahan tangan kepada Pengurus-Pengurus Pusat GIATMARA. Pengedaran secara serahan tangan kepada Pengurus-Pengurus dirasakan lebih sopan dan berkesan dan juga dapat menerangkan kepada mereka mengenai kajian yang dijalankan dan objektifnya, disamping mendapatkan maklumat-maklumat (data sekunder) mengenai lepasan pusat latihan berkenaan. Pengurus-Pengurus kemudiannya akan mengedarkan borang-borang soal selidik kepada para-lepasan pelatih mereka, mengikut rekod yang ada pada mereka. Penyelidik merasakan jika borang soal selidik diedarkan sendiri melalui pos kepada lepasan pelatih, jumlah borang yang akan diterima kembali adalah terlalu kecil. Setelah Pengurus-Pengurus menerima kembali borang soal selidik daripada lepasan pelatih, borang-borang tersebut dikirim kepada penyelidik melalui pos. Sebanyak 10 Pusat GIATMARA yang berkerjasama mengembalikan borang soal selidik. Di antara Januari 2000 hingga Jun 2004 seramai 991 orang berjaya dilatih dalam bidang Teknologi Binaan Bangunan di 10 Pusat GIATMARA tersebut yang jumlah tersebut juga merupakan populasi sampel bagi penyelidikan ini (rujuk Lampiran B).

Sebanyak 112 borang soal selidik telah diterima kembali dan perinciannya adalah seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 4.1.



**Rajah 4.1: Bilangan responden yang mengembalikan borang soal selidik.**

### 4.3 Pengkaedahan Analisis Data.

Selepas borang-borang soal selidik diterima kembali, proses selanjutnya ialah mengutip data-data yang diperlukan daripada borang-borang soal selidik dan menyusun data-data tersebut kepada satu susunan bersistematik dan menyenangkan proses selanjutnya, iaitu membuat analisis dan pentafsiran.

Pendekatan yang diambil untuk proses analisis data ialah secara kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan carta-carta bar dan analisis secara agregat atau purata skor. Skala skor yang digunakan ialah skala 1 hingga 5 untuk mewakili tahap keseriusan, iaitu skala 1 bermakna tidak setuju dan seterusnya hinggalah skala 5 yang bermakna sangat setuju. Skala-skala ini dikategorikan seperti berikut:

Skala	Kategori skala
1	Tidak Setuju
2	Kurang Setuju
3	Tidak Pasti
4	Setuju
5	Sangat Setuju

Responden diminta menandakan mengikut skala di antara 1 hingga 5, mengikut pendapat dan pertimbangan mereka terhadap setiap pernyataan yang diberikan terutamanya di bahagian D, borang soal selidik.

Dalam kaedah *Likert Scaling*, ia dibahagikan kepada 2 peringkat pengiraan iaitu:

- i. Pengiraan untuk mendapatkan skor purata berdasarkan jumlah keseluruhan skor yang diperolehi.
- ii. Pengiraan bagi mendapatkan indeks skala.

Peringkat pertama dalam kaedah analisis *Likert Scaling* dimulakan dengan menjumlahkan skor yang diperolehi oleh setiap pilihan, diikuti dengan pembahagian jumlah skor itu dengan jumlah responden untuk mendapatkan skor purata. Skor purata yang tertinggi menunjukkan pilihan di mana ia merupakan suatu pertimbangan yang paling tinggi oleh responden. Ia akan disusuli dengan pilihan-pilihan lain mengikut tahap tinggi ke tahap yang paling rendah.

Manakala pada peringkat kedua pula merupakan peringkat pengiraan julat indeks. Peringkat ini dijalankan bagi mengenalpasti hubungan antara setiap keputusan yang diperolehi.

Antara formula yang digunakan untuk pengiraan purata perbezaan skor dan julat indeks ialah:

$$\text{Purata Perbezaan Skor} = \frac{\text{Min Skor Tertinggi} - \text{Min Skor Terendah}}{\text{Nilai Skala Yang Digunakan}}$$

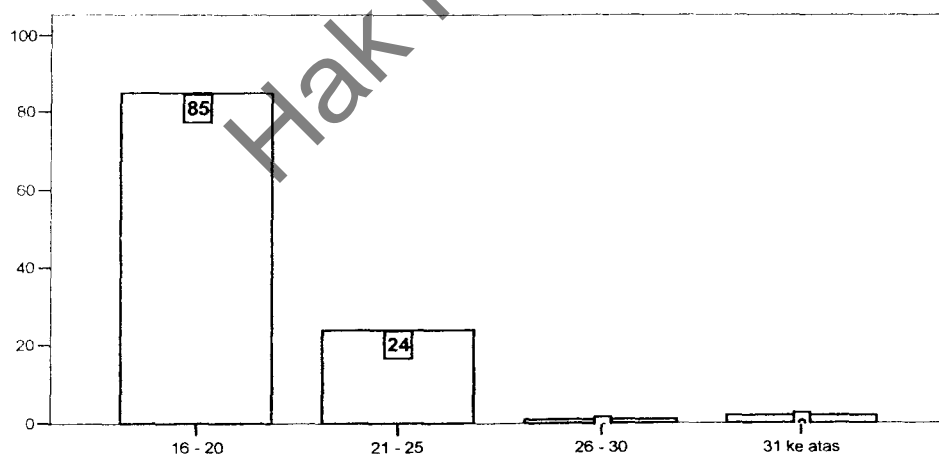
$$\text{Indeks} = \text{Skor Purata} + \text{Purata Perbezaan Skor}$$

#### 4.4 Analisis Profil Responden.

Data-data mengenai maklumat profil atau latar belakang diperolehi daripada maklumbalas responden melalui borang soal selidik. Maklumat-maklumat mengenai latar belakang responden adalah penting kerana kemungkinan besar terdapat pemboleh ubah-pemboleh ubah yang dapat dikesan yang boleh mempengaruhi hasil analisis seterusnya.

##### 4.4.1 Umur Responden.

Rajah 4.2 menunjukkan taburan umur responden yang mengembalikan borang soal selidik. Majoriti bekas pelatih yang mengembalikan borang soal selidik ialah mereka yang berumur di antara 16 – 20 tahun iaitu sebanyak 75.89% (85 orang), diikuti oleh mereka yang berumur 21 – 25 tahun sebanyak 21.43% (24 orang). Jumlah responden yang berumur antara 26 – 30 tahun ialah seorang (0.89%) dan yang berumur 31 tahun ke atas ialah dua orang (1.78%).

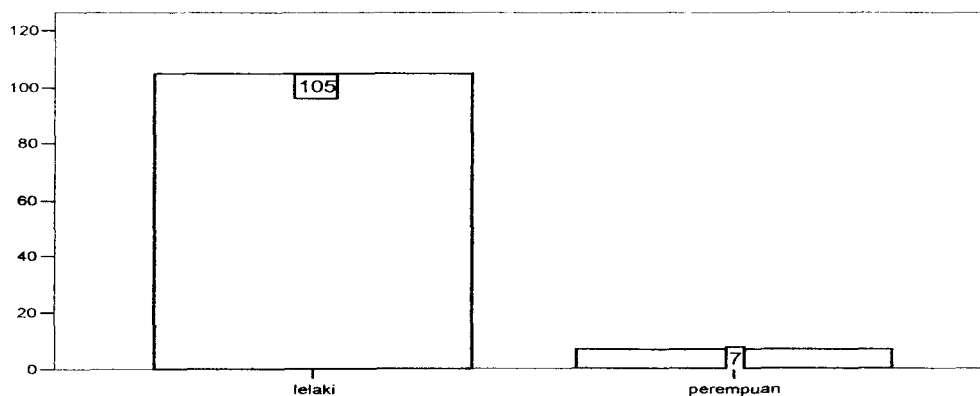


**Rajah 4.2: Taburan umur responden .**

Pusat GIATMARA tidak menghadkan umur pelatih pada setiap pengambilan kemasukan. Umur setiap pelatih hanya dihadkan di antara 16 hingga 45 tahun sahaja. Umur responden boleh dianalisis sebagai satu pemboleh ubah mengenai kecenderungan untuk mencari nafkah pendapatan. Responden yang tergolong dalam usia 16 – 20 tahun dikategorikan sebagai remaja, yang mana kelazimannya para remaja masih belum mempunyai tanggungan, masih cenderung ke arah keseronokan dan bersuka-suka. Mereka masih di bawah tanggungan ibu bapa dan kesedaran untuk mencari pendapatan sendiri adalah rendah. Mengikut Zafir dan Fazilah (2003) seseorang yang berumur antara 30 – 40 tahun adalah berada di peringkat umur yang paling ide kerana telah mencapai tahap matang, mempunyai pengalaman, mempunyai wang simpanan dan tahap kesihatan yang baik.

#### 4.4.2 Jantina Responden.

Rajah 4.3 menunjukkan taburan jantina responden yang mana 93.75% (105 orang) adalah lelaki dan selebihnya adalah perempuan. Kursus Teknologi Binaan Bangunan menjadikan kaum lelaki sebagai golongan sasarannya, bersesuaian dengan keadaan kerja dan latihan yang dijalankan. Di kebanyakan Pusat GIATMARA tidak menawarkan kursus yang sesuai dengan kaum perempuan. Ada setengah-setengah kaum perempuan hanya memasuki Pusat GIATMARA semata-mata mengisi masa yang terluang sementara menunggu peluang atau pekerjaan yang lebih baik.

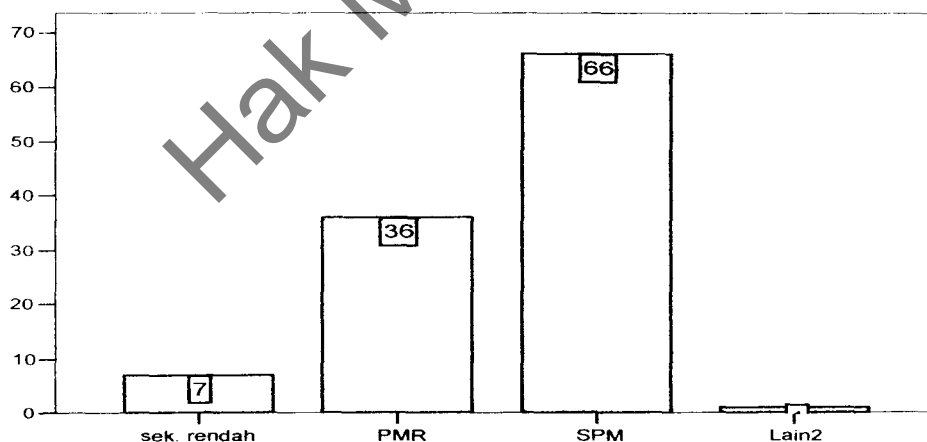


**Rajah 4.3: Taburan Jantina Responden.**

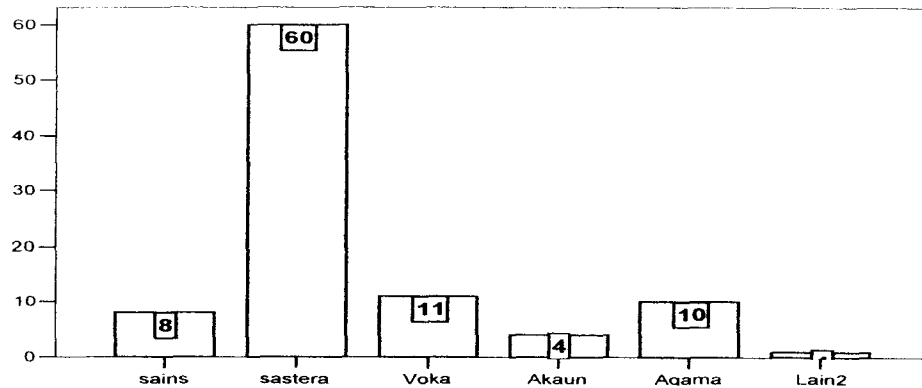
Ini bertepatan dengan kajian Zafir dan Fazilah (2003), kaum wanita dikatakan sukar untuk menjadi usahawan yang berjaya kerana mereka mempunyai kebimbangan berlakunya konflik antara peranan seorang ibu dan seorang isteri dengan peranan sebagai seorang usahawan. Keadaan ini juga disokong oleh kewujudan diskriminasi oleh kaum lelaki dan institusi kewangan. Walaubagaimana pun terdapat beberapa pengecualian di mana wanita berjaya melepasi halangan faktor ini.

#### 4.4.3 Pendidikan Responden.

Rajah 4.4 menunjukkan taburan kelulusan akademik tertinggi yang diperolehi oleh setiap responden sebelum memasuki Pusat GIATMARA. Majoriti kelulusan akademik tertinggi responden ialah memiliki Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) iaitu 58.93% atau 66 orang dan diikuti oleh pemilik Sijil Penilaian Menengah Rendah (PMR) iaitu 32.14% (36 orang). Seramai 7 orang (6.25%) responden hanya tamat pengajian sekolah rendah dan 3 orang (2.68%) responden dikategorikan sebagai memiliki lain-lain kelulusan. Bagi kategori lain-lain kelulusan, 2 orang memiliki Sijil Sekolah Agama Rakyat dan seorang memiliki Sijil Kemahiran Malaysia (SKM) Tahap 1



**Rajah 4.4:** Taburan kelulusan akademik tertinggi responden.



**Rajah 4.5: Taburan Aliran Pendidikan Responden.**

Majoriti responden yang memberikan maklumbalas ialah dari aliran sastera sama ada pada peringkat PMR atau SPM iaitu seramai 60 orang (63.83%). Rajah 4.5 menunjukkan aliran pendidikan responden. Keduanya diikuti oleh mereka yang mengikut aliran vokasional atau teknik seramai 11 orang (11.70%). Aliran agama seramai 10 orang (10.64%) dan aliran sains seramai 8 orang (8.51%). 4 orang (4.25%) responden berasal daripada aliran perakaunan dan 1 orang menyatakan lain-lain aliran. Hanya 94 orang responden yang memberi maklumbalas dan seramai 18 orang tidak.

Soalan mengenai kelulusan tertinggi dan aliran pendidikan dikemukakan kepada responden adalah bertujuan untuk mengetahui latar belakang pendidikan responden. Pendidikan memainkan peranan penting dalam memupuk individu ke arah keusahawanan. Sebagai contoh, seorang individu yang berpendidikan tinggi, lazimnya mempunyai kelebihan berbanding dengan mereka yang berpendidikan rendah. Begitu juga mereka yang mengikut aliran perakaunan lebih memahami bidang perniagaan berbanding mereka yang mengikut aliran sastera dan mereka yang mengikut aliran sains lebih memahami bidang teknikal.

Menurut Robert Hisrich (2000), kajian telah menunjukkan usahawan keseluruhannya adalah berpendidikan, walau bagaimana pun jenis pendidikan dan kualiti pendidikan kadang-kadang tidak membantu ke arah pembangunan kemahiran



spesifik yang diperlukan dalam mewujudkan bidang yang diceburi dan proses pengurusan.

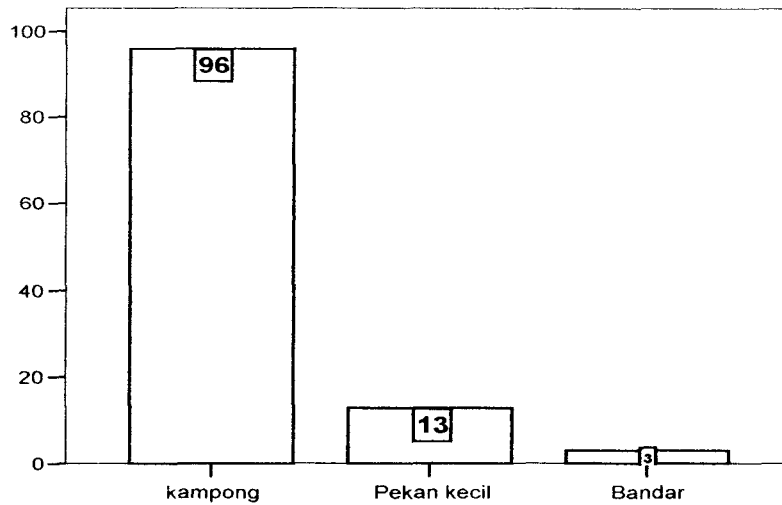
Mengikut Zafir dan Fazilah (2003), kebanyakan usahawan yang berjaya mendapat pendidikan sekurang-kurang di peringkat kolej. Tanpa pendidikan yang baik sukar untuk seorang individu membuat perancangan dan pengurusan usahaniaganya.

Daripada analisis yang diperolehi dan dibandingkan dengan pendapat-pendapat beberapa penulis yang disebutkan di atas, adalah bertepatan sekali bahawa antara punca yang menyebabkan tidak ramai bekas pelatih menceburi bidang perniagaan ialah tahap pendidikan mereka yang rendah serta majoriti mereka adalah daripada aliran sastera.

#### **4.4.4 Lokasi Tempat Tinggal Responden.**

Rajah 4.6 menunjukkan taburan tempat tinggal responden. Soalan mengenai lokasi diajukan bagi mendapat gambaran latarbelakang persekitaran responden. Lazimnya mereka yang menceburkan diri dalam bidang perniagaan adalah mereka yang berasal dari bandar-bandar, sama ada bandar besar atau bandar kecil dan juga pusat-pusat pertumbuhan baru. Ini disebabkan terdapatnya pertumbuhan dan kegiatan ekonomi yang akan mempengaruhi seseorang individu. Seramai 96 orang (85.71%) responden menyatakan mereka tinggal di kampung, 13 orang (11.61%) tinggal di pekan kecil dan hanya 3 orang (2.68%) yang berasal daripada bandar.

Mengikut Wan Liz Ozman dan Sulzari (2002), persekitaran memainkan peranan penting kepada pengwujudan usahawan dari aspek pendedahan pengalaman di samping faktor-faktor dalaman individu itu sendiri. Majoriti responden adalah berasal dan menetap di kampong-kampong yang mana persekitaran mereka tidak begitu kondusif ke arah pembentukan usahawan dan masyarakat peniaga.



**Rajah 4.6: Taburan tempat tinggal responden.**

Keadaan sedemikian seperti yang ditunjukkan oleh Rajah 4.6 kemungkinan besar juga disebabkan oleh lokasi setiap Pusat GIATMARA itu sendiri yang mana kebanyakan Pusat GIATMARA dibina di bandar-bandar kecil dan pekan kecil.

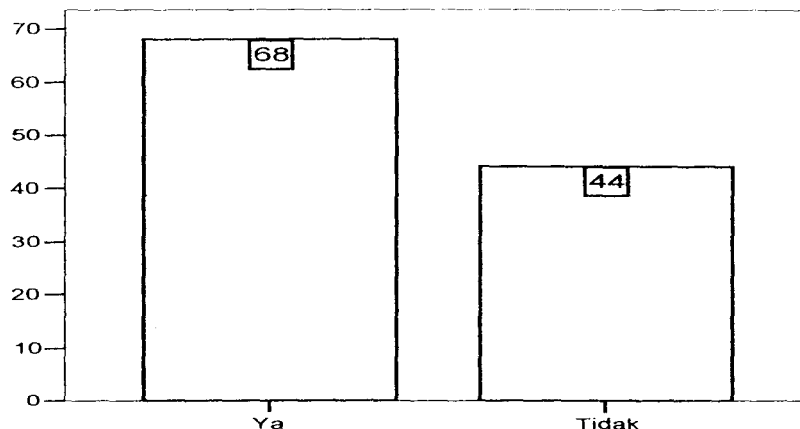
#### **4.4.5 Pengalaman Bekerja Responden.**

Di dalam mendapatkan maklumbalas mengenai pengalaman bekerja responden, soalan-soalan kaji selidik dibahagikan kepada dua, iaitu pengalaman bekerja sebelum memasuki Pusat GIATMARA dan pengalaman bekerja selepas memasuki Pusat GIATMARA.

##### **4.4.5.1 Pengalaman Bekerja Sebelum Memasuki Pusat GIATMARA.**

Rajah 4.7 menunjukkan sebanyak 60.7% responden mempunyai pengalaman bekerja dan selebihnya tidak pernah bekerja. Bagi yang tidak bekerja mereka sama ada sedang di alam persekolahan menengah, menunggu keputusan peperiksaan atau menganggur. Pertanyaan mengenai pengalaman bekerja sebelum memasuki Pusat GIATMARA adalah bertujuan untuk melihat sejauh mana responden berusaha

menimba pengalaman, menghargai masa dan juga tahap persediaan memperbaiki diri.mereka

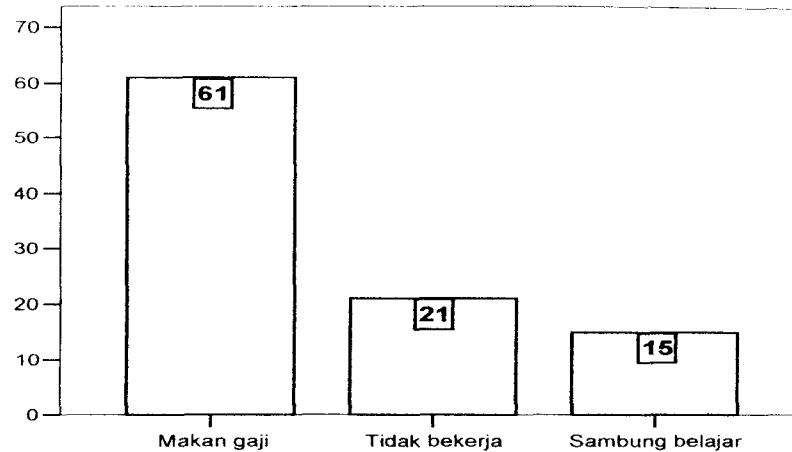


**Rajah 4.7: Pengalaman bekerja responden sebelum memasuki PGM.**

#### 4.4.5.2 **Pengalaman Bekerja Selepas Mendapat Latihan Dari Pusat GIATMARA.**

Rajah 4.8 menunjukkan maklumbalas daripada responden mengenai aktiviti mereka selepas menamatkan latihan di Pusat GIATMARA. Sebanyak 62.9% ( $n = 97$ ) memaklumkan mereka melakukan pekerjaan dengan menerima gaji atau ‘makan gaji’, sebanyak 21.6% (21 responden) menyatakan tiada melakukan sebarang pekerjaan (menganggur) dan sebanyak 15.5% (15 responden) menyatakan mereka menyambung belajar. Seramai 17 responden tidak memberikan maklumbalas. Dalam analisis ini, tidak menunjukkan sebarang nilai statistik responden yang menjalankan perniagaan kerana borang soal selidik hanya ditujukan kepada yang tidak berniaga.

Jika dibuat analisis mengenai kesan daripada latihan kemahiran di Pusat GIATMARA, hanya terdapat peningkatan sebanyak 2.2% sahaja yang bekerja selepas menamatkan latihan. Ini mungkin disebabkan faktor-faktor lain seperti umur yang masih muda dan ada yang menyambung pelajaran mereka.

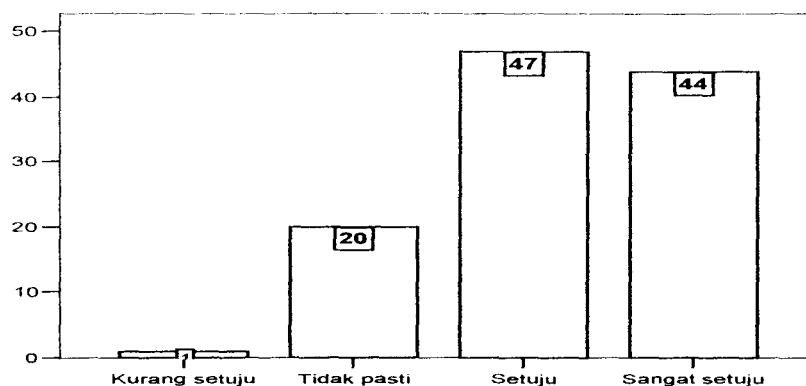


**Rajah 4.8: Pengalaman bekerja responden selepas latihan di PGM.**

#### **4.5 Analisis Mengenai Input Yang Diterima Oleh Responden Semasa Menjalani Latihan Kemahiran di PGM.**

##### **4.5.1 Pendapat Responden Mengenai Perkaitan Kursus Dengan Masa Depan Mereka.**

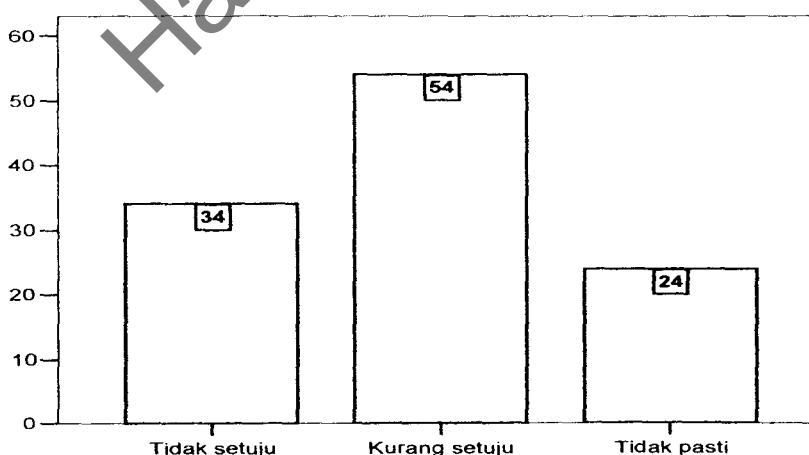
Majoriti besar daripada responden berpendapat Kursus Teknologi Binaan Bangunan yang dijalankan di Pusat GIATMARA adalah sangat berkait dengan masa depan mereka. Sebanyak 41.96% (47 orang) menyatakan bersetuju dan 39.29% (44 orang) menyatakan sangat setuju. 17.86% (20 orang) menyatakan ketidakpastian. Rajah 4.9 menunjukkan taburan maklumbalas yang diterima.



**Rajah 4.9: Pendapat responden mengenai perkaitan kursus dengan masa depan mereka.**

#### 4.5.2 Maklumbalas Responden Mengenai Subjek Kesusahawanan Di PGM.

Rajah 4.10 menunjukkan maklumbalas yang diterima mengenai persoalan yang diajukan kepada mereka mengenai subjek keusahawanan. Mengenai soalan dalam borang soal selidik yang diberikan secara pernyataan “Subjek keusahawanan diajar di Pusat GIATMARA”, sebanyak 48.21% menyatakan “kurang setuju”, 30.36% menyatakan “Tidak setuju” dan 21.43% menyatakan “tidak pasti”. Tidak ada responden yang menyatakan “setuju” atau “sangat setuju”. Ini mengesahkan bahawa tidak ada subjek keusahawanan diselitkan di antara mata pelajaran yang diajarkan.



**Rajah 4.10: Maklumbalas responden mengenai subjek keusahawanan di PGM.**

Menurut Thomas (1990) dalam Nor Aishah (2002), ciri-ciri keusahawanan dan budaya niaga dapat dibangunkan melalui proses pendidikan. Daripada Rajah 4.10, adalah didapati tiada subjek keusahawanan yang dijadikan input kepada pelatih-pelatih dan dengan itu untuk mengharapkan satu bentuk budaya niaga wujud dalam diri pelatih sangatlah sukar. Adalah bertepatan sekali pendapat Thomas (1990) dengan hasil analisis yang ditunjukkan dalam Rajah 4.10, di mana faktor tidak mendapat input mengenai keusahawanan menjadi salah satu daripada penyumbang kepada kurang penglibatan bekas pelatih Pusat GIATMARA dalam bidang keusahawanan atau perniagaan.

#### **4.6 Analisis Masalah Yang Dihadapi Responden Untuk Memulakan Perniagaan.**

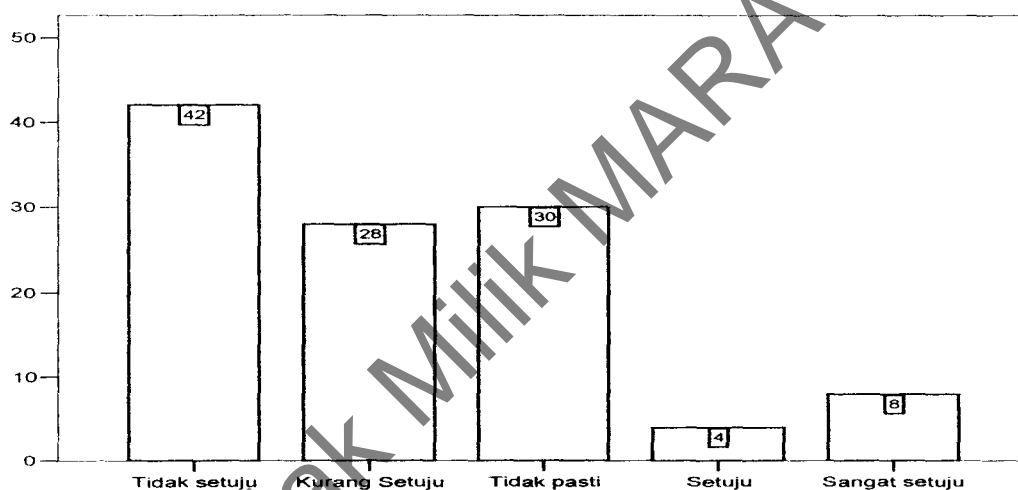
Di dalam mengenalpasti masalah-masalah atau halangan yang dihadapi oleh responden, borang soal selidik hanya menekankan 4 faktor utama yang mempengaruhi individu ke arah menceburi bidang keusahawanan iaitu pemboleh ubah psikologi, pemboleh ubah sosiologi, pemboleh ubah ekonomi dan pemboleh ubah kemahiran atau pendidikan

##### **4.6.1 Analisis Masalah Dari Aspek Pemboleh Ubah Psikologi.**

Antara faktor-faktor yang digolongkan ke dalam pemboleh ubah psikologi ialah minat, motivasi, inovasi, kreativiti dan inisiatif.

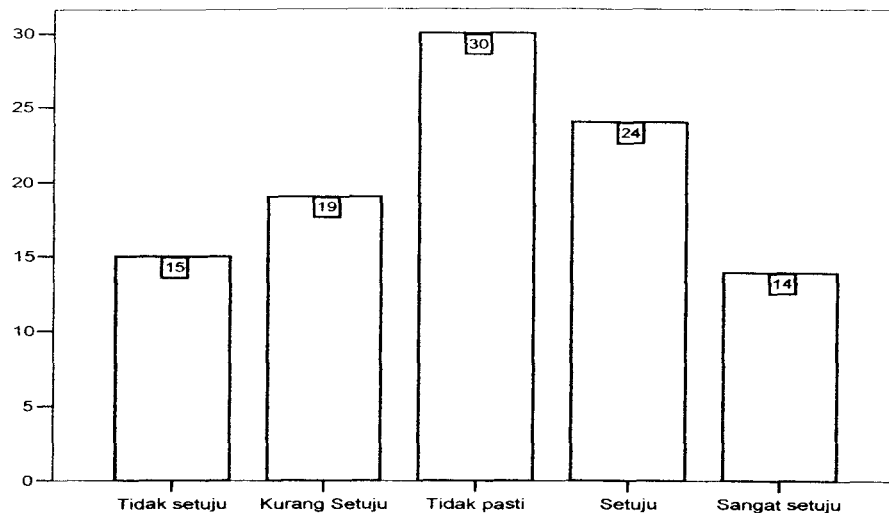
#### 4.6.1.1 Tidak Mempunyai Minat Untuk Berniaga dan Lebih Berminat Untuk Bekerja Dengan Orang Lain.

Majoriti terbesar responden sebanyak 37.5% (42 orang) tidak bersetuju dengan kenyataan bahawa mereka tidak berminat untuk berniaga. Sebanyak 25.0% (28 orang) menyatakan kurang setuju dengan pernyataan itu dan 26.8%(30 orang) memberi pendapat bahawa mereka dalam keadaan tidak pasti. Hanya 3.6% (4 orang yang bersetuju dengan pernyataan mereka memang tidak ingin menceburkan diri ke dunia perniagaan dan 7.1% (8 orang) menyatakan sangat setuju mereka tidak akan berniaga. Daripada Rajah 4.11 dapatlah disimpulkan majoriti besar memang berhasrat untuk menceburkan diri ke dunia perniagaan.



**Rajah 4.11: Maklumbalas responden mengenai tidak berminat untuk berniaga.**

Keadaan sebaliknya pula terhadap maklumbalas mengenai pendapat responden mengenai bekerja dengan orang lain atau makan gaji. Pernyataan yang diajukan ialah “makan gaji lebih senang dari berniaga, apakah pendapat anda?”. Majoriti terbesar responden sebanyak 26.8% (30 orang) memberikan pendapat tidak pasti. Diikuti oleh mereka yang bersetuju dengan 21.4%(24 orang) dan 17.0% (19 orang) kurang bersetuju. Rajah 4.12 menunjukkan taburan pendapat responden secara keseluruhan.



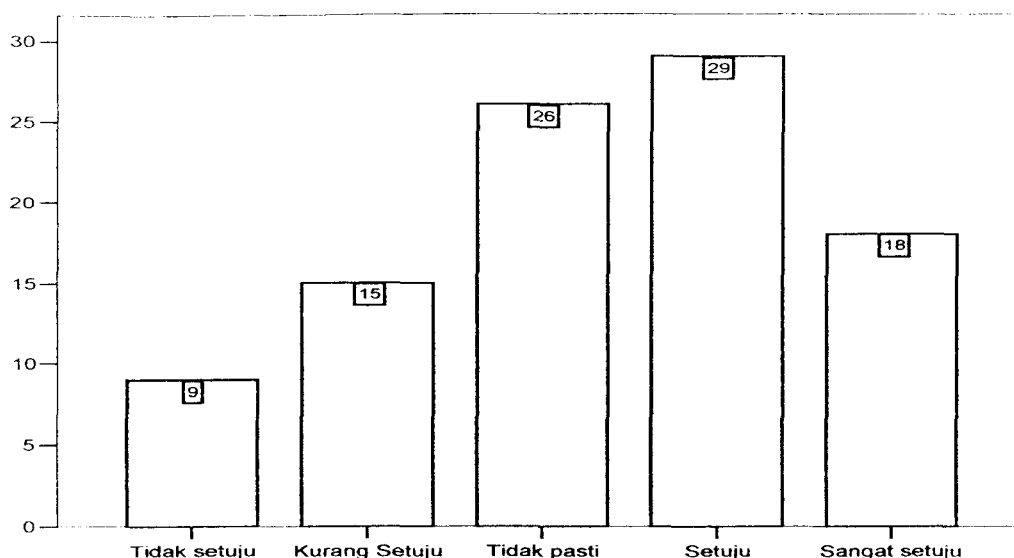
**Rajah 4.12: Maklumbalas responden yang berpendapat bekerja dengan orang lebih senang.**

#### 4.6.1.2 Tidak Ingin Berubah Sikap dan Berserah Kepada Takdir.

29.9% (n=97) daripada responden menyatakan setuju menyerah nasib mereka kepada takdir semata-mata. Maklumbalas direkodkan dalam Rajah 4.13. Sebanyak 18.6% (18 responden) menyatakan sangat bersetuju. Sebanyak 26.8% menyatakan ketidakpastian dan 15.5% kurang bersetuju. 9.3% mengemukakan pendapat tidak bersetuju.

Soalan yang diajukan melalui borang kaji selidik iaitu “Anda menyerahkan kehidupan masa depan anda kepada ketentuan takdir.” adalah semata-mata untuk menguji tahap kegigihan dan usaha responden dalam membaiki tahap penghidupan mereka. Soalan ini tidak bertujuan untuk menguji akidah atau kepercayaan responden kepada agama. Ada kemungkinan setengah-setengah responden mentaksirkan soalan ini dari aspek keagamaan.





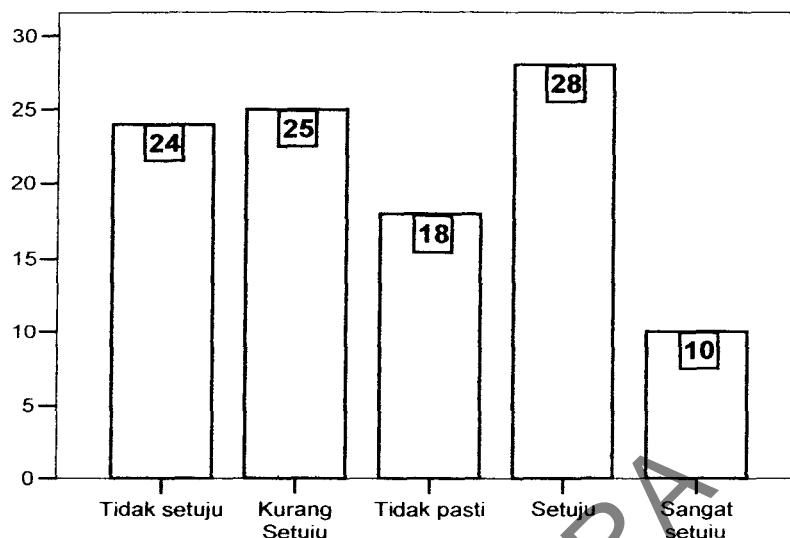
**Rajah 4.13: Maklumbalas responden mengenai tidak mahu mengubah sikap dan mengambil pendirian berserah kepada takdir.**

Penyataan majoriti responden sepertimana ditunjukkan dalam Rajah 4.13 berkemungkinan berkait dengan analisis sebelum ini iaitu faktor umur dan faktor pendidikan. Di segi aspek umur, majoriti responden adalah golongan remaja, yang mana kebanyakan daripada mereka masih tidak menentukan fokus dan halatuju hidup masing-masing dan masih di alam mencari keseronokan. Di segi aspek pendidikan, majoriti tahap pencapaian akademik adalah rendah, kebanyakan daripada mereka sudah berputus asa dalam bidang akademik dan menjadikan latihan kemahiran sebagai jalan untuk membaiki kehidupan.

#### 4.6.1.3 Nikmati Alam Remaja Sepenuhnya.

Sebanyak 25% (n=112) daripada responden menyatakan setuju bahawa usia mereka masih muda dan dalam peringkat alam remaja dan perlu menikmati dunia keremajaan sepenuhnya. Maklumbalas ditunjukkan di Rajah 4.14. Sebanyak 8.9% (10 responden) menyatakan sangat bersetuju. Walaubagaimana pun terdapat responden

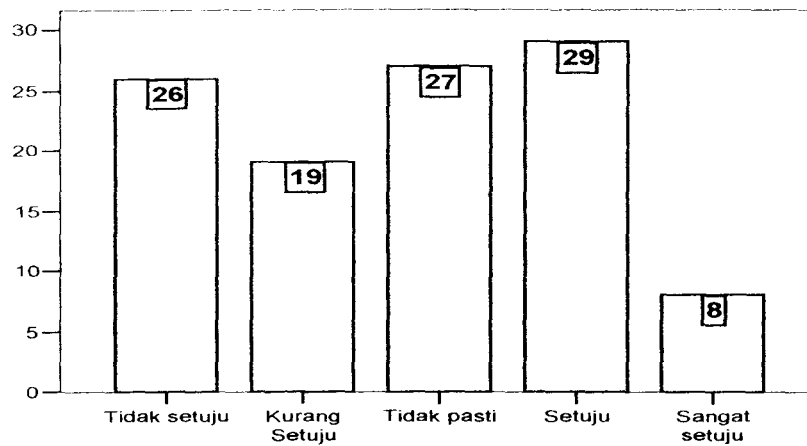
menyatakan tidak setuju iaitu 21.4% (24 responden) dan kurang bersetuju sebanyak 22.3% (25 responden). Ini menunjukkan terdapat remaja yang tidak bersetuju untuk terus dalam keadaan keseronokan walau pun usia mereka tergolong dalam golongan itu.



**Rajah 4.14: Pendapat responden mengenai aktiviti alam remaja.**

#### 4.6.1.4 Takut Menempuh Cabaran Dunia Perniagaan.

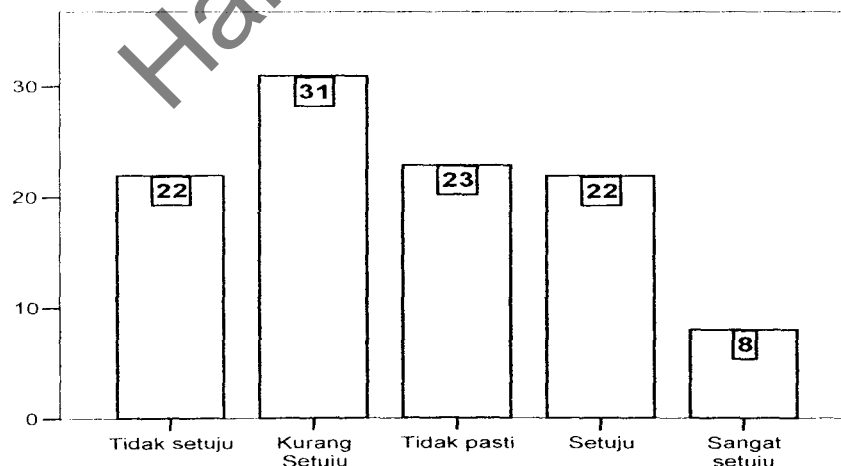
Tidak dinafikan lagi dunia perniagaan penuh dengan berbagai cabaran dan hanya yang sanggup menerima cabaran yang berani menceburkan diri. Semakin tinggi risiko yang diambil semakin besar pula pulangnya dan begitulah sebaliknya. Rajah 4.15 menunjukkan majoriti terbesar responden itu sebanyak 26.6% (n=109) bersetuju dan 7.3% sangat bersetuju mengenai kenyataan “tidak berani menempuh cabaran dunia perniagaan. Walaubagaimana pun 23.9% tidak bersetuju dan 17.4% kurang bersetuju. Ini bermkna 41.3% daripada responden tidak takut menempuh cabaran dunia perniagaan.



**Rajah 4.15: Pendapat responden mengenai cabaran dunia perniagaan.**

#### 4.6.1.5 Belum Merancang Masa Depan.

Sebanyak 29.2% ( $n = 106$ ) responden kurang bersetuju bahawa mereka belum membuat sebarang perancangan untuk masa depan mereka dan sebanyak 20.8% (22 responden) tidak bersetuju langsung. Sebanyak 21.7% (23 responden mengambil pendirian tidak pasti dalam hal ini. 20.8% daripada responden bersetuju mereka belum membuat sebarang perancangan masa depan dan 7.5% menyatakan sangat bersetuju. Rajah 4.16 menggambarkan maklumbalas yang diterima.



**Rajah 4.16: Pendapat responden mengenai perancangan masa depan.**

**Jadual 4.1: Analisis mengikut pemboleh ubah psikologi.**

Faktor-faktor		Bilangan Responden (f)					Jumlah fx	Jumlah fx/n
		1	2	3	4	5		
1	Tidak berminat langsung untuk berniaga	42	28	30	4	8	244	2.178
2	Memilih untuk bekerja makan gaji	15	19	30	24	14	309	3.029
3	Tidak berusaha berubah sikap dan memperbaiki diri.	9	15	26	29	18	319	<b>3.289</b>
4	Tidak membuat perancangan masa depan.	22	31	23	22	8	281	2.651
5	Merasakan usia terlalu muda dan menikmati alam remaja.	24	25	18	28	10	290	2.762
6	Tidak yakin menempuh cabaran dunia perniagaan.	26	19	27	29	8	301	2.761
7	Merasakan tiada motivasi dalam diri.	38	30	26	2	0	154	<b>1.604</b>

$$\text{Purata Perbezaan Skor} = \frac{\text{Min Skor Tertinggi} - \text{Min Skor Terendah}}{\text{Nilai Skala Yang Digunakan}}$$

$$\text{Indeks} = \text{Skor Purata} + \text{Purata Perbezaan Skor}$$

$$\begin{aligned} \text{Purata Perbezaan Skor} &= \frac{3.289 - 1.604}{5} \\ &= 0.337 \end{aligned}$$

- a. Bahagian Indeks 1  
 $= 1.604 + 0.337$   
 $= 1.941$   
**(1.604 – 1.941 : Julat indeks bagi skala “Tidak setuju”)**
- b. Bahagian Indeks 2  
 $= 1.941 + 0.337$   
 $= 2.278$   
**(>1.941 – 2.278 : Julat indeks bagi skala “Kurang setuju”)**

- c. Bahagian Indeks 3  
 $= 2.278 + 0.337$   
 $= 2.615$   
 (>2.278 – 2.615 : Julat indeks bagi skala “ Tidak pasti”)
- d. Bahagian Indeks 4  
 $= 2.615 + 0.337$   
 $= 2.952$   
 (>2.615 – 2.952 : Julat indeks bagi skala “ Setuju”)
- e. Bahagian Indeks 5  
 $= 2.952 + 0.337$   
 $= 3.289$   
 (>2.952 – 3.289 : Julat indeks bagi skala “Sangat setuju”)

**Jadual 4.2: Indeks skala mengikut katagori keutamaan.**

Skala	Kategori	Indeks
1	Tidak setuju	1.604 – 1.941
2	Kurang setuju	>1.941 – 2.278
3	Tidak pasti	>2.278 – 2.615
4	Setuju	>2.615 – 2.952
5	Sangat setuju	>2.952 – 3.289

Setelah indeks skala seperti di Jadual 4.2 telah dibentuk, maka faktor-faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih Teknologi Binaan Bangunan PGM dalam aspek psikologi dapat dikategorikan mengikut keutamaan. Jadual 4.3 menunjukkan faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih untuk memulakan perniagaan mengikut aspek psikologi.

**Jadual 4.3: Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek psikologi).**

Halangan (mengikut skala keutamaan)	Masalah-masalah
1 (>2.952 – 3.289)	1. Tidak berusaha berubah sikap dan memperbaiki diri. 2. Memilih untuk bekerja makan gaji
2 (>2.615 – 2.952)	3. Merasakan usia terlalu muda dan menikmati alam remaja. 4. Tidak yakin menempuh cabaran dunia perniagaan. 5. Tidak membuat perancangan masa depan.
3 (>2.278 – 2.615)	
4 (>1.941 – 2.278)	6. Tidak berminat langsung untuk berniaga
5 (1.604 – 1.941)	7. Merasakan tiada motivasi dalam diri.

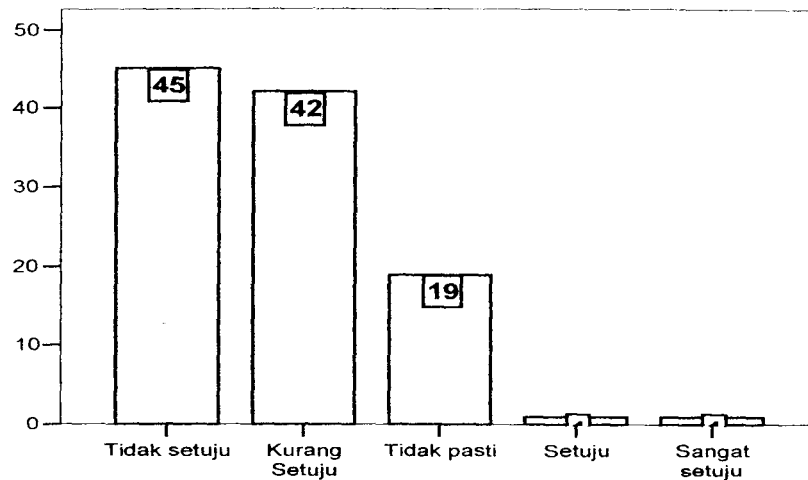
#### 4.6.2 Analisis Masalah Dari Aspek Pemboleh Ubah Sosiologi.

Sub-faktor- dalam faktor pemboleh ubah sosiologi ialah warisan, agama, nilai ideologi, persekitaran sosial, keperibadian, dan asuhan semasa kecil. Untuk mendapatkan maklumbalas responden, sub-faktor seperti halangan keluarga, budaya niaga dalam keluarga, bahasa, jantina, persepsi dan dorongan masyarakat dan sikap ambil tahu dikemukakan dalam borang soal selidik.

##### 4.6.2.1 Halangan Keluarga.

Rajah 4.17 menunjukkan maklumbalas responden apabila dikemukakan pertanyaan sama ada terdapat halangan daripada keluarga mereka untuk mereka

menceburkan diri ke dunia perniagaan. Majoriti responden tidak bersetuju bahawa keluarga mereka menghalang hasrat tersebut. 41.7 % (n = 108, 45 responden) menyatakan tidak bersetuju dan 38.9% (42 responden) menyatakan kurang bersetuju.



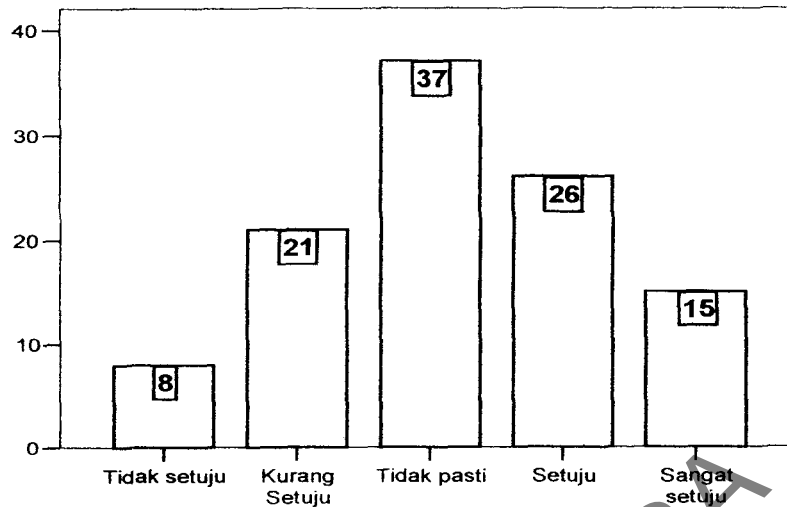
**Rajah 4.17: Pendapat responden mengenai halangan daripada keluarga.**

#### 4.6.2.2 Pengaruh Budaya Niaga Dalam Keluarga.

Aktiviti ekonomi keluarga memberi pengaruh kepada anggota keluarga. Mereka yang dibesarkan dalam sebuah keluarga yang berniaga akan dipengaruhi untuk meneruskan tradisi tersebut sama ada dalam bentuk galakkan, mewariskan perniagaan serta pendedahan. Sebanyak 14.0% (n = 107) sangat bersetuju dan 24.3% bersetuju tiada budayaniaga di dalam keluarga mereka. 34.6% mengambil pendirian tidak pasti. Sebanyak 19.5% kurang bersetuju dan 7.5% tidak bersetuju. Rajah 4.18 menunjukkan taburan maklumbalas daripada responden.

Hisrich dan Peters (2000) berpendapat faktor pengaruh zaman kanak-kanak juga berperanan dalam pembentukan seseorang menjadi usahawan. Ibu bapa daripada golongan usahawan memainkan peranan dan memberi pengaruh di dalam menentukan laluan kerjaya anak-anak mereka terhadap keusahawanan. Nor Aishah (2002), menyatakan bahawa 80% daripada ahli perniagaan berasal daripada keluarga yang

terlibat dalam perniagaan manakala sebahagian kecil yang berasal daripada keluarga miskin dan tidak berniaga.

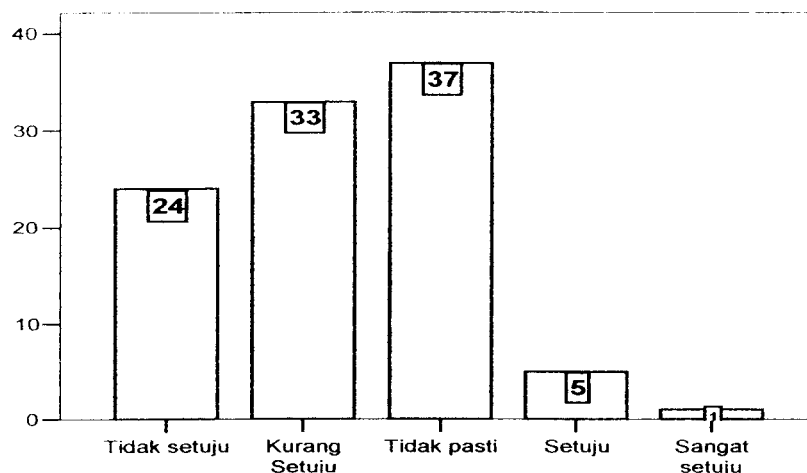


**Rajah 4.18: Pendapat responden mengenai kewujudan budayaniaga dalam keluarga.**

#### 4.6.2.3 Faktor Bahasa.

Rajah 4.19 menunjukkan maklumbalas responden mengenai sama ada faktor bahasa mempengaruhi keputusan untuk berniaga. Majoriti besar responden menyangkal faktor bahasa menjadi halangan bagi mereka. Sebanyak 33.0% ( $n = 100$ ) kurang bersetuju dan 24.0% tidak bersetuju. Cuma sebahagian kecil merasakan faktor bahasa sebagai satu halangan.





**Rajah 4.19: Taburan pendapat responden sama ada faktor bahasa mempengaruhi mereka untuk menceburi bidang keusahawanan.**

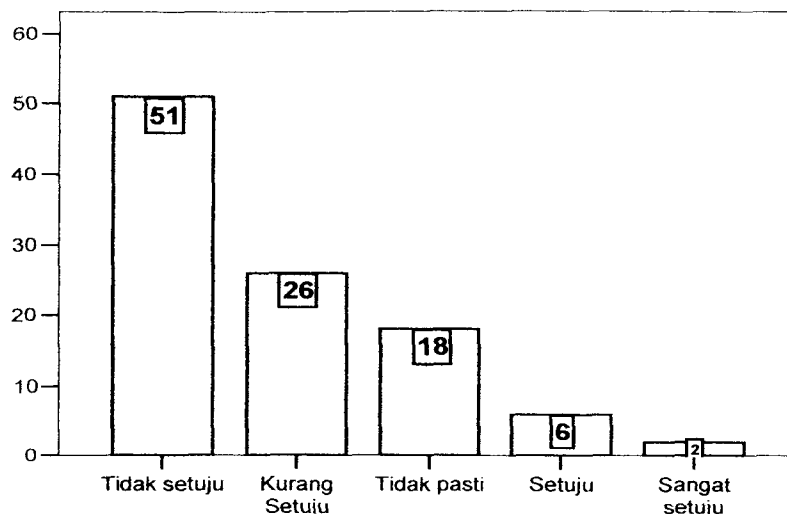
Mengikut Zafir dan Fazilah (2003), bahasa adalah salah satu sub-faktor dalam faktor demografi yang memainkan peranan di dalam mendorong seseorang untuk berniaga. Daripada maklumbalas penyelidikan majoriti besar daripada responden menyangkal pendapat ini.

Majoriti responden adalah berasal dari kampung dan tahap pendidikan terakhir adalah rendah. Berkemungkinan besar mereka memandang faktor bahasa dari sudut persekitaran mereka yang mana masyarakat mengamalkan bahasa yang sama, oleh sebab itulah faktor bahasa dirasakan tidak memberi pengaruh terhadap perniagaan. Pendapat Zafir dan Fazilah (2003) adalah secara menyeluruh dan pada sudut pandangan yang lebih luas.

#### 4.6.2.4 Faktor Jantina.

Rajah 4.20 menunjukkan maklumbalas responden mengenai sama ada faktor jantina mempengaruhi keputusan untuk berniaga. Majoriti besar responden menyangkal faktor jantina sebagai satu halangan atau kekangan. Sebanyak 49.5%(n = 103) tidak

bersetuju dan 25.2% (26 responden) kurang bersetuju bahawa faktor jantina menjadi satu halangan.

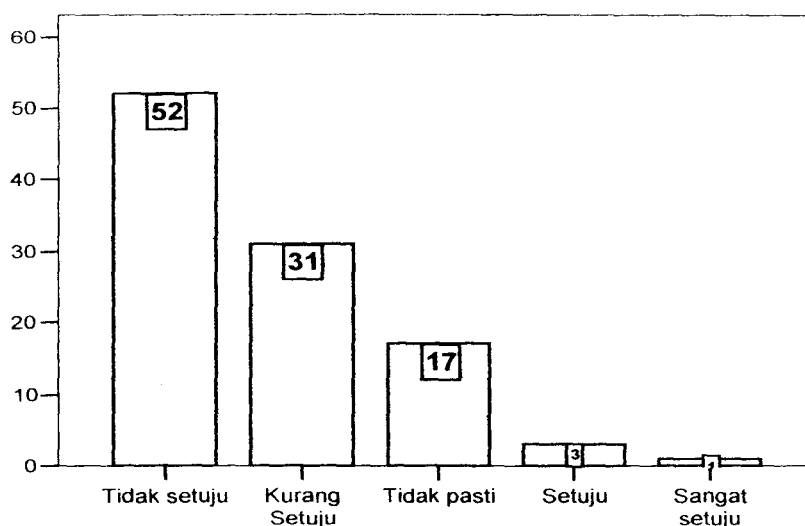


**Rajah 4. 20: Taburan pendapat responden sama ada faktor jantina mempengaruhi mereka untuk menceburi bidang keusahawanan.**

Mengikut Zafir dan Fazilah (2003), kaum wanita dikatakan sukar untuk menjadi usahawan yang berjaya kerana mereka mempunyai kebimbangan berlakunya konflik antara peranan seorang ibu dan seorang isteri dengan peranan sebagai seorang usahawan. Keadaan ini juga disokong oleh kewujudan diskriminasi oleh kaum lelaki dan institusi kewangan. Walaubagaimana pun terdapat beberapa pengecualian di mana wanita berjaya melepasi halangan faktor ini.

93.75% (n=105 orang) daripada responden adalah daripada kaum lelaki dan majoriti adalah tidak setuju atau kurang setuju faktor jantina mempengaruhi mereka dari menceburi perniagaan. Zafir dan Fazilah (2003) memberikan pandangan mereka dari sudut peluang memperolehi kejayaan dalam perniagaan di antara kaum lelaki dan kaum wanita. Pendapat majoriti responden pula hanya pada sudut menceburi perniagaan semata-mata.

#### 4.6.2.5 Dorongan Masyarakat dan Persekitaran.



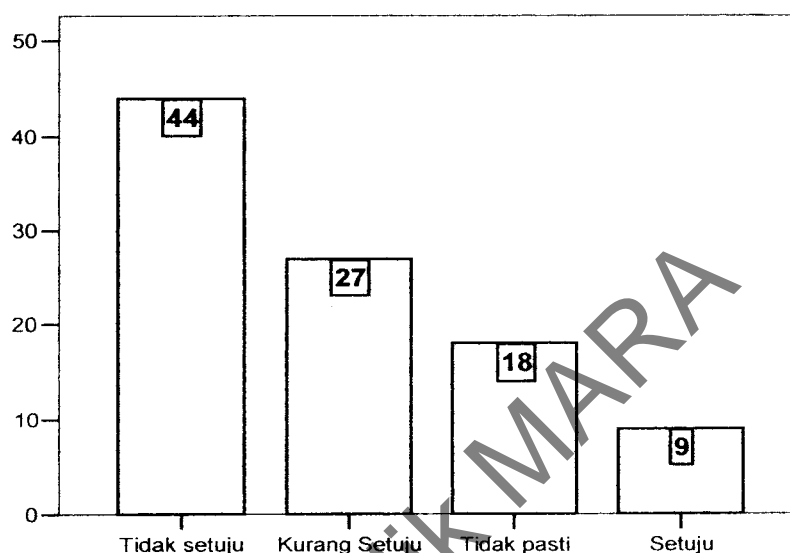
**Rajah 4.21 : Faktor dorongan masyarakat dan persekitaran.**

Masyarakat setempat, aktiviti ekonomi persekitaran memberi sumbangan dalam mempengaruhi seseorang individu. Apabila dikemukakan pertanyaan berbentuk negatif “masyarakat setempat tidak mendorong anda ke arah perniagaan”, jawapan yang diterima dari responden adalah seperti yang ditunjukkan oleh Rajah 4.21. Sebanyak 50.0% ( $n = 104$ ) tidak bersetuju dan 29.8% (31 responden) kurang bersetuju. 16.3% mengambil pendirian tidak pasti.

Mengikut Zafir dan Fazilah (2003) persepsi masyarakat kepada kerjaya usahawan mempengaruhi penglibatan anggota masyarakat itu dalam bidang keusahawanan. Apabila masyarakat memandang tinggi kerjaya usahawan maka penglibatan anggota masyarakat adalah tinggi. Ini bertepatan dengan analisis di mana maklumbalas dari responden memberi pendapat yang sama. Hanya 3.8% yang mengatakan masyarakat tidak mendorong mereka ke bidang perniagaan. Bagi responden yang memberi maklumbalas sebagai tidak pasti (16.3%), berkemungkinan berpunca kepada salah faham dan salah tafsir mereka terhadap pertanyaan. Kemungkinan pada pendapat mereka, maksud pertanyaan adalah dorongan secara

langsung seperti memberi modal dan lain-lain bantuan. Faktor persekitaran adalah tidak secara langsung ke atas diri seseorang individu.

#### 4.6.2.6 Tidak Tahu Kemudahan-Kemudahan Yang Disediakan Kerajaan.



**Rajah 4.22: Tidak mengambil tahu kemudahan-kemudahan kerajaan.**

Rajah 4.22 menunjukkan maklumbalas responden mengenai kemudahan-kemudahan yang disediakan oleh kerajaan dan agensi-agensinya dalam menggalakkan mereka menceburi diri ke dunia perniagaan. Sebanyak 44.9% ( $n = 98$ ) tidak bersetuju dan 27.6% kurang bersetuju bahawa mereka tidak tahu mengenai skim dan bantuan kerajaan. 18.4% (18 responden) menyatakan tidak pasti. Sebanyak 9.2% menyatakan setuju dan tiada responden yang menyatakan sangat setuju. Ini menunjukkan majoriti besar responden adalah mereka yang menerima pendedahan dan mengambil tahu mengenai maklumat-maklumat yang disalurkan oleh kerajaan. Walaubagaimana tahap pengetahuan mengenai maklumat sama ada secara mendalam atau sedikit, tidak dapat ditentukan dalam analisis ini.

**Jadual 4.4: Pemboleh ubah sosiologi.**

Faktor-faktor		Bilangan Responden (f)					Jumlah fx	Jumlah fx/n
		1	2	3	4	5		
1	Tiada pengaruh pembudayaan niaga dalam keluarga	8	21	37	26	15	340	3.178
2	Halangan faktor bahasa.	24	33	37	5	1	226	2.260
3	Keluarga menghalang dan tidak menyokong	45	42	19	1	1	195	1.806
4	Pengaruh masyarakat dan persekitaran setempat	52	31	17	3	1	182	1.750
5	Faktor jantina dalam pemilihan jenis perniagaan	51	26	18	6	2	191	1.854
6	Tidak meangambil tahu bantuan dan galakan yang disediakan oleh agensi kerajaan.	44	27	18	9	0	182	1.857

$$\begin{aligned} \text{Purata Perbezaan Skor} &= \frac{3.178 - 1.750}{5} \\ &= 0.286 \end{aligned}$$

a. Bahagian Indeks 1

$$= 1.750 + 0.286$$

$$= 2.036$$

**(1.750 – 2.036: Julat indeks bagi skala “Tidak setuju”)**

b. Bahagian Indeks 2

$$= 2.036 + 0.286$$

$$= 2.322$$

**(>2.036 – 2.322 : Julat indeks bagi skala “Kurang setuju”)**

c. Bahagian Indeks 3

$$= 2.322 + 0.286$$

$$= 2.608$$

**(>2.322 – 2.608 : Julat indeks bagi skala “ Tidak pasti”)**

d. Bahagian Indeks 4

$$= 2.608 + 0.286$$

$$= 2.894$$

**(>2.608 – 2.894 : Julat indeks bagi skala “ Setuju”)**

e. Bahagian Indeks 5

$$= 2.894 + 0.286$$

$$= 3.180$$

( $>2.894 - 3.180$  : Julat indeks bagi skala “Sangat setuju”)

**Jadual 4.5: Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek sosiologi).**

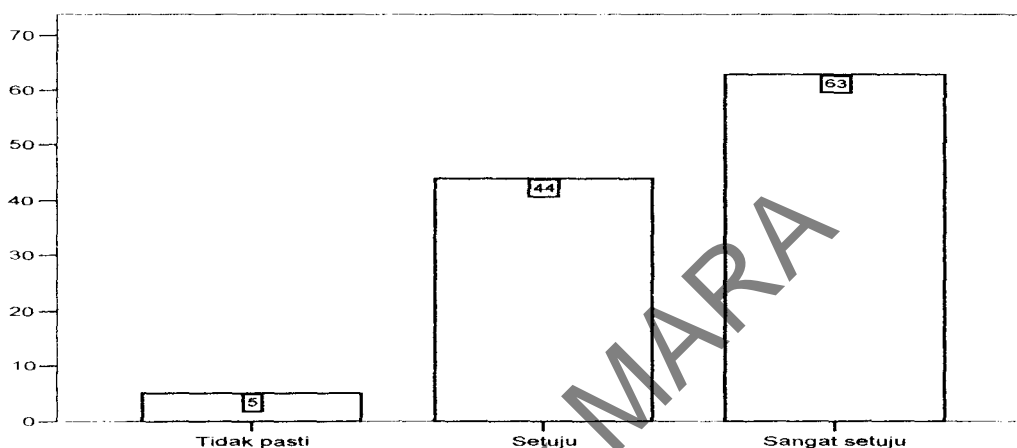
Halangan (mengikut skala keutamaan)	Masalah-masalah
1 ( $>2.894 - 3.180$ )	1. Tiada pengaruh pembudayaan niaga dalam keluarga
2 ( $>2.608 - 2.894$ )	
3 ( $2.608 - 2.894$ )	
4 ( $>2.036 - 2.322$ )	2. Halangan faktor bahasa.
5 ( $1.750 - 2.036$ )	3. Tidak mengambil tahu bantuan dan galakan yang disediakan oleh agensi kerajaan. 4. Faktor jantina dalam pemilihan jenis perniagaan 5. Keluarga menghalang dan tidak menyokong 6. Pengaruh masyarakat dan persekitaran setempat Pengaruh masyarakat dan persekitaran setempat

#### 4.6.3 Analisis Masalah Dari Aspek Pemboleh Ubah Ekonomi.

Dalam mendapatkan maklumbalas mengenai halangan-halangan aspek pemboleh ubah ekonomi, pertanyaan mengenai modal, cagaran kepada pembiayaan, rakaniaga, premis dan tapak perniagaan, tidak dapat menentukan bidang perniagaan dan faktor sumber dikemukakan melalui borang soal selidik.

#### 4.6.3.1 Modal Untuk Memulakan Perniagaan.

Majoriti terbesar responden memberi pendapat mereka mengalami masalah modal untuk memulakan perniagaan. Rajah 4.23 menunjukkan 56.3% (63 responden) sangat bersetuju bahawa mereka tidak mempunyai modal untuk memulakan perniagaan. Sebanyak 39.3% (44 responden) menyatakan mereka bersetuju dan sebanyak 4.5% atau 5 responden menyatakan tidak pasti. Tidak ada responden yang mengemukakan pendapat mereka bahawa kurang setuju atau tidak bersetuju dengan masalah modal.

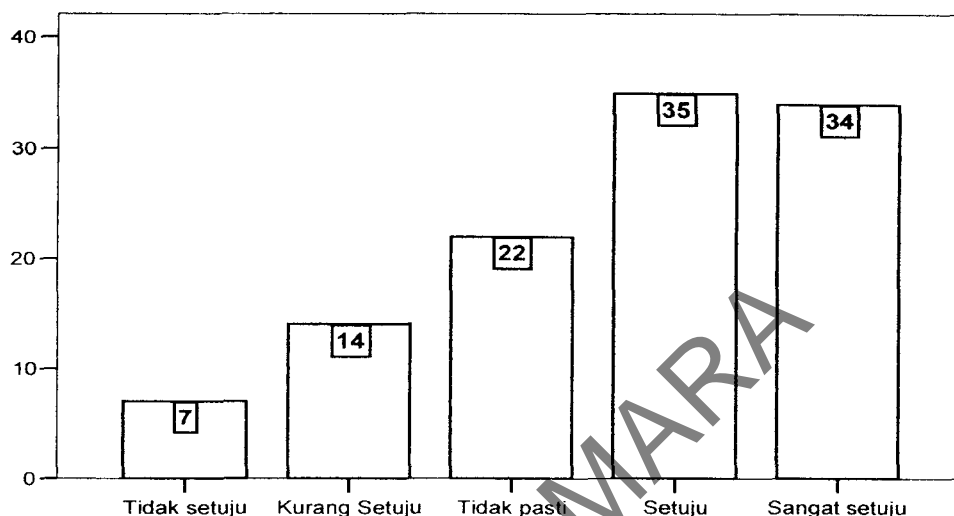


**Rajah 4.23: Masalah mengadakan modal untuk memulakan perniagaan.**

Zafir dan Fazilah (2003) mengatakan modal adalah faktor yang sangat penting untuk memulakan perniagaan dan Zaharuddin (1995) meletakkan faktor modal dan pengurusan modal di tahap paling atas yang menyebabkan Bumiputera mengalami kegagalan dalam perniagaan. Mengikut Suhaimi Mansor (1991) modal diperlukan pada peringkat memulakan perniagaan untuk menyediakan peralatan, kelengkapan, prasarana asas dan modal pusingan untuk bahan mentah dan kos operasi.

Seperti yang ditunjukkan dalam analisis mengenai umur, kelayakan akademi dan latar belakang keluarga, responden adalah majoritinya terdiri daripada golongan remaja, mempunyai kelayakan akademik yang rendah dan berasal dari keluarga miskin. Majoriti responden yang berasal dari negeri-negeri utara Semenanjung Malaysia (PGM Arau, PGM Jerlun, PGM Merbok, PGM Yan dan PGM Baling) adalah petani dan

penoreh getah. Bagi responden dari PGM Kota Tinggi dan PGM Pontian majoritinya daripada keluarga peneroka Felda dan majorit pekerjaan bapa bagi responden dari PGM Kuala Nerus an PGM Setiu adalah petani dan nelayan. Adalah sukar bagi mereka pada peringkat umur remaja untuk mendapatkan bantuan modal daripada keluarga. Bank dan institusi kewangan juga sukar untuk memberikan pembiayaan modal kerana alasan umur, kelayakan akademik, pengalaman perniagaan dan lain-lain.



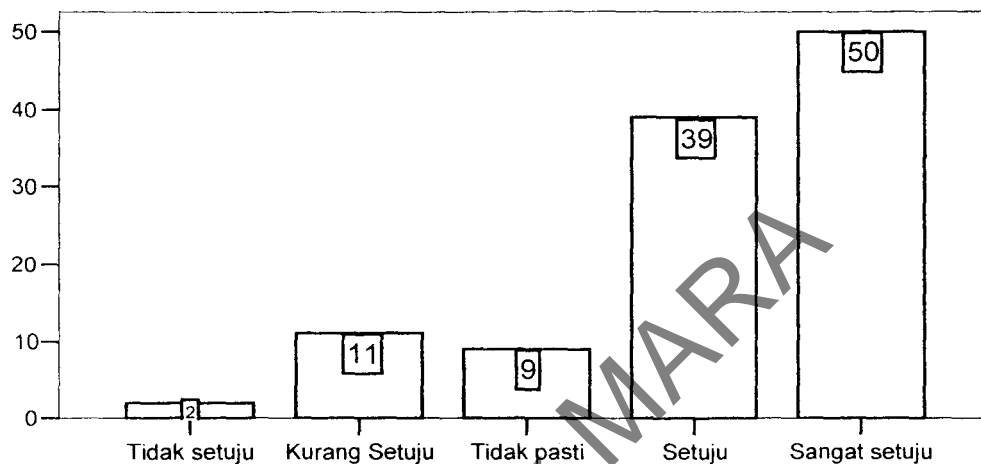
**Rajah 4.24: Responden sedang mengumpulkan modal untuk memulakan perniagaan.**

Rajah 4.24 menunjukkan taburan penyataan responden bahawasanya mereka memang ingin memulakan perniagaan tetapi masih dalam peringkat mencari dan mengumpulkan modal. Berbeza dengan data-data di dalam Rajah 4.23, data-data dalam Rajah 4.24 menunjukkan ada sikap berusaha ke arah mendapatkan modal. Sebanyak 30.4% (34 responden) menyatakan sangat setuju mereka sedang dalam proses mendapatkan modal dan 31.3% (35 responden) bersetuju mereka dalam proses mengumpul modal. Sebanyak 19.6% (22 responden menyatakan mereka tidak pasti.

Rajah 4.25 menunjukkan majoriti besar responden mempunyai masalah mengadakan cagaran untuk mendapatkan bantuan pembiayaan daripada mana-mana institusi kewangan atau perbankan. Sebanyak 44.6% (50 responden) menyatakan sangat bersetuju bahawa mereka mengalami masalah mengadakan sebarang cagaran



untuk mendapatkan bantuan pinjaman atau pembiayaan. Sebanyak 33.9% (39 responden) bersetuju dan 8.0% (9 responden) tidak pasti 9.8% (11 responden) kurang bersetuju mereka mengalami masalah mengadakan cagaran dan 1.8% (2 responden) tidak bersetuju. Biasanya cagaran yang diperlukan oleh institusi kewangan atau perbankan untuk memberikan bantuan pembiayaan adalah sama ada berbentuk tanah atau penjamin pinjaman. Daripada rajah 4.28, dapat dibuat andaian bahawa mereka yang mengalami masalah cagaran mungkin datang dari keluarga miskin atau tidak mempunyai sebarang waris atau kenalan untuk menjadi penjamin pinjaman.



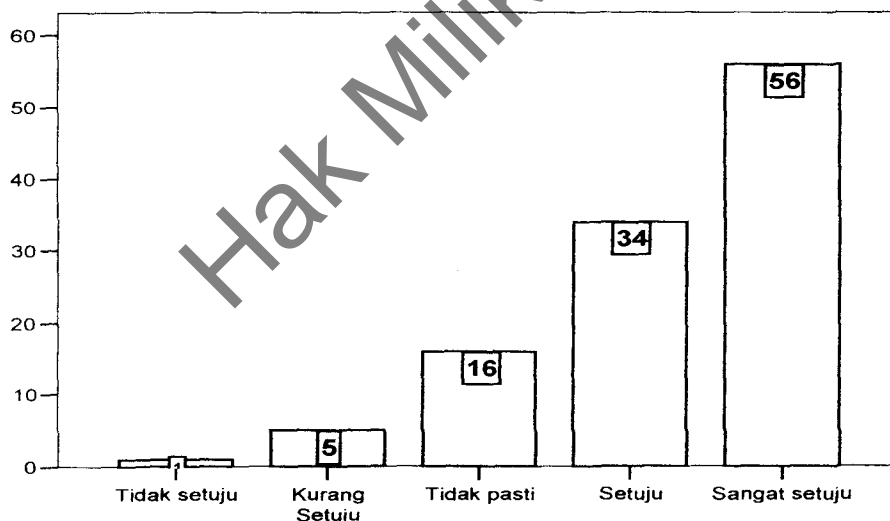
**Rajah 4.25: Masalah mengadakan cagaran untuk mendapatkan bantuan pembiayaan.**

#### 4.6.3.2 Premis Atau Tapak Perniagaan.

Rajah 4.26 menunjukkan taburan pendapat responden mengenai kesukaran mereka mendapatkan premis atau tapak untuk memulakan perniagaan. Kesukaran mungkin berpunca daripada persekitaran tempat tinggal mereka yang kurang infrastruktur sepertimana yang ditunjukkan sebelum ini majoriti responden adalah menetap di kampung. Sebanyak 50.0% (56 responden) sangat bersetuju dan 30.4% (34 responden) bersetuju.

Suhaimi Mansor (1991) menyatakan premis atau tapak perniagaan serta lokasi adalah faktor mustahak yang perlu diambil kira dalam proses memulakan perniagaan. Faktor-faktor kadar sewa, kejiranan seperti kawasan perumahan atau kawasan komersil, ketersediaan dan kemudahan pelanggan juga perlu dititikberatkan.

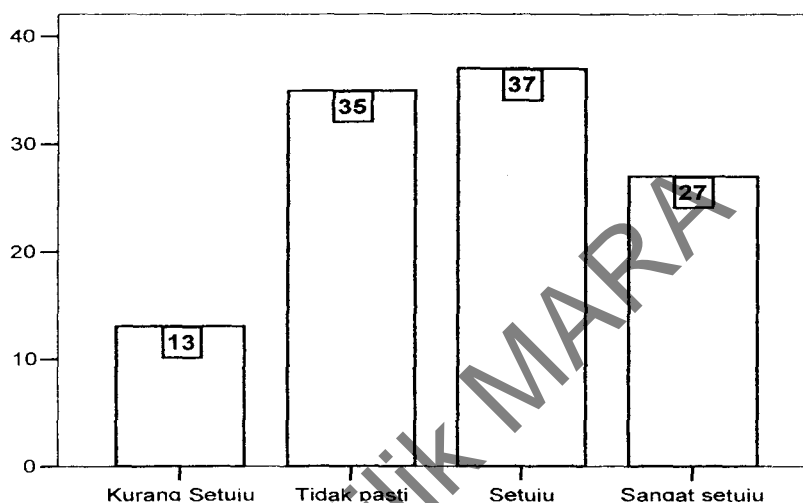
Bahawa kaum Bumiputera hanya memiliki 6% sahaja rumah kedai di seluruh negara. 5.1% atau sebanyak 46 peniaga Melayu yang menjalankan perniagaan daripada 8255 lot niaga di kompleks membeli belah di Lembah Kelang. Senarionya lebih kritikal jika mengambilkira jumlah bumiputera yang memiliki atau menyewa kedai-kedai di seluruh negara (Wan Liz Ozman dan Sulzairi, 2002). Daripada pernyataan ini, adalah sangat bertepatan dengan hasil analisis dan memang menjadi kenyataan kebanyakan usahawan dan peniaga Bumiputera sangat mengharapkan premis-premis dan tapak perniagaan yang disediakan oleh agensi-agensi kerajaan seperti Perbadanan Pembangunan Bandar (UDA), Majlis Amanah Rakyat (MARA), Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri (SEDC), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) dan Pihak Berkuasa tempatan (PBT).



**Rajah 4.26: Taburan pendapat responden mengenai kesukaran mendapatkan premis atau tapak perniagaan.**

#### 4.6.3.3 Rakan Kongsi Perniagaan.

Rajah 4.27 menunjukkan taburan pendapat responden mengenai keperluan untuk berkongsi perniagaan. Sebanyak 33.0% (37 responden) menyatakan bersetuju mereka tiada rakan untuk berkongsi memulakan perniagaan dan 24.1% (27 responden) menyatakan sangat setuju mereka tidak mempunyai rakan kongsi untuk memulakan perniagaan. Seramai 35 responden (31.5%) tidak pasti dan 11.6% (13 responden) kurang bersetuju mereka tidak mempunyai rakan niaga.



**Rajah 4.27: Taburan pendapat responden mengenai perkongsian perniagaan.**

Menurut Suhaimi Mansor (1991), rakan kongsi adalah sumber untuk memperolehi tambahan modal atau memperbesarkan modal di samping dapat menggabungkan kemahiran, buah fikiran, mempelbagaikan ide dan perkongsian pengalaman. Berkongsi perniagaan juga boleh mengurangkan tanggungan terhadap sesuatu risiko, mengurangkan tanggungan cukai, memperluaskan kontak dan memperolehi kepercayaan yang lebih dari agensi-agensi kerajaan dan institusi kewangan.

Majoriti responden bersetuju mengenai keperluan rakan kongsi dalam perniagaan. Sepertimana dihuraikan sebelum ini, majoriti responden adalah golongan remaja yang serba kekurangan, sama ada dari segi pengalaman, pendedahan,

pengetahuan dan modal. Tidak ada pihak yang sanggup mengambil mereka menjadi rakan kongsi disebabkan tidak ada sebarang kelebihan. Mereka tidak dapat menjalinkan hubungan dan perkongsian sesama sendiri kerana masing-masing tidak mempunyai apa-apa kelebihan untuk dikongsi.

#### 4.6.4 Analisis Masalah–Masalah Yang Dihadapi Dalam Aspek Pemboleh Ubah Ekonomi.

**Jadual 4.6 Pemboleh ubah ekonomi.**

Faktor-faktor		Bilangan Responden (f)					Jum fx	Jum fx/n
		1	2	3	4	5		
1	Tidak mempunyai modal	0	0	5	44	63	506	<b>4.518</b>
2	Sedang mengumpul modal	7	14	22	35	34	411	3.670
3	Tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan.	2	11	9	39	50	457	4.117
4	Tidak mempunyai rakaniaga	0	13	35	37	27	414	3.696
5	Kesukaran mendapatkan premis atau tapak sesuai ayau strategik.	1	5	16	34	56	475	4.241
6	Tidak dapat membuat pemilihan jenis perniagaan.	17	15	25	25	11	272	2.925
7	Tidak tahu mengeksploitasi sumber sedia ada seperti bahan mentah, tenaga pekerja, tanah dan lain-lain.	26	27	24	12	2	210	<b>2.308</b>
8	Masih mengharapkan kepada tanggungan keluarga.	16	17	25	22	8	253	2.875

$$\begin{aligned} \text{Purata Perbezaan Skor} &= \frac{4.518 - 2.308}{5} \\ &= 0.442 \end{aligned}$$

a. Bahagian Indeks 1

$$= 2.308 + 0.442$$

$$= 2.750$$

**(2.308 – 2.750: Julat indeks bagi skala “Tidak setuju”)**

b. Bahagian Indeks 2

$$= 2.750 + 0.442$$

$$= 3.192$$

( $>2.750 - 3.192$  : Julat indeks bagi skala “Kurang setuju”)

c. Bahagian Indeks 3

$$= 3.192 + 0.442$$

$$= 3.634$$

( $>3.192 - 3.634$  : Julat indeks bagi skala “ Tidak pasti”)

d. Bahagian Indeks 4

$$= 3.634 + 0.442$$

$$= 4.076$$

( $>3.634 - 4.076$  : Julat indeks bagi skala “ Setuju”)

e. Bahagian Indeks 5

$$= 4.076 + 0.442$$

$$= 4.518$$

( $>4.076 - 4.518$  : Julat indeks bagi skala “Sangat setuju”)

**Jadual 4.7: Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek ekonomi)**

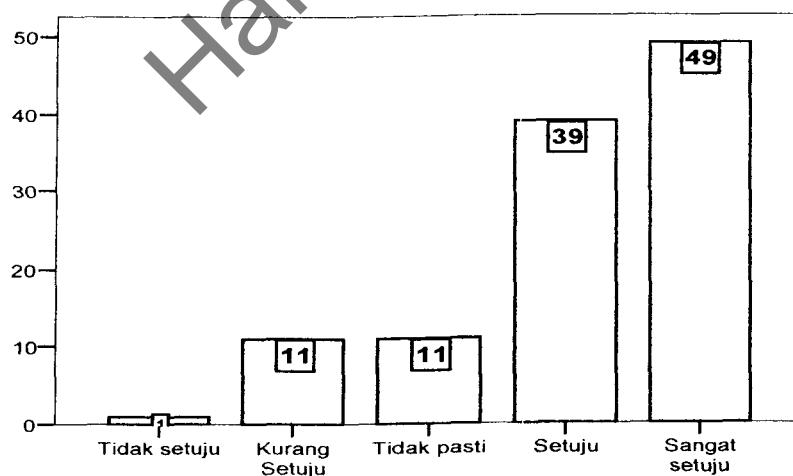
Halangan (mengikut skala keutamaan)	Masalah-masalah
1 ( $>4.076 - 4.518$ )	1. Tidak mempunyai modal 2. Kesukaran mendapatkan premis atau tapak sesuai atau strategik. 3. Tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan.
2 ( $>3.634 - 4.076$ )	4. Tidak mempunyai rakaniaga 5. Sedang mengumpul modal
3 ( $>3.192 - 3.634$ )	—
4 ( $> 2.750 - 3.192$ )	6. Tidak dapat membuat pemilihan jenis perniagaan. 7. Masih mengharapkan kepada tanggungan keluarga.
5 ( $2.308 - 2.750$ )	8. Tidak tahu mengeksploitasi sumber sedia ada seperti bahan mentah, tenaga pekerja, tanah dan lain-lain.

#### 4.6.4 Analisis Masalah Dari Aspek Pemboleh Ubah Kemahiran/Pendidikan.

Dalam mendapatkan maklumbalas mengenai halangan-halangan aspek pemboleh ubah ekonomi, pertanyaan mengenai latihan keusahawanan, pengetahuan dan pengalaman perniagaan, kemahiran teknikal, komunikasi, kepimpinan, pengeluaran, pengurusan kewangan diajukan melalui borang soal selidik.

##### 4.6.4.1 Latihan Keusahawanan.

Rajah 4.28 menunjukkan taburan pendapat responden mengenai latihan keusahawanan yang mereka terima sama ada dalam bentuk mata pelajaran dalam kelas, kursus-kursus atau seminar. Majoriti terbesar sebanyak 43.8% (49 responden) mengatakan sangat setuju mereka tidak pernah menerima sebarang latihan keusahawanan dan sebanyak 34.8% (39 responden) mengatakan mereka bersetuju tidak pernah menerima latihan keusahawanan. Sebanyak 9.8% (11 responden) menyatakan ketidakpastian dan jumlah yang sama juga menyatakan kurang bersetuju. Sebanyak 0.9% (1 responden) tidak bersetuju dan 1 responden tidak mengemukakan apa-apa pendapat.



**Rajah 4.28: Tidak mendapat latihan keusahawanan**

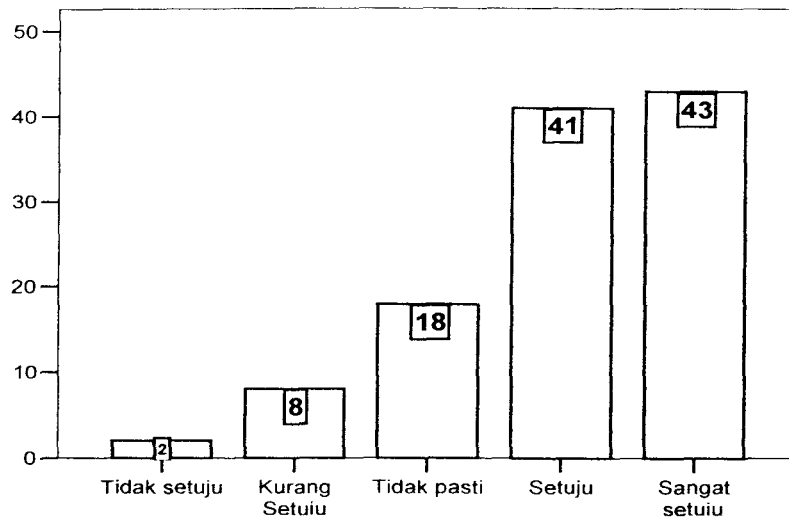
#### 4.6.4.2 Pengalaman Atau Pendedahan Responden Terhadap Perniagaan.

Rajah 4.29 menunjukkan taburan pendapat responden mengenai pendedahan dan pengalaman diri masing-masing dalam dunia perniagaan. Sebanyak 38.4 % (43 responden) mengaku mereka sangat setuju tidak mempunyai pengalaman dan pendedahan dan 36.6% (41 responden) bersetuju. Sebanyak 16.1% (18 responden) menyatakan ketidakpastian manakala sebanyak 7.1% kurang bersetuju. 1.8% (2 responden) tidak bersetuju bahawasanya mereka tidak mempunyai pendedahan atau pengalaman perniagaan.

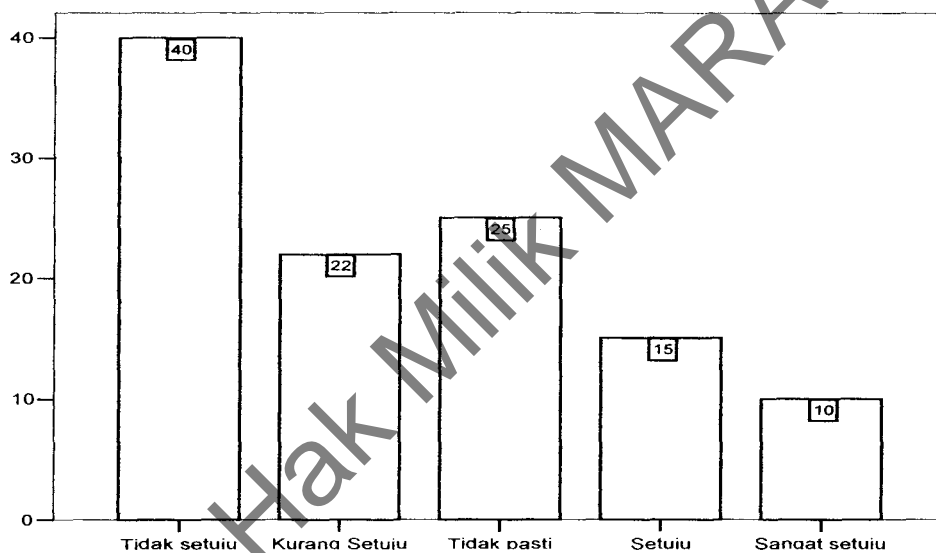
Dalam kajian Hoad dan Rosko yang dipetik oleh Nor Aishah (2002) mendapati pemilik perniagaan yang mempunyai pengalaman dalam perniagaan akan lebih berjaya daripada mereka yang tidak mempunyai pengalaman. Oleh kerana tidak mempunyai pengalaman dan pendedahan dalam perniagaan, seseorang akan merasa begitu sukar dan berada di dalam kemelut yang sangat melemaskan. Atas perasaan yang sedemikianlah, ramai individu mengambil keputusan menjauhi diri dari perniagaan.

Mengikut Wan LizOzman dan Sulzari (2002), akibat dari tidak mahir serta tidak mempunyai pengetahuan yang mendalam dalam bidang yang diceburi, dan tidak mempunyai latar belakang dan pendedahan yang cukup, ramai usahawan terpaksa 'gulung tikar'.

Mengikut Wan LizOzman dan Sulzari (2002) untuk menimba pengalaman dan memperolehi pendedahan, *learning curve* kaum Bumiputera adalah lebih panjang dan tidak ada kelebihan kompetitif berbanding dengan kaum lain yang telah lama berkecimpung dalam perniagaan dan keusahawanan.



**Rajah 4.29: Taburan pendapat responden mengenai pendedahan dan pengalaman dalam dunia perniagaan.**



**Rajah 4.30: Responden sedang menimba pengalaman dengan cara bekerja terlebih dahulu.**

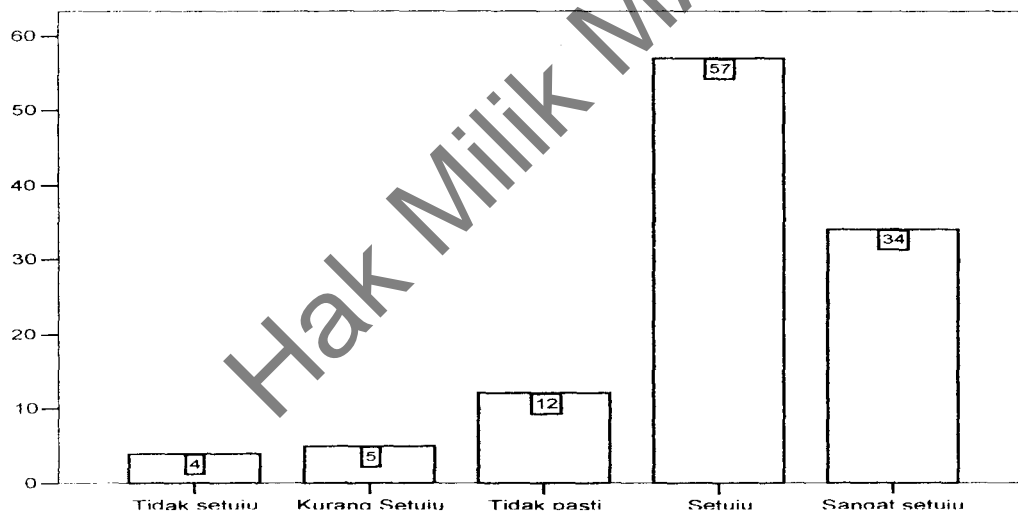
Rajah 4.30 menunjukkan sebanyak 8.9% (10 responden) sahaja yang menyatakan sangat bersetuju dan 13.4% (15 responden) yang bersetuju. 22.3% (25 responden) menyatakan ketidakpastian. Majoriti responden sebanyak 35.7% (40 responden) tidak bersetuju dan 19.6% (22 responden) menyatakan kurang bersetuju. Ia menggambarkan tahap inisiatif bekas-bekas pelatih untuk memulakan perniagaan sendiri dengan cara bekerja terlebih dahulu dengan mana-mana pihak bagi menimba



pengalaman dan mendapatkan pendedahan. Daripada rajah yang ditunjukkan, ia menampakkan tahap keinginan untuk berniaga dengan cara menimba pengalaman dan pendedahan daripada pihak yang telah berniaga adalah rendah.

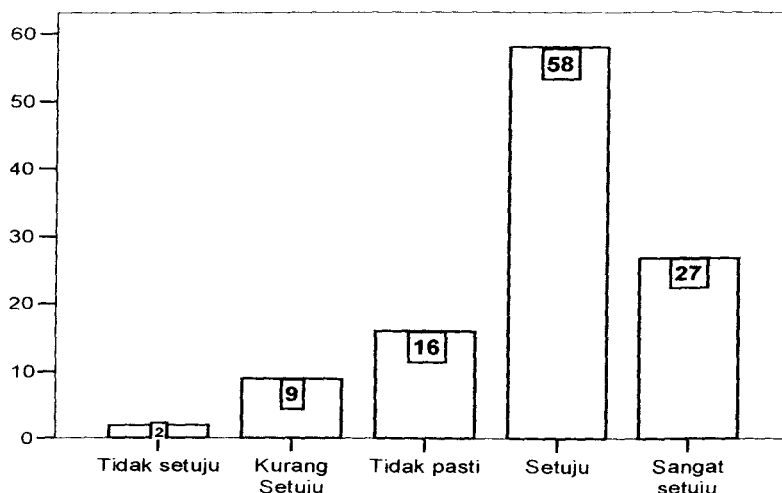
#### 4.6.4.3 Pengetahuan Atau Kemahiran Dalam Ilmu Pengurusan Perniagaan.

Rajah 4.31 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai ilmu pengurusan perniagaan yang ada pada diri masing-masing. Sebanyak 50.9% (57 responden) menyatakan persetujuan mereka bahawasanya mereka tidak mempunyai pengetahuan pengurusan perniagaan, dan 30.4.8% (34 responden) menyatakan sangat bersetuju tidak ada pengetahuan dalam pengurusan perniagaan. 10.7% (12 responden) menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 4.5% (5 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 3.6% (4 responden) tidak bersetuju.



**Rajah 4.31: Taburan pendapat responden tentang pengurusan perniagaan.**

#### 4.6.4.4 Kemahiran Teknikal.



**Rajah 4.32: Maklumbalas responden mengenai kemahiran teknikal**

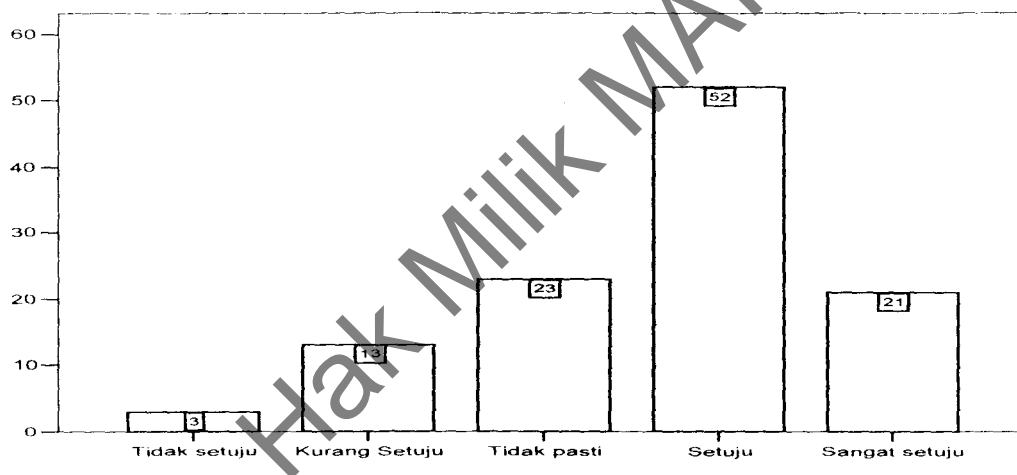
Rajah 4.32 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai kemahiran dan pengetahuan masing-masing dari segi teknikal. Kemahiran teknikal di sini bermaksud di dalam bidang yang ingin diceburi oleh setiap individu. Sebanyak 51.8% (58 responden) mengakui tiada kemahiran teknikal yang tinggi. Sebanyak 24.1.8% (27 responden) menyatakan sangat bersetuju tidak ada kemahiran teknikal yang tinggi. Sebanyak 14.3% (16 responden) menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 8.0% (9 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 1.8% (2 responden) tidak bersetuju.

#### 4.6.4.5 Kemahiran Komunikasi.

Rajah 4.33 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai kemahiran masing-masing dalam komunikasi. Kemahiran komunikasi adalah penting dalam menjayakan sesuatu perniagaan. Dunia perniagaan memerlukan kemahiran berkomunikasi, sama ada usahawan dengan klien, dengan pembekal, dengan kakitangan dan dengan pihak-pihak berkuasa. Sebanyak 46.4% (52 responden) menyatakan persetujuan mereka bahawasanya mereka tidak mempunyai kemahiran komunikasi dan

18.8% (21 responden menyatakan sangat bersetuju tidak ada kemahiran komunikasi. 20.5% daripada responden (23 responden) menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 11.6% (13 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 2.7% (3 responden) tidak bersetuju.

Usahawan perlu menjadi orang yang bersedia menilai diri sendiri dari masa ke semasa. Jika seseorang yang menceburkan diri ke dunia perniagaan mempunyai sifat ego yang terlalu besar, ia akan menghadapi banyak masalah dalam perhubungan dengan banyak pihak. Sebagai seorang usahawan, kesediaan untuk mengakui kesilapan dan kelemahan diri adalah penting. Ada masanya kita perlu mendengar nasihat dan pandangan orang lain yang mungkin mempunyai pengetahuan dan pengalaman yang lebih dari kita. Seorang usahawan perlu mengelakkan diri dari terjebak ke dalam situasi bodoh sombong. Pandangan yang bernas boleh datang daripada sesiapa sahaja termasuk kakitangan bawahan dan pelanggan.

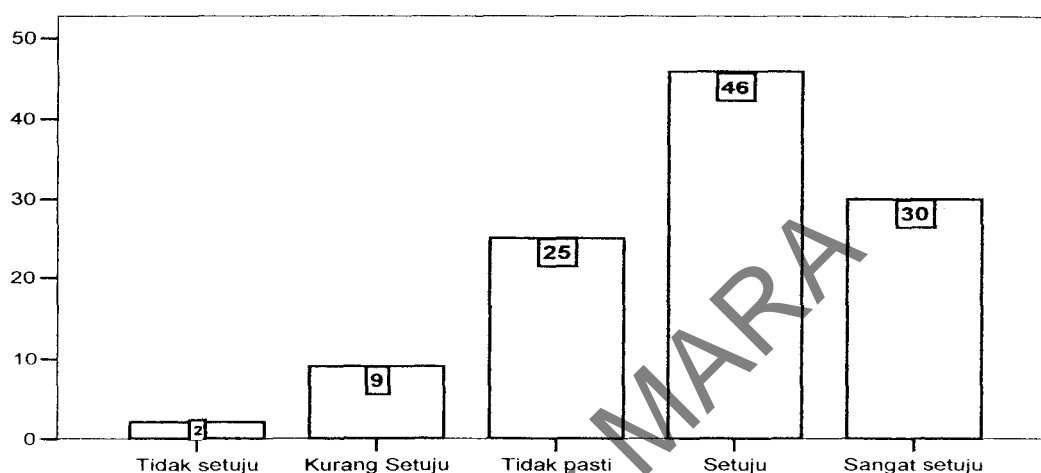


**Rajah 4.33: Kemahiran komunikasi**

#### 4.6.4.6 Kemahiran Pengeluaran.

Rajah 4.34 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai kemahiran masing-masing dalam bidang pengeluaran atau produksi. Kemahiran dalam bidang

pengeluaran adalah penting terutamanya kepada usahawan yang berkecimpung dalam bidang pembuatan dan perusahaan. Sebanyak 41.1% (46 responden) menyatakan persetujuan mereka bahawasanya mereka tidak mempunyai kemahiran dalam bidang pengeluaran dan 25.9.8% (30 responden) menyatakan sangat bersetuju tidak ada kemahiran pengeluaran. 22.3% daripada responden (25 responden) menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 8.0% (9 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 1.8%% (2 responden) tidak bersetuju.



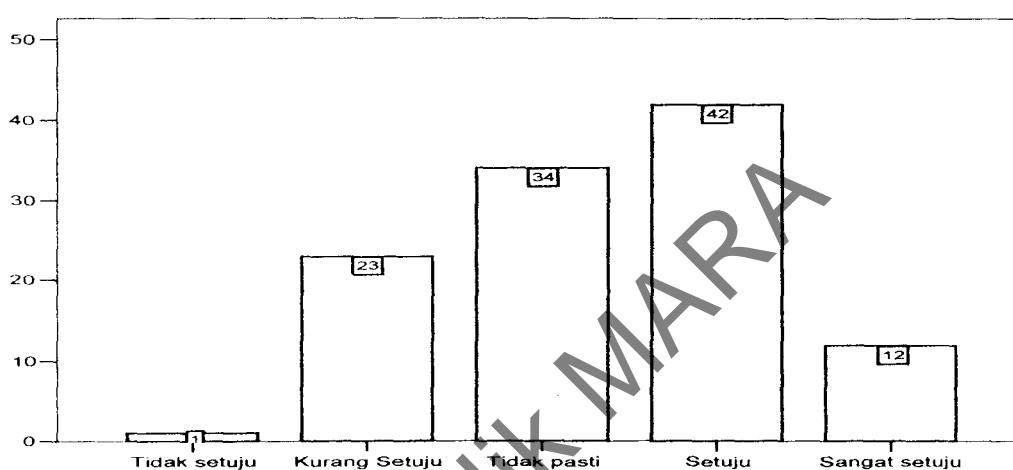
**Rajah 4.34: Kemahiran pengeluaran**

#### 4.6.4.7 Kemahiran Membuat Keputusan.

Rajah 4.35 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai kemahiran membuat keputusan yang ada pada diri masing-masing. Seseorang usahawan mesti mahir dalam membuat keputusan sepertimana mereka mula-mula membuat keputusan untuk menceburkan diri ke dunia perniagaan. Keputusan merekalah yang akan menentukan jatuh bangunnya perniagaan mereka. Sebanyak 37.5% (42 responden) menyatakan persetujuan mereka bahawasanya mereka tidak mempunyai kemahiran membuat keputusan. 10.7% daripada responden sangat bersetuju dan sebanyak 30.4%

daripada responden (34 responden) menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 20.5% (23 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 0.9% (1 responden) tidak bersetuju.

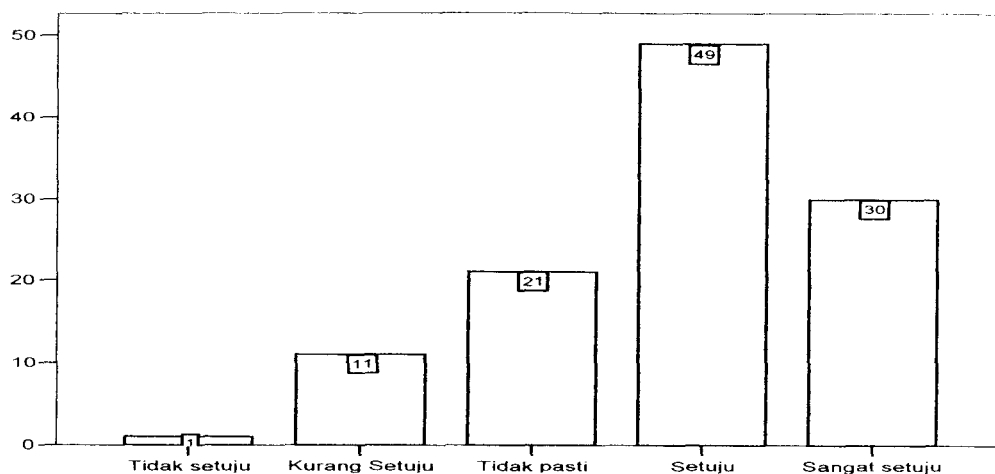
Mohd Nasir Ahmad (2004) mengatakan sifat cerdik adalah suatu kualiti penting kepada usahawan. Usahawan perlu mempunyai sifat cerdik kerana menjalankan urusaniaga memerlukan seseorang sentiasa membuat pertimbangan dan keputusan. Kecerdikan yang diperlukan tidak hanya datang daripada kemampuan akademik sahaja, kecerdikan juga datang dari kesediaan belajar daripada pengalaman, sama ada pengalaman sendiri atau pengalaman orang lain.



**Rajah 4.35: Kemahiran membuat keputusan**

#### 4.6.4.8 Kemahiran Pengurusan Kewangan.

Rajah 4.36 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai pengetahuan dan kemahiran masing-masing dalam bidang pengurusan kewangan. Sebanyak 43.8% (49 responden) menyatakan persetujuan mereka bahawasanya mereka tidak mempunyai kemahiran pengurusan kewangan dan 26.8% (30 responden) menyatakan sangat bersetuju tidak ada kemahiran pengurusan kewangan. 18.8% daripada responden (21 responden) menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 9.8% (11 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 0.9% (1 responden) tidak bersetuju.



**Rajah 4.36: Kemahiran pengurusan kewangan**

Kunci utama kepada kejayaan perniagaan ialah pengurusan yang baik. Mengurus kewangan memerlukan tahap disiplin yang tinggi dan sifat jujur dan amanah (Mohd Nasir Ahmad, 2004). Zafir dan Fazilah (2003) menyatakan seseorang peniaga perlu tahu sekurang-kurang perkara-perkara asas di dalam pengurusan kewangan seperti akaun untung rugi dan penyata akaun tunai bagi mengetahui nilai aset, tanggungan dan kecairan serta aliran keluar masuk kewangan.

Hasil analisis menunjukkan majoriti besar responden tidak mempunyai kemahiran dalam bidang pengurusan kewangan. Pengalaman-pengalaman orang lain yang tidak berjaya atau jatuh terus sangat menakutkan. Faktor ini juga mempengaruhi individu daripada menceburi bidang keusahawanan dan perniagaan yang sangat berisiko.

#### 4.6.4.9 Kemahiran Memimpin.

Rajah 4.37 menunjukkan pernyataan pendapat responden mengenai kemahiran memimpin. Sebanyak 38.4% (43 responden) menyatakan persetujuan mereka bahawasanya mereka tidak mempunyai kemahiran dalam bidang pengeluaran dan 14.3% (16 responden) menyatakan sangat bersetuju tidak ada kemahiran pengeluaran.

25.0% (28 responden). menyatakan ketidakpastian. Sebanyak 17.0% (19 responden) kurang bersetuju dan sebanyak 5.4% (6 responden) tidak bersetuju.

Untuk menjadi usahawan seseorang individu perlu mempunyai kualiti dalam kepimpinan. Seseorang perlu menjadi pemimpin dalam menerajui perniagaan, pemimpin kepada keluarga dan pemimpin kepada pekerja-pekerjanya.



**Rajah 4.37: Taburan pendapat responden sama ada faktor kemahiran memimpin mempengaruhi mereka untuk menceburi bidang keusahawanan.**

#### 4.6.5 Analisis Masalah–Masalah Yang Dihadapi Dalam Aspek Pemboleh Ubah Kemahiran.

**Jadual 4.8: Analisis pemboleh ubah kemahiran**

Faktor-faktor		Bilangan Responden (f)					Jumlah fx	Jumlah fx/n
		1	2	3	4	5		
1	Tidak pernah mendapat latihan keusahawanan.	1	11	11	39	49	457	4.117
2	Pernah mendapat latihan keusahawanan tapi pada tahap minimum.	12	22	36	28	9	321	3.000
3	Tidak mempunyai pengetahuan dalam pengurusan perniagaan yang mencukupi	4	5	12	57	34	448	4.000
4	Tidak mempunyai pengalaman dan pendedahan.	2	8	18	41	43	421	3.759
5	Tidak mempunyai kemahiran teknikal yang tinggi.	2	9	16	58	27	435	3.884
6	Tidak mempunyai kemahiran komunikasi.	3	13	23	52	21	411	3.670
7	Tidak mempunyai kemahiran memimpin.	6	19	28	43	16	380	3.393
8	Tidak mempunyai kemahiran dalam pengeluaran.	2	9	25	46	30	429	3.830
9	Tidak mempunyai kemahiran pengurusan kewangan	1	11	21	49	30	432	3.857
10	Sedang bekerja untuk menimba pengalaman.	40	22	25	15	10	269	2.402

$$\begin{aligned} \text{Purata Perbezaan Skor} &= \frac{4.117 - 2.402}{5} \\ &= 0.343 \end{aligned}$$

Bahagian Indeks 1

$$= 2.402 + 0.343$$

$$= 2.745$$

**(2.402 – 2.745: Julat indeks bagi skala “Tidak setuju”)**

Bahagian Indeks 2

$$= 2.745 + 0.343$$

$$= 3.088$$

**(>2.745 – 3.088 : Julat indeks bagi skala “Kurang setuju”)**



Bahagian Indeks 3

$$= 3.088 + 0.343$$

$$= 3.431$$

(**>3.088 – 3.431 : Julat indeks bagi skala “ Tidak pasti”**)

Bahagian Indeks 4

$$= 3.431 + 0.343$$

$$= 3.774$$

(**>3.431 – 3.774 : Julat indeks bagi skala “ Setuju”**)

Bahagian Indeks 5

$$= 3.774 + 0.343$$

$$= 4.117$$

(**>3.774 – 4.117 : Julat indeks bagi skala “Sangat setuju”**)

**Jadual 4.9: Penilaian faktor yang mempengaruhi bekas-bekas pelatih kursus Teknologi Binaan Bangunan PGM memulakan perniagaan ( aspek kemahiran)**

<b>Halangan (mengikut skala keutamaan)</b>	<b>Masalah-masalah</b>
<b>1</b> ( <b>&gt;3.774 – 4.117</b> )	1. Tidak pernah mendapat latihan keusahawanan. 2. Tidak mempunyai pengetahuan dalam pengurusan perniagaan yang mencukupi. 3. Tidak mempunyai kemahiran teknikal yang tinggi. 4. Tidak mempunyai kemahiran pengurusan kewangan 5. Tidak mempunyai kemahiran dalam pengeluaran.
<b>2</b> ( <b>&gt;3.431 – 3.774</b> )	6. Tidak mempunyai pengalaman dan pendedahan. 7. Tidak mempunyai kemahiran komunikasi.
<b>3</b> ( <b>&gt;3.088 – 3.431</b> )	8. Tidak mempunyai kemahiran memimpin.
<b>4</b> ( <b>&gt; 2.745 – 3.088</b> )	9. Pernah mendapat latihan keusahawanan tapi pada tahap minimum.
<b>5</b> ( <b>2.402 – 2.745</b> )	10. Sedang bekerja untuk menimba pengalaman.

#### 4.7 Analisis Mengenalpasti Halangan-Halangan Paling Utama.

Daripada Jadual 4.3, Jadual 4.5, Jadual 4.7 dan Jadual 4.9 semua faktor utama disenaraipendekkan dan disusun mengikut tahap paling tinggi halangan atau masalah. Faktor-faktor utama adalah faktor yang tergolong dalam tahap keseriusan tertinggi mengikut indeks

**Jadual 4.10: Faktor-faktor utama yang mempengaruhi responden dari menceburi bidang keusahawanan.**

1	Faktor pemboleh ubah psikologi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak berusaha berubah sikap dan memperbaiki diri.</li> <li>2. Memilih untuk bekerja makan gaji.</li> </ol>
2	Faktor pemboleh ubah sosiologi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tiada pengaruh pembudayaan niaga dalam keluarga.</li> </ol>
3	Faktor pemboleh ubah ekonomi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak mempunyai modal.</li> <li>2. Kesukaran mendapatkan premis atau tapak sesuai ayau strategik.</li> <li>3. Tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan.</li> </ol>
4	Faktor pemboleh ubah kemahiran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tidak pernah mendapat latihan keusahawanan.</li> <li>2. Tidak mempunyai pengetahuan dalam pengurusan perniagaan yang mencukupi.</li> <li>3. Tidak mempunyai kemahiran teknikal yang tinggi.</li> <li>4. Tidak mempunyai kemahiran pengurusan kewangan</li> <li>5. Tidak mempunyai kemahiran dalam pengeluaran.</li> </ol>

#### 4.7.1 Susunan Faktor Penyebab Utama.

Sesudah mengenalpasti semua faktor-faktor penyebab utama mengikut kategori pemboleh ubah, semua faktor-faktor tersebut disusun semula mengikut nilai indeks bagi mengetahui susunan faktor secara keseluruhan tanpa mengambilkira faktor pemboleh ubah. Adalah didapati daripada analisis faktor-faktor yang menghalang bekas-bekas pelatih Pusat GIATMARA untuk memulakan perniagaan adalah sepertimana Jadual 4.11.

**Jadual 4.11: Faktor-faktor utama mengikut tahap keseriusan yang menghalang responden dari menceburi bidang keusahawanan.**

Bil	Faktor yang menjadi halangan
1.	Tidak mempunyai modal
2.	Kesukaran mendapatkan premis atau tapak sesuai atau strategik.
3.	Tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan.
4.	Tidak pernah mendapat latihan keusahawanan.
5.	Tidak mempunyai pengetahuan dalam pengurusan perniagaan yang mencukupi.
6.	Tidak mempunyai kemahiran teknikal yang tinggi.
7.	Tidak mempunyai kemahiran pengurusan kewangan
8.	Tidak mempunyai kemahiran dalam pengeluaran.
9.	Tidak berusaha berubah sikap dan membaiki diri.
10.	Tiada pengaruh kebudayaan niaga dalam keluarga.
11.	Memilih untuk bekerja makan gaji.

#### 4.8 Rumusan Bab.

Daripada analisis dan rajah-rajah yang ditunjukkan hasil daripada penyelidikan menunjukkan sebahagian besar bekas-bekas pelatih mempunyai kecenderungan untuk membuka perniagaan sendiri. Terdapat segolongan kecil daripada mereka tidak langsung berminat untuk berniaga, tetapi hanya merupakan satu kelompok kecil sahaja. Faktor-faktor halangan telah dikenalpasti dan bilangan besar faktor halangan adalah terdiri daripada faktor pemboleh ubah kemahiran dan pendidikan. Namun begitu faktor yang dikenalpasti paling serius dalam pengaruhnya memberi halangan kepada responden ialah faktor pemboleh ubah ekonomi iaitu faktor modal, premis atau tapak perniagaan dan ketiadaan cagaran untuk memperolehi pembiayaan.

Hak Milik MARA

# Hak Milik MARA

## BAB V

---

## **BAB V**

### **RUMUSAN DAN CADANGAN**

#### **5.1 Pengenalan**

Bab ini merupakan bab terakhir penulisan kajian ini. Ia merangkumi rumusan keseluruhan kajian yang telah dijalankan dan keputusan atau penemuan hasil daripada analisis yang dijalankan dari bab IV. Bab ini juga merangkum masalah-masalah yang dihadapi semasa menjalankan kajian dan cadangan-cadangan yang difikirkan sesuai.

#### **5.2 Penemuan Dari Penyelidikan**

Objektif penyelidikan ini adalah untuk mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi oleh bekas-bekas pelatih Pusat GIATMARA dalam Kursus Teknologi Binaan Bangunan memulakan perniagaan. Seperti yang diterang dalam bab IV sebelum ini, penemuan yang diperolehi daripada penyelidikan adalah disenaraikan mengikut darjah keutamaan seperti berikut:

**Jadual 5.1: Masalah-masalah mengikut tahap keseriusan yang menjadi penghalang utama bekas-bekas pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan Pusat GIATMARA untuk memulakan perniagaan atau menceburi bidang keusahawanan.**

<b>Bil.</b>	<b>Masalah-masalah</b>
1	Tidak mempunyai modal
2	Kesukaran mendapatkan premis atau tapak sesuai atau strategik.
3	Tidak mempunyai cagaran untuk mendapatkan pembiayaan.
4	Tidak pernah mendapat latihan keusahawanan.
5	Tidak mempunyai pengetahuan dalam pengurusan perniagaan yang mencukupi.
6	Tidak mempunyai kemahiran teknikal yang tinggi.
7	Tidak mempunyai kemahiran pengurusan kewangan.
8	Tidak mempunyai kemahiran dalam pengeluaran.
9	Tidak berusaha berubah sikap dan memperbaiki diri.
10	Tiada pengaruh pembudayaan niaga dalam keluarga.
11	Memilih untuk bekerja makan gaji.

Secara tidak langsung penyelidikan juga memperolehi penemuan yang di luar daripada objektifnya iaitu Pusat GIATMARA sendiri tidak mendedahkan pelatih-pelatihnya terhadap dunia perniagaan. Tidak ada subjek keusahawanan yang diajarkan sebagai salah satu mata pelajaran. Pelatih-pelatih juga secara keseluruhan tidak menghadiri kursus-kursus keusahawanan jangka pendek atau apa-apa seminar keusahawanan. Ini didapati sangat bercanggah dengan matlamat mereka iaitu disamping menyediakan guna tenaga mahir mereka juga meletakkan matlamat melahirkan sebarapa ramai usahawan yang sesuai dengan bidang kemahiran yang diperolehi.

### **5.3 Masalah Semasa Kajian.**

Terdapat beberapa masalah dalam menjalankan penyelidikan ini. Masalah-masalah yang dialami adalah sepertimana pecahan berikut.

#### **5.3.1 Masalah Mengesan Bekas-Bekas Pelatih.**

Pengurusan Pusat GIATMARA sentiasa membuat susulan terhadap bekas-bekas pelatih mereka setiap enam bulan sekali. Tujuan susulan itu adalah untuk memantau aktiviti-aktiviti pelatih dan merekodkan kesan terhadap latihan yang mereka terima. Namun begitu, pengurusan Pusat GIATMARA sendiri mengalami masalah untuk mengesan bekas-bekas pelatih mereka terutama yang sudah lama meninggalkan pusat berkenaan. Antara sebab-sebab kesukaran tersebut ialah bekas pelatih telah bertukar alamat, bekas pelatih telah berpindah ke kawasan baru dan juga, bekas pelatih tidak mengembalikan sebarang maklumat. Dengan sebab itulah kebanyakan borang soal selidik bagi penyelidikan ini majoritinya diperolehi dari bekas-bekas pelatih yang baru meninggalkan pusat latihan di mana pengurusan Pusat GIATMARA masih mempunyai data-data mereka

#### **5.3.2 Masalah Kefahaman Bekas-Bekas Pelatih Terhadap Kehendak Borang Soal Selidik.**

Borang-borang kajiselidik diedarkan kepada responden melalui Pusat-Pusat GIATMARA di mana mereka pernah mendapat latihan. Penyelidik tidak dapat bersemukakan dengan responden untuk menerangkan maksud setiap soalan yang dikemukakan. Mungkin terdapat tafsiran berbeza maksud soalan oleh responden dengan yang dikehendaki oleh penyelidik.



Mungkin dengan tidak memahami maksud soalan yang dikemukakan, banyak didapati responden tidak memberikan sebarang maklumbalas dan ruang-ruang dalam borang soal selidik yang perlu dilengkapi dibiarkan kosong.

### **5.3.3 Masalah Keikhlasan Responden Memberikan Maklumbalas.**

Semasa membuat analisis terhadap borang soal selidik keikhlasan dan kerjasama responden adalah meragukan. Antara kes-kes yang menimbulkan keraguan adalah seperti responden memberikan jawapan yang kurang munasabah seperti menandakan semua ruangan skala hanya pada petak yang sama, sebagai contoh, responden menandakan tidak pasti pada setiap soalan yang dikemukakan.

### **5.4 Cadangan dan Penyelidikan Lanjutan.**

Penyelidikan yang dijalankan ini hanya di dalam sekop mengenalpasti masalah-masalah yang dihadapi oleh bekas-bekas pelatih Pusat GIATMARA dalam bidang Teknologi Binaan Bangunan tanpa mengambilkira jenis perniagaan yang dicadangkan. Matlamat pengurusan GIATMARA juga tidak menetapkan jenis perniagaan dan tahap perniagaan sama ada kecil-kecilan atau pun pada skala yang lebih besar.

Daripada penemuan yang diperolehi dari penyelidikan ini, adalah didapati faktor –faktor besar yang menghalang bekas-bekas pelatih untuk berniaga selain daripada masalah tidak mempunyai modal ialah tidak mempunyai pengetahuan-pengetahuan asas dalam perniagaan dan tidak mempunyai pengalaman dan pendedahan. Dalam Berita Harian 18 Januari 2005, Menteri Pembangunan Usahawan dan Koperasi, Datuk Mohamed Khaled Nordin berkata bahawa mata pelajaran keusahawanan akan menjadi

subjek pilihan dalam kurikulum di setiap Pusat GIATMARA bagi menanam minat pelatih menjadi usahawan sebagai kerjaya mereka sebaik sahaja menamatkan latihan mereka di pusat berkenaan di seluruh negara. Ketika ini pelatih hanya dibenarkan membuat pilihan jenis kursus dalam bidang kemahiran tertentu dan mereka sekadar menjalani latihan asas. Bermula tahun 2005, pelatih Pusat GIATMARA akan diberi peluang untuk menentukan kerjaya mereka sendiri apabila bidang keusahawanan dijadikan mata pelajaran tambahan dalam setiap kurikulum. Kenyataan menteri itu adalah selari dengan cadangan penyelidik bahawa bagi menambah lebih ramai bilangan Bekas-bekas pelatih menceburi bidang keusahawanan, mata pelajaran keusahawanan perlu diselitkan di antara kurikulum pembelajaran mereka. Disamping itu mereka perlulah diberikan pendedahan dan pengalaman perniagaan sama ada dalam bentuk latihan sambil kerja atau pun melalui sekim inkubator.

Antara kajian lanjutan yang boleh diteruskan ialah:

- i) Kajian bagi mengenalpasti masalah-masalah bekas-bekas pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan Pusat GIATMARA untuk menjadi usahawan dalam industri binaan.
- ii) Kajian terhadap bekas-bekas pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan Pusat GIATMARA yang menjalankan perniagaan yang berkaitan dengan latihan yang diterima.
- iii) Kajian mengenai kerjaya bekas-bekas pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan Pusat GIATMARA.

Hak Milik MARA

**RUJUKAN  
& BIBLIOGRAFI**

---

## RUJUKAN DAN BIBLIOGRAFI

Abdul Ghani Masrom.(2004).” *Motivasi: Kuasa Perangsang Kejayaan Mutlak*”. Kuala Lumpur. Synergy Books

Ab. Aziz Yusof. (2003). “*Usahawan dan Keusahawanan: Satu Penilaian*”. Kuala Lumpur: Prentice Hall

Ab. Aziz Yusof (2002). “*Prinsip Keusahawanan*” Kuala Lumpur: Prentice Hall

Ahmad Mahdzan Ayob (2002). “Kaedah Penyelidikan Sosioekonomi.”Edisi ke2.Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Barjayai Bardai.(2000) “*Keusahawanan dan Perniagaan*”. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Dun & Bradstreet, (1973), *The Failure Record Through 1972*,New York: Dun & Bradstreet Inc.

Hague,P. (1993). “*Questionnaire Design*”.London: Kogan Page.

Hatten. T.S. (1997). “*Small Business: Entrepreneurship and Beyond*”.. USA.: Prentice Hall.

Hisrich, R.D. & Peters, M.P. (2000). “*Entrepreneurship*”. 4th ed. Singapore: Irwin-McGrawhill.

Hisrich R.D. (1986), “*Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital*”. USA: Lexington Books..

Hosmer, L.T., Cooper L.T., Vesper, K.H. . (1977). *Entrepreneurial Functions*. U.S.A. Prentice Hall.

Khaairuddin Khalil.(1996). "*Keusahawanan Sebagai Kerjaya*". Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Mohd Sheffie Abu Bakar (1995). "*Metodologi Penyelidikan Untuk Ekonomi Dan Bidang-bidang Berkaitan*". Ed. ke-2. Penerbit Universiti Kebangsaan Malaysia.

Nor Aishah Buang. (2002)."*Asas Keusahawanan*". Kuala Lumpur: Penerbit Fajar Bakti.

Raj, P.S.(1990). "*Fundamentals of Small Business Management*". Kuala Lumpur: Pelanduk Publications.

Schwarz. L.B.(1999). "*Entrepreneurship: The Art of Embracing the Unknown*". USA.: Executive Excellence Publishing.

Suhaimi Mansor (1991). "*Jalan Pintas Keusahawanan*" Kuala Lumpur: Percetakan Watan.

Wan Chik Ibrahim, (2004). "*A Guide to Writing Research Proposals : The Experimental method*". Penerbit Universiti Pendidikan Sultan Idris, Malaysia.

Wan Liz Ozman Wan Omar, Sulzairi Mohamed, (2002)."*Memperkasakan Usahawan*". Kuala Lumpur: Utusan Publications.

Yep Putih. (1985)."*Keusahawanan*". Kuala Lumpur:: Dewan Bahasa dan Pustaka.

Zafir Mohd Makhbul & Fazilah Mohamad Hasun. (2003). "*Menjadi Usahawan*". Kuala Lumpur: PTS Publication.

Zaharuddin Yahya. (1995)."*Memilih Perniagaan*". Kota Bharu: Al-Kafilah Enterprise.

Zainal Abidin Hashim (Ed.)(2004) .” *Pengurusan Perniagaan Kecil*”. Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi Malaysia & UKM.

### JURNAL

Abdul Aziz Mahmud. (1981) *Malay Entrepreneurship: Problems in Development A Comparative Empirical Analysis*. Yunit Penyelidikan SosioEkonomi, Jabatan Perdana Menteri, Kuala Lumpur

### KERATAN AKHBAR

Johan Jaafar, *Di Luar Lingkaran: Keperluan ‘networking’ dalam dunia perniagaan*. (Berita Harian, 29/6/2004)

Mazlan Musa, *Perspektif Ikim: Perniagaan dikendali sebagai ibadah perkukuh jihad*, (Berita Harian, 15 Januari 2004).

Mohd Feroz Abu Bakar, *Tiga Faktor graduan sukar dapat kerja sesuai*, (Berita Harian, 4 Mei 2004).

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Peluang Graduan Berniaga Luas*, (Berita Harian, 3 Mei 2004)

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Bakal Usahawan Mesti Bijak Pilih Perniagaan*, (Berita Harian, 10 Mei 2004)

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Pendorong usahawan berjaya*, (Berita Harian, 17 Mei 2004).

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Aliran wangtunai jamin kejayaan*, (Berita Harian, 24 Mei 2004)

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Integriti kriteria utama jadi usaha terbilang.* (Berita Harian, 21 Jun2004)

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Usahawan berperanan bantu kesejahteraan negara.* (Berita Harian, 25 Oktober 2004)

Mohd Nasir Ahmad, *Nota Niaga: Usahawan Melayu perlu tempat strategik berniaga.* (Berita Harian, 08 November 2004).

*Pelatih GLATMARA minat jadi usahawan* (Berita Harian, 18 Januari 2004) m/surat C2

Hak Milik MARA

Hak Milik MARA

LAMPIRAN

---



**SENARAI PUSAT-PUSAT GIATMARA YANG MENAWARKAN KURSUS  
TEKNOLOGI BINAAN BANGUNAN ( Setakat Jun 2004).**

Bil	Pusat Giat	Kursus Ditawarkan
1	<b><u>PERLIS</u></b> PGM Arau, Lot PT 1260 Mk Jejawi, 02600 Arau, Perlis. Tel: 04 9764268 Fax 04 9760255	1. Mengetuk dan Mengecat Kereta 2. Pendawaian Elektrik Domestik 3. Teknologi Binaan Bangunan
4.	<b><u>KEDAH</u></b> PGM Baling, Jalan Charuk Enau, 09100 Baling. Tel: 04 4701007 Fax: 04 4701710	1. Tek. Automotif Kenderaan Komersial 2. Fabrikasi Logam 3. Teknologi Binaan Bangunan
5.	PGM Yan, Jalan Pegawai, 06900 Yan. Tel: 04 4655446 Fax: 04 4655876	1. Pendawaian Elektrik Domestik 2. Penyejukan dan penyaman udara. 3. Teknologi Binaan Bangunan
6.	PGM Merbok, Pekan Bedong, 08100 Bedong. Tel:04 4584600 Fax 04 4584606	1. Tek automotif kenderaan komersial 2. Teknologi Fabrik 3. Teknologi Binaan Bangunan
7.	PGM Jerlun, Lot 80 Pusat Pertumbuhan Desa, Sungai Korok, 06150 Ayer Hitam. Tel: 04 7947507 Fax: 04 7947507	1.Pendawaian elektrik domestik 2.Membaiki motosikal 3.Teknologi Binaan Bangunan
8.	<b><u>PULAU PINANG</u></b> PGM Sg. Bakap (MARA-POLIS), 14200 Sungai Bakap Tel: 04 5820157 Fax: 04 5820158	1. Tek. Automotif Kenderaan Komersil 2. Membaiki Motosikal 3. Teknologi Binaan Bangunan

Bil	Pusat Giat	Kursus yang ditawarkan
	<b><u>KELANTAN</u></b>	
9.	PGM Pasir Puteh,(MARA-KADA) Lot 1466 Mk Selising, 16810 Selising, Pasir Puteh. Tel: 09 7891319 Fax::09 7891213	1.Tek. Outomotif Kenderaan Komersil 2.Teknologi Binaan Bangunan 3.Membuat Kusyen Perabot dan Kereta
10..	PGM Gua Musang, Felda Chiku 5, 18300 Gua Musang. Tel: 09 9281171 Fax::09 9281171	1. Pendawaian Elektrik Domestik 2. Membaiki Motosikal 3. Teknologi Binaan Bangunan
	<b><u>TERENGANU</u></b>	
11.	PGM Paka, Batu 16 Kg Nyior, 23100 Paka Tel: 09 8273323 Fax::09 8271684	1. Fabrikasi Logam 2. Teknologi Binaan Bangunan
12.	PGM Setiu, Kg Pak Kancil, 22100 Bandar Permaisuri, Tel: 09 6099770 Fax::09 6099770	1. Tek. Outomotif Kenderaan Komersil 2. Pendawaian Elektrik Domestik 3. Teknologi Binaan Bangunan
13.	PGM Ketengah, Bandar Al-Muktafilbillah Shah 23400 Dungun. Tel: 09 8221380 Fax::09 8221361	1. Membaiki motosikal 2. Teknologi Binaan Bangunan 3. Membuat pakaian
14.	PGM Kuala Nerus, Kg Bukit Petiti, Betara, 21200 Kuala Terengganu. Tel: 09 6270486 Fax::09 6315214	1. Pendawaian Elektrik Domestik 2. Teknologi fabrik 3. Teknologi Binaan Bangunan

	<p><b><u>PAHANG</u></b></p>	
15.	<p>PGM Muadzam Shah, Off Jalan Bukit Ibam,26700 Muadzam Shah. Tel: 09 4522366 Fax::09 4523607</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Membaiki Motosikal</li><li>2. Membuat Perabot Kayu</li><li>3. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>
16.	<p>PGM Raub, No. 34 Jalan Bukit Kolam Air, 27600 Raub. Tel: 09 3557670 Fax::09 3557734</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1.Pendawaian Elektrik Domestik</li><li>2. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>3.Teknologi Fabrik</li></ol>
17.	<p>PGM Bentong, Lot 2738 Jalan Karak Mentakab, Batu 4 Karak Setia, 28600 Karak, Bentong. Tel: 09 2311907 Fax::09 2312790</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Membuat pakaian</li><li>2. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>
	<p><b><u>PERAK</u></b></p>	
18.	<p>PGM Grik, Base Camp, Jalanraya Timur Barat, 33300 grik, Perak. Tel:05 7911494 Fax:05 7912644</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tek. Automotif Kenderaan Komersil</li><li>2. Membuat Perabot Kayu</li><li>3. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>
19.	<p>PGM Kampung Gajah, Pulau Tiga, 36800 Kg Gajah, Tel: 05 6311739 Fax:05 6311686</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Membuat pakaian</li><li>3. Mengetuk dan Mengecat Kereta</li></ol>
20.	<p>PGM Lekir, Lebuhraya KL_Lumut, Bt 8 Lekir, 32020 Sitiawan. Tel: 05 6791079 Fax:05 6791335</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1.Penyejukbekuan dan Penyaman Udara</li><li>2.Teknologi Binaan Bangunan</li><li>3.Membaiki motosikal</li></ol>
21.	<p>PGM Beruas, Dewan Orang Ramai Lama, Kg Bakar Bata, 32400 Ayer Tawar. Tel: 05 6725605 Fax:05 6724761</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Bangunan/Binaan</li><li>2. Membaiki motosikal</li></ol>

22.	PGM Taiping, No PWD 983A & B, Jalan Raja Salim 34000 Taiping. Tel: 05 8064077 Fax: 05 8064075	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Pendawaian Elektrik Domestik</li><li>3. Mengetuk dan Mengecat Kereta</li></ol>
23.	PGM Larut, Lot 3207 Jalan Sir Chulan, 34100 Selama Tel: 05 8392812	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Membaiki Motosikal</li></ol>
24.	PGM Gopeng, No 19 Jalan Kampar, 31600 Gopeng. Tel: 05 3592301 Fax: 05 3591966	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Tek Automotif Kenderaan Komersil</li></ol>
<b><u>SELANGOR</u></b>		
25..	PGM Kuala Selangor, Kg Sg Terap, Batu 13, Jalan Bernam, 45000 Kuala Selangor, Selangor. Tel: 03-32895684 Fax: 03-32895684	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Bangunan/Binaan</li><li>2. Membuat Pakaian</li></ol>
26.	PGM Beranang, Lot 2333 Batu 23, Jln Kajang Beranang 43700 Beranang, Selangor. Tel: 03-87237107 Fax: 03-87239161	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Tek. Automotif Kenderaan Komersil</li><li>3. Penyejukan dan Penyaman Udara</li></ol>
<b><u>NEGERI SEMBILAN</u></b>		
27.	PGM Linggi, Jln Rantau/ Linggi 71150 Linggi, Negeri Sembilan. Tel: 06 -	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Bangunan/Binaan</li><li>2. Pendawaian Elektrik Domestik</li><li>3. Membaiki Motosikal</li></ol>

	<b><u>JOHOR</u></b>	
28.	PGM Kota Tinggi, Felda Air Tawar 2, 81920 Kota Tinggi , Johor.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Membaiki Motosikal</li></ol>
29	PGM Pontian, Lot 2276 Mukim Jeram Batu 81500 Pekan Nenas, Pontian, Johor.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Fabrikasi Logam</li><li>2. Membaiki Enjin Bot/Fibreglass</li><li>3. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>
30.	PGM Segamat, Kompleks Penghulu Mukim Gemas, Batu Anam, 81500 Segamat, Johor.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>2. Penyejukbekuan dan Penyaman Udara</li><li>3. Membaiki motosikal</li></ol>
31.	PGM Pagoh, Kompleks Penghulu Mukim Jorak/Pagoh, 84600 Pagoh , Muar, Johor.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Fabrikasi Logam</li><li>2. Membuat Pakaian</li><li>3. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>
	<b><u>SABAH</u></b>	
32..	PGM Kota Belud, Kg Tempasuk 2 Jln Kompleks Sukan, 89150 Kota Belud,Sabah.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Tek. Automotif Kenderaan Komersil</li><li>2. Pendawaian Elektrik Domestik</li><li>3. Teknologi Bangunan/Binaan</li></ol>
33.	PGM Bendau, Peti Surat 252, 89108 Kota Marudu,Sabah.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Membuat Perabot Kayu</li><li>2. Membuat Kusyen Perabot dan Kereta</li><li>3. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>
34.	PGM Keningau, P/Surat 692, 89008 Keningau,Sabah.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Pendawaian Elektrik Domestik</li><li>2. Teknologi Binaan Bangunan</li><li>3. Membuat Perabot Kayu</li></ol>
35.	PGM Silam, Pej MARA Daerah Tawau,Bangunan MARA, Peti Surat 511, 91008 Tawau Sabah.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Pendawaian Elektrik Domestik</li><li>2. Teknologi Binaan Bangunan</li></ol>

36.	PGM Labuan, d/a Pej MARA Daerah Wilayah Persekutuan Labuan, Lot B 001, Ting. 1, aras podium, Kompleks Ujana Kewangan ,Peti Surat 80791 Wilayah Persekutuan Labuan.	1. Fabrikasi Logam 2. Pendawaian Elektrik Domestik 3. Teknologi Binaan Bangunan
37.	PGM Limbawang, P/Surat 484, 89800 Beaufort, Sabah.	1. Teknologi Binaan Bangunan 2. Membuat Kusyen Perabot dan Kereta 3. Pendawaian Elektrik Domestik
38.	PGM Semporna, Pej MARA Daerah Tawau, Bangunan MARA, Peti Surat 511 91008 Tawau ,Sabah.	1. Pendawaian Elektrik Domestik 2. Teknologi Binaan Bangunan
39.	PGM Kinabatangan, d/a Pusat GIAT Sandakan No. 032, Km 2.2, Jalan Utara 90000 Sandakan, Sabah.	1. Teknologi Binaan Bangunan 2. Membuat pakaian 3. Pendawaian Elektrik Domestik
40.	PGM Ranau, Beg Berkunci No.5 89309 Ranau, Sabah.	1. Teknologi Bangunan/Binaan 2. Membuat pakaian
41.	PGM Tenom, Pusat Kebudayaan Murut, WDT 36 89909 Tenom, Sabah.	1. Teknologi Binaan Bangunan 2. Membuat pakaian
<b><u>SARAWAK</u></b>		
42.	PGM Petra Jaya No. 619 Kem Polis Jln Lapangan Terbang lama 93250 Kuching Sarawak.	1. Pendawaian Elektrik Domestik 2. Teknologi Binaan Bangunan 3. Consumer Electronic & IT
43.	PGM Samarahan No. 129 Jalan Satok, 93728 Kuching Tel/fax: 082 610773	1. Membaiki motosikal 2. Pendawaian Elektrik Domestik 3. Teknologi Binaan Bangunan

**Jadual 4.1: Pelatih Kursus Teknologi Binaan Bangunan yang tamat latihan mengikut sesi antara tahun 2000 hingga Julai 2004**

Tahun	Sesi (Pengambilan)	1 PGM Pontian, Johor.	2 PGM Kota Tinggi, Johor	3 PGM Arau, Perlis.	4 PGM Jerlun, Kedah	5 PGM Merbok, Kedah	6 PGM Yan, Kedah	7 PGM Baling, Kedah.	8 PGM Pasir Puteh, Kelantan.	9 PGM K.Nerus, Terengganu	10 PGM Setiu, Terengganu.
2000	Januari	17	15	18	15	7	28	21	18	-	36
	Julai	-	10	-	13	26	-	6	15	-	6
2001	Januari	18	13	14	12	9	12	-	14	5	14
	Julai	13	11	-	15	10	9	26	10	-	25
2002	Januari	15	10	17	14	-	20	16	15	14	12
	Julai	12	6	-	15	13	-	11	14	-	28
2003	Januari	12	6	13	10	8	6	-	15	1	16
	Julai	-	11	-	18	4	12	24	12	1	12
2004	Januari	10	-	6	15	8	-	20	15	8	15
	Julai	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jumlah		97	82	68	127	85	87	124	128	29	164

Sumber: Pusat-Pusat GIATMARA berkenaan

JUMLAH BESAR =

991

**Konsep Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB)**

Konsep MPPB menekankan perkara-perkara berikut:-

1. Nilai-nilai keusahawanan - pembangunan kumpulan usahawan dan pengusaha industri serta peniaga yang berdaya maju dan berkualiti.
2. Penglibatan secara langsung dalam aktiviti-aktiviti pengeluaran dan perkhidmatan samada bersaiz kecil, sederhana dan besar.
3. Pemilihan sektor – Penyertaan secara aktif dalam sektor-sektor moden yang berpotensi terutamanya perindustrian, perdagangan dan perkhidmatan.
4. Kemampuan berdikari dan bersaing di pasaran terbuka samada di dalam atau di luar negara.
5. Pentertaan bumiputera yang memberi fokus kepada individu dan ‘owner operator’ dalam perniagaan.

Arah tuju MPPB yang berdaya tahan adalah berteraskan ciri-ciri berikut:-

1. Penguasaan, pengurusan dan pemilikan aset dalam ekonomi moden serta peningkatan Bumiputera dalam penguasaan kepentingan mereka di sektor syarikat dan bukan syarikat.
2. Pembangunan keupayaan berdaya saing dalam globalisasi ekonomi dunia
3. Pembentukan MPPB yang teguh (kekal) dan berdayamaju dan mewujudkan persekitaran yang menggalkan kecekapan dan persaingan.
4. Menjadikan MPPB lebih berdikari dan kurang bergantung kepada kerajaan.
5. Mewujudkan MPPB yang kukuh dengan ciri-ciri moral dan etika dengan berpegang teguh kepada nilai-nilai murni Islam.
6. Penyertaan bumiputera dalam bersepadu (cohesive) dengan rantaian dan hubungkait yang kukuh di antara mereka.
7. Masyarakat MPPB yang bersepadu (cohesive) dengan rantaian dan hubungkait yang kukuh di antara mereka.



**Matlamat MPPB**

Memperkukuhkan dan mengembangkan asas keusahawanan, serta mewujudkan angkaian usahawan berdayamaju di kalangan bumiputera selaras dengan aliran perkembangan ekonomi negara.

- . Meningkatkan bilangan dan kualiti peryertaan usahawan/pengusaha bumiputera dalam sektor perindustrian dengan tumpuan diberi kepada kegiatan berpotensi dalam IKS.
- . Meningkatkan bilangan dan kualiti peryertaan usahawan/pengusaha bumiputera dalam sektor perdagangan dan perkhidmatan terutamanya dikawasan-kawasan bandar dan pusat-pusat pertumbuhan baru.
- . Mempastikan sektor swasta memainkan peranan aktif dalam pembentukan MPPB dengan memperkenalkan program-program utama atau sokongan kepada program sektor awam.
- . Menentukan bahawa sokongan dan bantuan kerajaan hanya ditumpukan kepada mereka yang mempunyai potensi dan rekod yang baik disamping mereka yang baru menceburkan diri dalam perniagaan berasaskan potensi mereka untuk berjaya

**strategi MPPB**

Bagi mencapai matlamat MPPB berdaya maju, beberapa strategi ke arah mencapai matlamat tersebut telah digariskan:

1. Menyusun rangka tindakan MPPB yang lebih jelas dan selaras dengan tujuan menyepadukan usaha-usaha perancangan, pelaksanaan dan penilaian berasaskan kumpulan sasaran dan sektor-sektor tertentu
2. Mengadakan hubungan dan galakan yang sesuai untuk syarikat-syarikat swasta membentuk program MPPB
3. Kriteria kecekapan, [persaingan dan pengurusan sebagai asas proses pemilihan memberi sokongan kepada usahawan dan bakal usahawan.

4. Mengutamakan latihan pengurusan dan kemahiran sebagai alat memperteguhkan budaya niaga dan keusahawanan
5. Mengalok dan menubuhkan usahasama tulin di antara bumiputera dan bukan bumiputera sebagai landasan untuk memperluaskan pengetahuan dan memperkukuhkan rantaian perniagaan bumiputera.
6. Mendedahkan usahawan dan peniaga kepada teknologi terbaru selaras dengan penekanan yang diberikan kepada pembangunan sumber manusia yang mahir dan cekap.
7. Meningkatkan penyertaan bumiputera dalam sektor pertumbuhan ekonomi yang strategik dan utama
8. Meningkatkan penyertaan bumiputera di kawasan-kawasan bandar dan luar bandar.

Hak Milik MARA

**Modul/Elemen Kursus Teknologi Binaan Bangunan GIATMARA**

<b>Bil</b>	<b>Modul / Elemen</b>
<b>M01</b>	<b>LANGKAH KESELAMATAN</b> 1.1 Keselamatan dalam Bengkel 1.2 Keselamatan Diri 1.3 Keselamatan Alat dan Mesin 1.4 Pertolongan Cemas
<b>M02</b>	<b>ALAT KELENGKAPAN TANGAM DAN MESIN</b> 2.1 Jenis Alat Perkakas dan Kegunaannya 2.2 Alat Mesin Mudahalih 2.3 Alat Mesin Berat
<b>M03</b>	<b>MEMBACA PELAN BANGUNAN</b> 3.1 Membaca Cetak Biru (Blue Print) 3.2 Mengenal Simbol-simbol
<b>M04</b>	<b>IKATAN BATA BATA</b> 1.1 Ikatan Sisi Bata (Stretcher Bond) 1.2 Ikatan Kepala Bata (English Bond)
<b>M05</b>	<b>KERJA-KERJA MELEPA (PLASTER)</b> 5.1 Melepa Licin 5.2 Melepa Kasar 5.3 Melepa Kerutu
<b>M06</b>	<b>KERJA-KERJA BESI TETULANG</b> 6.1 Mengenal Jenis-Jenis Besi Tetulang 6.2 Mengenal Jenis-Jenis Ikatan 6.3 Membengkok Besi Tetulang 6.4 Memasang Besi Tetulang
<b>M07</b>	<b>KERJA-KERJA KONKRIT</b> 1.1 Konkrit Biasa 1.2 Konkrit Tetulang
<b>M08</b>	<b>PEMASANGAN JUBIN</b> 1.1 Mengenal Jenis-Jenis Jubin 1.2 Memasang Jubin Dinding 1.3 Memasang Jubin Lantai.
<b>M09</b>	<b>TANGGAM BANGUNAN</b> 9.1 Mengenal Jenis Tanggam dan Kegunaannya 9.2 Membuat tanggam Lepak 9.3 Membuat Tanggam Jenis Lubang dan Puting 9.4 Membuat Tanggam Lepak 'T' 9.5 Membuat Tanggam Lepak Bajang 'T' 9.6 Membuat Tanggam Kekang 'T' 9.7 Membuat Lubang dan Puting Berjajang 9.8 Membuat Tanggam Skaf (Scaff)

<b>M10</b>	<b>PINTU DAN TINGKAP</b> 10.1 Mengetahui Jenis Pintu 10.2 Mengetahui Jenis Tingkap 10.3 Membuat daun Pintu Rata 10.4 Membuat Daun Tingkap Berkaca 10.5 Membuat Jenang Pintu 10.6 Membuat Jenang Tingkap Berkaca 10.7 Membuat Jenang Tingkap (Ram Boleh Laras)
<b>M11</b>	<b>MEMBINA ACUAN</b> 11.1 Mengetahui Jenis Acuan 11.2 Membuat Acuan Tapak Asas 11.3 Membuat Acuan Tiang Tunggul 11.4 Membuat Acuan Rasuk Bawah 11.5 Membuat Acuan Tiang 11.6 Membuat Acuan Rasuk Bumbung
<b>M12</b>	<b>PEMASANGAN DINDING KAYU</b> 12.1 Pemasangan Dinding Melintang 12.2 Pemasangan Dinding Menegak
<b>M13</b>	<b>PEMASANGAN LANTAI KAYU</b> 13.1 Mengetahui Jenis Sambungan Papan Lantai 13.2 Pemasangan "Floor Joist" (Alang Geta) 13.3 Pemasangan Papan Lantai
<b>M14</b>	<b>BUMBUNG</b> 14.1 Mengetahui Jenis Bumbung 14.2 Membuat Bumbung Limas 14.3 Membuat Bumbung Rata 14.4 Membuat Bumbung Risang Sesikat 14.5 Membuat Bumbung Tibar Layar
<b>M15</b>	<b>SILING</b> 15.1 Mengetahui Jenis Siling 15.2 Memasang Siling Gantung 15.3 Memasang Siling Tetap
<b>M16</b>	<b>TANGGA</b> 1.1 Mengetahui Jenis Tanga 1.2 Peraturan Membina Tangga 1.3 Membina Tangga Kayu 1.4 Membina Tanga Konkrit
<b>M17</b>	<b>PEMASANGAN PAIP</b> 17.1 Mengetahui Jenis-jenis Paip 17.2 Mengetahui Jenis Sambungan Paip 17.3 Mengetahui Simbol-Simbol paip 17.4 Memasang Paip Besi Bergalvani 17.5 Memasang Paip UPVC 17.6 Memasang Paip Besi Tuangan 17.7 Memasang Paip Tembaga 17.8 Memasang Glazed 17.9 Memasang Paip Poly

<b>M18</b>	<b>PEMASANGAN RADAS KEBERSIHAN</b> 18.1 Memasang Tangki Air Simpanan 18.2 Memasang Sink 18.3 Memasang Basin 18.4 Memasang Shower Hand 18.5 Memasang Tangdas Cangkung 18.6 Memasang tandas Duduk 18.7 Memasang Urinal Bowl 18.8 Memasang Bath tub 18.9 Memasang Bidet
<b>M19</b>	<b>SISTEM PEMBENTUNGAN NAJIS</b> 19.1 Membina Lurang (Manhole) 19.2 Membina Tangki Najis
<b>M20</b>	<b>KERJA MENGECAT</b> 20.1 Mengenal Jenis-Jenis Cat 20.2 Mengecat Permukaan Kayu 20.3 Mengecat Permukaan Berlepa
<b>M21</b>	<b>MERANCANG TAPAK BANGUNAN</b> 21.1 Ukur Aras (Leveling) 21.2 Setting Out (Rancang Tanda) 21.3 Penggalian Tapak
<b>M22</b>	<b>PENGANGGARAN</b> 22.1 Pengiraan Kerja Simen 22.2 Pengiraan Penggalian 22.3 Pengiraan Kerja Kayu 22.4 Pengiraan Kerja Jubin 22.5 Pengiraan Kerja Mengecat

Sumber: Pusat GIATMARA Pasir Puteh, Kelantan.

BORANG SOAL SELIDIK

**MELAHIRKAN USAHAWAN DI KALANGAN PELATIH-PELATIH  
TEKNOLOGI BINAAN BANGUNAN PUSAT GIATMARA**

**NOTA:** Segala maklumat yang diberikan adalah di anggap sulit dan terhad serta tidak akan digunakan untuk apa-apa tujuan selain daripada untuk kajian dissertasi ini sahaja. Kerjasama tuan/puan adalah sangat diharapkan agar dapat memberikan maklumat yang setepat mungkin agar kajian ini dapat dihasilkan dengan memenuhi matlamatnya.

Isikan mana-mana ruang yang berkenaan atau tandakan (√) di petak-petak berkenaan yang disediakan.

**BAHAGIAN A - PROFIL RESPONDEN**

**1.0 PERIBADI**

- 1.1 Nama: .....
- 1.2 Umur:  16 – 20 Thn  21 – 25 Thn  
 26 – 30 Thn  30 Thn ke atas
- 1.3 Jantina:  Lelaki  Perempuan
- 1.4 Status perkahwinan:  Sudah kahwin  Bujang
- 1.5 Keturunan:  Melayu  Cina  India  Lain-lain :.....
- 1.6 Nama Kursus di Pusat GIATMARA: .....
- 1.7 Pusat GIATMARA: .....
- 1.8 Sesi:.....

**2.0 LATAR BELAKANG PENDIDIKAN**

- 2.1 Pencapaian tertinggi dalam akademik
- |                                              |                                              |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sekolah rendah      | <input type="checkbox"/> PMR/ SRP/ LCE       |
| <input type="checkbox"/> SPM/ SPVM/ SMU/ MCE | <input type="checkbox"/> STP/ STU            |
| <input type="checkbox"/> Diploma             | <input type="checkbox"/> Ijazah Sarjana Muda |
| <input type="checkbox"/> Lain-lain: .....    | (sila nyatakan)                              |
- 2.2 Aliran
- |                                             |                                           |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sains              | <input type="checkbox"/> Sastera          |
| <input type="checkbox"/> Vokasional/ Teknik | <input type="checkbox"/> Perakaunan       |
| <input type="checkbox"/> Agama              | <input type="checkbox"/> Lain-lain: ..... |
- (sila nyatakan)

3.0 LATAR BELAKANG KELUARGA

3.1 Pekerjaan bapa: .....

3.2 Pendapatan bapa:  RM500.00 ke bawah  
 RM501 – RM 1000.00  
 RM1001 – RM1500.00  
 RM1501 ke atas

3.3 Pekerjaan ibu: .....

3.4 Pendapatan ibu:  RM500.00 ke bawah  
 RM501 – RM 1000.00  
 RM1001 – RM1500.00  
 RM1501 ke atas

3.5 Bilangan adik beradik dalam keluarga: .....orang.

3.6 Anda anak yang ke berapa?: .....

3.7 Bilangan adik-beradik yang bekerja sendiri: .....orang

3.8 Bilangan adik-beradik yang makan gaji: .....orang

4.0 KAWASAN TEMPAT TINGGAL

4.1 Lokasi rumah anda:  Kampung  
 Pekan kecil  
 Bandar

4.2 Aktiviti ekonomi paling penting di kawasan anda:.....

5.0 HOBI DAN PENGISIAN MASA LAPANG (Anda boleh tandakan lebih dari satu)

5.1 Rancangan TV yang paling diminati:

Berita       Rencana       Ekonomi       Masakan  
 Hiburan       Sukan       Tayangan gambar  
 Lain-lain: .....

5.2 Ruangan paling diminati dalam akhbar:

Ehwat semasa       Masakan  
 Ekonomi       Sukan  
 Hiburan       Perniagaan  
 Rencana       Iklan  
 Lain-lain: .....

5.3 Jenis buku atau majalah yang digemari:

<input type="checkbox"/>	Cereka	<input type="checkbox"/>	Ilmiah
<input type="checkbox"/>	Bibliografi	<input type="checkbox"/>	Agama
<input type="checkbox"/>	Fesyen/hobi	<input type="checkbox"/>	Hiburan
<input type="checkbox"/>	Sukan	<input type="checkbox"/>	Lain-lain:.....

5.4 Lain-lain kegemaran atau minat? (Sila nyatakan) .....

.....

**BAHAGIAN B – PENGALAMAN BEKERJA**

1.0 Pernahkah anda bekerja sebelum memasuki Pusat GIATMARA?

Ya     Tidak

2.0 Jika tidak, apa yang anda lakukan ? .....

3.0 Jika anda bekerja, berapa lama anda telah bekerja? (sebelum memasuki PGM)

Kurang 1 tahun     1 – 3 tahun     3 tahun ke atas

4.0 Apakah jawatan yang anda sandang? .....

5.0 Pernahkah anda bertukar-tukar majikan?

Ya     Tidak

Jika ya, Saya bertukar-tukar kerja kerana:-

<input type="checkbox"/>	Mencari pengalaman dan pendedahan.
<input type="checkbox"/>	Tidak berpuas hati dengan upah/gaji yang diberikan.
<input type="checkbox"/>	Tidak berminat dengan jenis kerja yang diberikan.
<input type="checkbox"/>	Mendapat tawaran yang lebih lumayan.
<input type="checkbox"/>	Layanan majikan kurang memuaskan.
<input type="checkbox"/>	Saya mencari kerja yang senang dilakukan dan upah/gaji yang lebih baik.
<input type="checkbox"/>	Saya mudah bosan dengan sesuatu kerja yang rutin.
<input type="checkbox"/>	Saya mencari suasana kerja dan tempat kerja yang baik.
<input type="checkbox"/>	Lain-lain:.....(Sila nyatakan)

6.0 Pendapatan sebulan bagi pekerjaan terakhir (sebelum memasuki PGM)

<input type="checkbox"/>	Bawah RM500.00	<input type="checkbox"/>	RM1,501-2,000.000
<input type="checkbox"/>	RM500 – 1,000.00	<input type="checkbox"/>	RM2,001 ke atas
<input type="checkbox"/>	RM1,001-1,500.00		

7.0 Adakah anda berpuas hati dengan pendapatan anda di atas?

Ya     Tidak



8.0 Adakah anda fikir tahap pendapatan anda boleh diperbaiki?

Ya  Tidak

9.0 (a) Pekerjaan yang dilakukan selepas tamat latihan di Pusat GIATMARA:

Berniaga  Makan Gaji  Tidak bekerja  Lanjut pelajaran

(b) (Jika berniaga atau makan gaji),

i. Pekerjaan yang dilakukan adalah relevan dengan bidang latihan?

Ya  Tidak

ii. Pendapatan selepas tamat latihan di Pusat GIATMARA:

Bawah RM500.00

RM1,501-2,000.000

RM500 – 1,000.00

RM2,001 ke atas

RM1,001-1,500.00

**BAHAGIAN C – INPUT LATIHAN DI PUSAT GIATMARA**

1.0 Anda memilih untuk mendapatkan latihan kemahiran di Pusat GIATMARA kerana:-

Kelulusan yang dimiliki tidak melayakkan saya memasuki institusi latihan kemahiran yang lebih tinggi.

Saya berminat memasuki Pusat GIATMARA kerana reputasinya dan program latihan yang dijalankan.

Saya memasuki Pusat GIATMARA sebagai langkah permulaan untuk maju ke peringkat seterusnya.

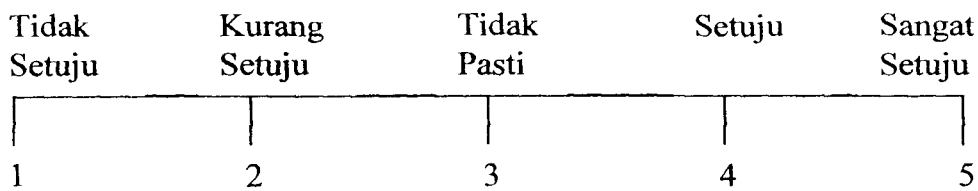
Saya tidak berminat untuk belajar lagi di bidang akademik dan lebih berminat bidang kemahiran.

Saya berminat untuk memperolehi kemahiran, saya tidak kisah mengenai sijil-sijil yang dikeluarkan kerana saya ingin menceburi alam perniagaan dengan kemahiran dan pengetahuan yang saya perolehi.

Saya dipengaruhi oleh kawan-kawan untuk memasuki Pusat GIATMARA.

Lain-lain .....(sila nyatakan)

Dengan menggunakan skala di bawah, sila nyatakan setakat mana pada pendapat anda mengenai input-input latihan yang disediakan di Pusat GiatMARA.



Sila tandakan ( ✓ ) di ruang yang disediakan.

		1	2	3	4	5
2.	Matapelajaran yang diajar adalah berkaitan dengan kursus yang dipilih.					
3.	Tenaga pengajar berjaya menyampaikan kandungan mata pelajaran dengan berkesan.					
4.	Pengajar telah berjaya melengkapkan dan memenuhi kandungan mata pelajaran dalam tempoh yang ditetapkan.					
5.	Peralatan mengajar dan bahan latihan adalah mencukupi.					
6.	Tempat belajar seperti bilik kuliah dan bengkel adalah selesa.					
7.	Saya dapat mengikut kuliah dan latihan amali dengan berkesan.					
8.	Modul dan kandungan kursus adalah terlalu tinggi bagi pelatih seperti saya.					
9.	Saya berpendapat kursus ini adalah sangat relevan dengan masa depan saya.					
10.	Keusahawanan adalah salah satu subjek yang diajarkan di Pusat GIATMARA.					

11. Cadangan anda untuk memantapkan lagi latihan kemahiran dan sistem pembelajaran di Pusat GiatMARA (Jika ada):

.....  
.....  
.....

**BAHAGIAN D – PEMBENTUKAN USAHAWAN**

Mengikut Tan Kim Meng (1991), pewujudan seseorang individu sebagai seorang usahawan dimulakan dengan faktor-faktor pemboleh ubah wujud dahulu seperti pemboleh ubah ekonomi, pemboleh ubah psikologi, pemboleh ubah sosialogi dan pemboleh ubah kemahiran. Ciri-ciri seorang usahawan dikatakan sebagai pemboleh ubah wujud kemudian.

Berikut adalah beberapa faktor yang telah dikenalpasti. Dengan menggunakan skala di bawah, sila nyatakan setakat mana pada pendapat anda faktor-faktor berikut mempengaruhi anda dari memulakan sesuatu perniagaan.

Tidak Setuju	Kurang Setuju	Tidak Pasti	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4	5

Sila tandakan (√) di ruang yang disediakan.

		1	2	3	4	5
A1.	Tidak berminat langsung untuk berniaga.					
A2.	Makan gaji lebih senang dan tidak memeningkan kepala.					
A3.	Saya bersyukur dengan apa yang ada sekarang ini dan berserah kepada takdir.					
A4.	Menjalankan perniagaan adalah pilihan terakhir jika tidak mendapat sebarang tawaran pekerjaan.					
A5.	Belum menetapkan matlamat jangka panjang dan halatuju kehidupan anda.					
A6.	Belum membuat perancangan terhadap masa depan.					
A7.	Belum memikirkan hal-hal masa depan kerana usia masih muda.					
A8.	Merasakan masa belum sesuai untuk memulakan perniagaan dan akan memikirkannya kemudian.					
A9.	Merasakan usia masih muda (remaja) dan masih banyak hal-hal remaja yang perlu dinikmati.					
A10	Tidak mempunyai sebarang "role model" untuk dicontohi.					
A11	Tidak sanggup menghadapi sebarang risiko perniagaan.					
A12	Tidak ada keyakinan dan kekuatan diri					
A13	Tidak yakin menempuh cabaran perniagaan.					

LAMPIRAN E

Tidak Setuju	Kurang Setuju	Tidak Pasti	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4	5

Sila tandakan (√) di ruang yang disediakan

		1	2	3	4	5
A14	Merasa lemah dan tidak bermotivasi.					
A15	Tidak mempunyai daya kreatif dan inovasi.					
A17	Telah memperolehi pekerjaan yang stabil yang mana saya fikir boleh menjamin masa depan saya.					
B1	Budaya berniaga terlalu asing dalam keluarga saya.					
B2	Perniagaan tidak menjadi tradisi dalam keluarga saya.					
B3	Keluarga tidak mewarisi apa-apa perniagaan kepada saya.					
B4	Keluarga memberi halangan dan tidak memberi sokongan untuk berniaga.					
B5	Tiada asuhan untuk berniaga sejak dari zaman kanak-kanak (tiada dipengaruhi oleh keadaan keluarga).					
B6	Tidak seorang pun ahli keluarga menceburi bidang perniagaan dan saya tidak mempunyai contoh untuk diikuti.					
B7	Terdapat halangan yang terlalu peribadi untuk dinyatakan.					
B8	Penggunaan bahasa saya yang terhad menghalang saya memulakan perniagaan sedangkan penguasaan bahasa terutama bahasa Inggeris adalah penting.					
B9	Persekitaran tempat tinggal tidak mendorong ke arah keusahawanan.					
B10	Masyarakat setempat tidak mendorong dan memandang negatif terhadap perniagaan.					
B11	Jantina mempengaruhi pemilihan jenis perniagaan, sebagai contoh wanita hanya sesuai membuka kedai jahit atau salun kecantikan.					
B12	Tidak tahu mengenai apa-apa kemudahan, bantuan dan galakan yang diberikan oleh kerajaan atau agensi-agensinya					
C1	Tidak mempunyai modal mencukupi sedangkan modal adalah penting dalam perniagaan.					
C2	Sedang mengumpulkan modal.					

**LAMPIRAN E**

Tidak Setuju	Kurang Setuju	Tidak Pasti	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4	5

Sila tandakan (√) di ruang yang disediakan

		1	2	3	4	5
C3	Tidak mempunyai sumber-sumber lain sebagai cagaran mendapatkan pembiayaan dari institusi kewangan dan bank..					
C4	Tidak ada rakan untuk berkongsi memulakan perniagaan					
C5	Sukar untuk mendapatkan premis perniagaan atau tapak untuk memulakan perniagaan.					
C6.	Tidak dapat membuat pilihan dan menentukan jenis perniagaan yang akan dijalankan.					
C7.	Sedang mengkaji dan masih memikirkan jenis perniagaan yang sesuai.					
C8.	Jenis perniagaan yang saya bercadang untuk dimulakan telah dimulakan oleh orang lain dan saya menghadapi masalah pasaran.					
C9.	Jenis perniagaan yang saya cadangkan menghasilkan keuntungan kecil.					
C10.	Tidak tahu mengeksploitasi sumber-sumber sedia ada seperti bahan mentah, tenaga pekerja, tanah dan lain-lain.					
C11	Saya tidak nampak ada sebarang peluang perniagaan di sekeliling saya.					
C12.	Keluarga masih mampu menanggung kehidupan saya.					
D1.	Tidak pernah mendapat latihan dalam bidang keusahawanan.					
D2.	Pernah mendapat latihan keusahawanan tetapi hanya pada tahap minimum.					
D3.	Tidak mempunyai pengalaman dan pendedahan dalam perniagaan					
D4.	Tidak mempunyai pengetahuan dalam pengurusan perniagaan yang mencukupi.					
D5.	Tidak mempunyai kemahiran teknikal yang tinggi					
D6.	Tidak mempunyai kemahiran berkomunikasi					
D7.	Tidak mempunyai kemahiran memimpin.					
D8.	Tidak ada kemahiran dalam bidang pengeluaran					

**LAMPIRAN E**

Tidak Setuju	Kurang Setuju	Tidak Pasti	Setuju	Sangat Setuju
1	2	3	4	5

Sila tandakan (√) di ruang yang disediakan

		1	2	3	4	5
D9.	Tidak ada kemahiran membuat keputusan					
D10	Tidak ada kemahiran dalam pengurusan kewangan.					
D11	Sedang bekerja makan gaji dengan tujuan untuk menimba pengalaman secukupnya dan mendapat pendedahan.					

Diucapkan ribuan terima kasih di atas kerjasama saudara-saudari kerana telah meluangkan masa berharga saudara-saudari bagi melengkapkan kertas soal selidik ini. Sekian, terima kasih. Wassalam.

## UNIVERSITI TEKNOLOGI MALAYSIA

**BORANG PENGESAHAN STATUS TESIS** ◆

JUDUL : MELAHIRKAN USAHAWAN DI KALANGAN PELATIH-PELATIH  
TEKNOLOGI BINAAN BANGUNAN PUSAT GIATMARA.

SESI PENGAJIAN: 2004/2005

Saya ROS LI BIN DRAMAN  
(HURUF BESAR)

mengaku membenarkan tesis (PSM)\* ini disimpan di Perpustakaan  
Universiti Teknologi Malaysia dengan syarat-syarat kegunaan seperti berikut:

1. Tesis adalah hakmilik Universiti Teknologi Malaysia.
2. Perpustakaan Universiti Teknologi Malaysia dibenarkan membuat salinan untuk tujuan pengajian sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat salinan tesis ini sebagai bahan pertukaran antara institusi pengajian tinggi.
4. \*\*Sila tandakan ( ✓ )

SULIT

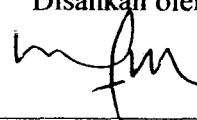
(Mengandungi maklumat yang berdarjah keselamatan atau kepentingan Malaysia seperti yang termaktub di dalam AKTA RAHSIA RASMI 1972)

TERHAD

(Mengandungi maklumat TERHAD yang telah ditentukan oleh organisasi/badan di mana penyelidikan dijalankan)

TIDAK TERHAD

Disahkan oleh

(TANDATANGAN PENULIS)

(TANDATANGAN PENYELIA)

Alamat Tetap:

Lot PT 111, Lorong Pasir Lada, Pasir Hor,  
15100 Kota Bharu,  
Kelantan, Darul Naim

**PROF. MADYA. WAN YUSOFF BIN  
WAN MAHMOOD**

Nama Penyelia


Tarikh: 25-03-05Tarikh: 25/3/05

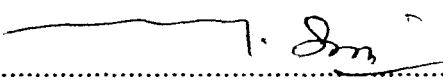
CATATAN \* Potong yang tidak berkenaan

\*\* Jika tesis ini SULIT atau TERHAD, sila lampirkan surat daripada pihak berkuasa/organisasi berkenaan dengan menyatakan sekali sebab dan tempoh tesis ini perlu dikelaskan sebagai SULIT atau TERHAD.

◆ Tesis dimaksudkan sebagai tesis bagi Ijazah Doktor Falsafah dan Sarjana secara Penyelidikan, atau disertasi bagi pengajian secara kerja kursus dan penyelidikan, atau Laporan Projek Sarjana Muda (PSM).

“Saya/Kami\*akui bahawa saya telah membaca karya ini dan pada pandangan saya/kami\* karya ini adalah memadai dari segi skop dan kualiti untuk tujuan penganugerahan ijazah Sarjana Muda Bangunan”.

Tandatangan :   
Nama Penyelia I : Prof. Madya Wan Yusoff Bin Wan Mahmood  
Tarikh : 25/3/05

Tandatangan :   
Nama Penyelia II : En. Mohd. Saidin Bin Misnan  
Tarikh : 25/3/05

\* Potong yang tidak berkenaan