

FAKTOR PENENTU PRESTASI BUKAN KEWANGAN USAHAWAN ASNAF ZAKAT DI NEGERI SELANGOR

Fatimah Salwa Abd. Hadi, Mohd Yahya Mohd Hussin, Azila Abdul Razak, Fidlizan Muhammad,
Mohamad Azahari Ahmad
Fakulti Pengurusan & Ekonomi,
Universiti Pendidikan Sultan Idris
salhadi2009@yahoo.com

ABSTRAK

Kajian ini mempunyai dua fokus utama. Pertama, membuat perbandingan prestasi bukan kewangan di antara usahawan asnaf zakat di negeri Selangor yang menjalankan perusahaan sekurang-kurangnya 3 tahun atau lebih dan yang kurang. Kedua, menentukan faktor-faktor penentu yang mempengaruhi prestasi bukan kewangan usahawan yang dikaji. Kajian ini melibatkan 232 responden yang terdiri daripada 137 usahawan yang menjalankan perusahaan kurang daripada 3 tahun manakala yang selebihnya sekurang-kurangnya 3 tahun atau lebih. Dengan menggunakan borang soal selidik yang mempunyai 3 bahagian utama, data yang diperlukan dapat diperolehi melalui kaedah pensampelan secara rawak. Hasil ujian-t sampel bebas menunjukkan dapatan yang pelbagai terhadap prestasi bukan kewangan bagi dua kumpulan yang dikaji. Bagi menjalankan analisis regresi berganda, pemboleh ubah bersandar diwakili oleh prestasi bukan kewangan manakala pemboleh ubah bebas terdiri daripada 6 faktor penentu. Ini termasuklah tahap pendidikan, sumber modal, amalan nilai-nilai agama, penglibatan keluarga, ciri-ciri pemilik dan juga budaya masyarakat setempat. Dapatan menunjukkan hanya tiga faktor terawal sahaja yang mempunyai hubungan yang signifikan dengan pemboleh ubah bersandar. Terdapat beberapa penambahbaikan yang diusulkan berdasarkan dapatan yang diperolehi di samping cadangan-cadangan kajian pada masa akan datang.

1.0 PENGENALAN

Zakat memainkan peranan yang penting dalam pembangunan sesebuah masyarakat Islam terutamanya dalam aspek ekonomi. Oleh sebab itu, pelaksanaan dalam kutipan dan agihan zakat perlu dikendalikan dengan cekap, saksama dan memenuhi keperluan semasa. Di Lembaga Zakat Selangor (LZS), pelaksanaan Program Pembangunan Ekonomi (PPE) disimpulkan sebagai memenuhi kriteria-kriteria tersebut iaitu dengan cara mengagihkan bantuan produktif¹ kepada asnaf produktif² dan bantuan bukan produktif³ kepada asnaf tidak produktif⁴ (Patmawati, 2005).

Sehubungan dengan itu, golongan fakir, miskin dan muafak yang produktif disasarkan untuk menyertai program tersebut. Namun, hanya mereka yang memenuhi kriteria seperti berdaya maju, minat yang tinggi serta berpotensi yang akan terpilih. Berbeza dengan program mikro kredit yang lain seperti yang dijalankan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), suntikan modal yang dibiayai melalui agihan zakat ini tidak perlu dibayar semula oleh penerimanya (Hamdino Hamdan, Pazim & Wan Sabri, 2012).

Selain memberi peluang kepada usahawan asnaf menjana pendapatan sendiri melalui pelbagai perusahaan yang dijalankan seperti menjalankan perniagaan, penternakan dan pembuatan, program tersebut turut menyasarkan asnaf untuk keluar daripada belunggu kemiskinan sebagai objektif utama. Asnaf juga turut digalakkan untuk menjadi pembayar zakat sebagai sumbangan kepada ahli masyarakat yang memerlukan daripada hasil yang diperoleh.

Seiring dengan peranan penting yang dimainkan oleh LZS dalam mengendalikan program seperti ini, terdapat banyak kajian seperti Rosbi Abd Rahman *et al* (2008) yang telah dijalankan bagi melihat keberkesannya. Meskipun secara umumnya peratus kejayaan usahawan asnaf masih rendah berbanding dengan prestasi kewangan⁵ peserta kredit mikro yang lain, dapatan Ismi & Mohamad (2011) membuktikan bahawa usahawan asnaf yang melepasi tempoh sekurang-kurangnya tiga tahun mempunyai prestasi kewangan yang lebih baik berbanding mereka yang kurang daripada tempoh tersebut.

Hal ini turut disokong oleh Dafna (2008) dengan menerangkan sebab berlakunya senario tersebut. Pada kebiasaannya, usahawan yang dapat menjalankan perusahaan dalam masa 3 tahun mempunyai pengalaman yang lebih banyak berbanding dengan usahawan yang masih di peringkat permulaan. Selain itu, usahawan juga sudah mempunyai pasaran yang lebih luas dengan jumlah pelanggan yang tinggi. Di samping itu, keupayaan untuk menguruskan perusahaan berdasarkan pengalaman yang ada turut menjadi faktor penyumbang kepada kejayaan tersebut. Dengan itu,

¹ Bantuan produktif bermaksud bantuan berbentuk bantuan modal sama ada dalam bentuk wang tunai atau pun peralatan. Bantuan ini berfungsi untuk membantu golongan asnaf yang produktif untuk mengubah kehidupan mereka ke arah yang lebih baik iaitu dari menjadi golongan penerima zakat kepada golongan pembayar zakat. Selalunya, bentuk bantuan ini bersifat bantuan jangka panjang.

² Asnaf produktif adalah golongan yang berupaya atau boleh mengeluarkan sesuatu hasil.

³ Bantuan bukan produktif pula bertujuan membantu asnaf meneruskan kehidupan dengan memenuhi keperluan asas yang diperlukan. Ini termasuklah bantuan saraan bulanan, bantuan khas bayaran sewa bulanan, bantuan pendidikan dan lain-lain.

⁴ Asnaf tidak produktif pula merujuk kepada golongan yang tidak berkeupayaan untuk mengeluarkan sesuatu hasil seperti golongan tua, berpenyakit, orang kelainan upaya (OKU), dan lain-lain.

⁵ Prestasi usahawan yang dapat dinilai secara objektif seperti jumlah jualan, keuntungan, aset dan lain-lain.

bukan sahaja tahap produktiviti dapat ditingkatkan dari masa ke masa, bahkan kos pengeluaran turut dapat dikawal selia dengan cekap dan baik.

Meskipun prestasi bukan kewangan⁶ juga adalah penting bagi mengukur prestasi usahawan disebabkan sifatnya yang lebih menyeluruh dan adil kepada usahawan itu sendiri, tiada kajian seumpama itu pernah dijalankan terutamanya di LZS. Justeru, objektif kajian ini dijalankan adalah untuk mengenal pasti tahap pencapaian prestasi bukan kewangan usahawan yang terlibat sekurang-kurangnya 3 tahun atau kurang daripada tempoh tersebut. Selain itu, faktor penentu yang mempengaruhi jenis prestasi tersebut turut dikenal pasti bagi membolehkan strategi yang bersesuaian disusun oleh pihak yang berkaitan.

2.0 SOROTAN LITERATUR

Terdapat dua aspek utama yang akan dibincangkan dalam bahagian ini iaitu prestasi bukan kewangan dan juga faktor penentu prestasi tersebut.

2.1 Prestasi Bukan kewangan

Parren (2000) menjelaskan bahawa prestasi usahawan dalam konteks keusahawanan dapat ditakrifkan sebagai pencapaian dalam perusahaan yang dijalankan dan ia boleh diukur dengan menggunakan pelbagai indikator. Ianya bukan sahaja berfungsi sebagai kayu ukur bagi mengetahui tahap pencapaian sedia ada, bahkan membantu pihak pengurusan mengenal pasti sama ada perusahaan mereka berada di landasan yang betul atau sebaliknya. Kesannya, tahap produktiviti dan kecekapan boleh ditingkatkan ke tahap yang maksimum (Haenlein & Kaplan, 2011).

Dalam bidang keusahawanan, pelbagai petunjuk boleh digunakan bagi mengukur prestasi usahawan (Haber & Reichel, 2005). Walau bagaimanapun, penilaian secara objektif (kewangan) dan subjektif (bukan kewangan) adalah bersesuaian dan ia dianggap tepat bagi mengetahui prestasi sebenar usahawan (Rhodes & Butler, 2004). Meskipun begitu, kebergantungan kepada petunjuk prestasi kewangan seperti hasil jualan dan keuntungan bagi mengetahui tahap pencapaian usahawan disimpulkan sebagai kaedah pengukuran yang lama dan tradisional (Kenji, 2002).

Kesimpulan tersebut dibuat berdasarkan beberapa permasalahan yang wujud berkenaan ukuran berkenaan. Di antaranya, kebanyakan penyelidik menghadapi kesukaran bagi mendapatkan maklumat yang tepat dan terkini terutamanya daripada responden kajian yang terlibat dalam industri kecil dan sederhana. Hal ini berikutan tanggapan responden yang menganggap prestasi kewangan mereka sebagai maklumat sulit yang perlu dirahsiakan (Garengo, Biazzo & Bititci, 2005).

Selain itu, penilaian berdasarkan prestasi kewangan dilihat sebagai berat sebelah kerana usahawan sebagai pemilik perusahaan tidak diberikan peluang untuk membuat penilaian bagi pihaknya. Di samping itu, faktor kesukaran untuk mendapatkan rekod kewangan yang lengkap juga turut menjadi penyumbang kepada permasalahan tersebut (Rhodes & Butler, 2004).

Oleh yang demikian, kebanyakan penyelidik masa kini lebih menumpukan kepada penilaian prestasi bukan kewangan termasuklah Harada (2003), Dafna (2008), Masuo *et al.* (2001) dan McClelland, Swail & Ibbotson (2005). Penilaian tersebut bukan sahaja di anggap sebagai

⁶ Prestasi usahawan yang dapat dinilai secara subjektif seperti tahap perkembangan perusahaan, tahap kepuasan hati pelanggan dan lain-lain.

komprehensif dan menyeluruh, bahkan ia lebih bersikap adil terhadap usahawan dalam membuat penilaian terhadap perusahaan mereka.

Di antara aspek-aspek yang dirangkum dalam penilaian prestasi bukan kewangan termasuklah tahap kepuasan pelanggan, pembangunan personaliti usahawan, tahap kesedaran usahawan dan lain-lain (Masuo *et al.*, 2001). Sejalan dengan itu, kajian ini menggunakan petunjuk prestasi bukan kewangan bagi mengukur pencapaian usahawan yang dikaji dengan menggunakan item-item yang telah diguna pakai oleh Boohene and Boachie-Mensah (2009).

Item-item tersebut mengandungi item-item penting yang mengukur prestasi bukan kewangan seperti mana yang dibincangkan dan digunakan oleh Gadenne (1998) dan Kotey & Meredith (1997). Meskipun jenis prestasi ini penting bagi menilai dan mengetahui pencapaian usahawan, kajian berkaitan dengannya amat sedikit dijalankan bahkan tidak pernah dilaksanakan dalam konteks usahawan asnaf di LZS.

2.2 Faktor Penentu Prestasi Bukan Kewangan

2.2.1 Pendidikan:

Kajian yang dijalankan oleh Luissier and Pfeifer (2001), Masuo *et al.* (2001) dan Wijewardena *et al.* (2008) membuktikan bahawa wujud hubungan yang signifikan dan positif di antara tahap pendidikan yang dimiliki dengan prestasi usahawan. Kajian-kajian tersebut menyimpulkan bahawa usahawan yang berpendidikan tinggi lebih berkemampuan untuk mengenal pasti potensi yang mereka miliki dan berupaya mencari peluang perniagaan yang lebih luas.

Dalam hal ini, Ardichvili *et al.* (2003) menghuraikan bahawa kemampuan usahawan untuk mengenal pasti potensi dan kebolehan untuk mencari peluang menyebabkan mereka memperoleh penghasilan yang banyak dan lumayan serta mencapai tahap kepuasan yang tinggi. Bagi Luissier dan Pfeifer (2001), usahawan yang berpendidikan lebih mudah mendapat pengalaman dalam mengendalikan perusahaan kerana mendapat pendedahan yang luas mengenainya. Selain itu, pendidikan formal yang diperoleh turut mampu menjadikan usahawan lebih kompeten dan berkemahiran yang menjadi elemen penting dalam memastikan kejayaan dalam mengendalikan perusahaan (Gerber, 2001).

2.2.2 Penglibatan Keluarga:

Dapatan yang diperoleh melalui kajian-kajian sedia ada bagi menghubungkan dua pemboleh ubah iaitu prestasi dan penglibatan keluarga adalah pelbagai. Kajian Rose, Kumar & Yen (2006) memberikan hasil yang positif manakala Raduan, Kumar & Lim (2006) memperoleh hasil yang negatif. Walau bagaimanapun, Huriye (2012) pula menunjukkan hasil yang pelbagai iaitu positif, negatif dan tiada hubungan.

Dalam kajian ini, jumlah penglibatan keluarga diukur seberapa ramai ahli keluarga terdekat yang terlibat secara langsung membantu usahawan asnaf menjalankan operasi perusahaan. Keluarga terdekat merujuk kepada ibu bapa, suami, anak-anak, dan juga adik-beradik responden. Semakin banyak ahli keluarga yang terlibat, semakin baik prestasi yang boleh dicapai oleh responden dalam perusahaan yang dijalankan.

2.2.3 Ciri-ciri Pemilik:

Zafir & Fazilah (2007) dan Visser *et al.* (2005), ciri-ciri pemilik merujuk kepada nilai-nilai keusahawanan yang dimiliki oleh usahawan yang bertanggungjawab mengurus perusahaan. Nilai-nilai tersebut termasuklah sikap optimis, bertanggungjawab, rajin, berdaya saing, berani mengambil risiko, sabar, tidak tergopoh-gapah, realistik dan lain-lain. Usahawan yang mempunyai nilai-nilai keusahawanan tersebut mempunyai peluang yang lebih besar untuk berjaya kerana mereka lebih bersedia untuk menempuh dugaan yang datang.

Di antara kajian-kajian yang membuktikan wujudnya hubungan yang signifikan dan positif di antara ciri-ciri pemilik dengan prestasi usahawan termasuklah Kotey & Meredith (1997), Frese *et al.* (2002), Rahman (2001), Benzing *et al.* (2009), Rose *et al.* (2006) dan Sebora *et al.* (2009).

2.2.4 Amalan Nilai-Nilai Agama:

Menurut Mohamad Dahlan (2002), amalan nilai-nilai agama merujuk kepada ciri-ciri yang dimiliki oleh usahawan Muslim dalam menjalankan aktiviti ekonomi seperti mana yang diajar oleh Islam berlandaskan al-Quran dan Hadis. Nilai-nilai tersebut adalah seperti menepati janji, mengelakkan pendapatan yang haram, menjalankan urusan niaga tanpa riba dan sebagainya (Mohamad Mustapha, 2002). Ia bukan sahaja sebagai lambang keagungan ajaran Islam, bahkan menjadi kawalan kerohanian kepada individu Muslim dalam tindakan yang dilakukan (Shuhaimi dan Ku Halim, 2010).

Menurut Imam al-Ghazali (1998), usahawan Muslim bukan sahaja dituntut untuk mengutamakan tanggungjawab kepada Allah seperti solat, bahkan hendaklah bersungguh-sungguh dalam mengerjakan sesuatu pekerjaan bagi mendapatkan rezeki yang halal lagi diberkati. Usahawan Muslim juga mesti menjauhkan diri daripada sebarang perkara yang diharamkan mahupun syubhah dalam setiap apa yang mereka kerjakan. Di samping itu, mereka juga digalakkan untuk sentiasa bermuhasabah serta memperbaiki diri dari masa ke masa selain berusaha menambah ilmu pengetahuan. Dalam menjalankan aktiviti keusahawanan, amalan memberi sumbangan kepada masyarakat adalah dituntut seperti mengeluarkan sedekah dan zakat. Segala aktiviti yang menjerumus kepada sebarang bentuk amalan Riba mestilah dijauhi dengan bersungguh-sungguh.

Meskipun faktor nilai-nilai agama memberi impak yang besar kepada kejayaan usahawan Muslim, kajian empirikal mengenainya adalah sedikit berbanding di negara-negara barat. Justeru, faktor tersebut dimasukkan dalam kajian ini berdasarkan kepentingan dan impaknya kepada usahawan. Dengan menggunakan Skala Likert 5 mata (1-5: sangat tidak penting- sangat penting), 10 item yang digunakan oleh Fatimah Salwa, Mohamad Azahari & Joni Tamkin (2013) telah diguna pakai bagi mengukur pemboleh ubah tersebut.

2.2.5 Budaya Masyarakat Setempat:

Budaya masyarakat setempat dapat memberi pengaruh yang positif atau negatif kepada usahawan. Dalam erti kata lain, usahawan juga boleh mendapat inspirasi yang baik daripada masyarakat untuk lebih berjaya atau gagal (Muhammad Amjad, 2012). Dalam hal ini, Fielden & Dave (2004) dan juga Lavent *et al.* (2003) turut menyatakan hal yang serupa dan menegaskan bahawa budaya masyarakat berpotensi untuk menyokong usahawan untuk memacu kejayaan sama ada secara formal atau sebaliknya.

Bagi George & Zahra (2002), di antara perkara yang perlu dijadikan budaya oleh sesebuah masyarakat kepada usahawan termasuklah memberikan sokongan, pengiktirafan, penghargaan dan lain-lain lagi. Usahawan yang merasakan diri dan perusahaan mereka diterima dan disokong oleh masyarakat lebih berpotensi untuk berjaya dan mudah untuk memberikan khidmat bakti mereka kepada masyarakat. Di samping itu, terdapat beberapa dapatan kajian yang membuktikan wujudnya hubungan yang positif dan signifikan di antara budaya masyarakat yang diamalkan oleh masyarakat setempat kepada usahawan dengan prestasi termasuklah Zhang & Si (2008), Ahlstrom & Bruton (2002), Kirby & Fan (1995) dan Zhang & Yang (2006).

2.2.6 Sumber Modal:

Usahawan asnaf yang mengikuti Program Pembangunan Ekonomi mendapat sumber modal daripada agihan zakat yang diuruskan oleh LZS. Modal tersebut diberikan kepada usahawan asnaf dalam bentuk yang pelbagai iaitu sama ada tunai atau barangan-barang keperluan untuk menjalankan perniagaan seperti mesin. Patmawati (2005) menyatakan bahawa agihan zakat yang produktif ini bukan sahaja memberi peluang kepada usahawan untuk menjana pendapatan yang lebih baik, bahkan melatih mereka untuk menjadi usahawan yang berjaya melalui program-program latihan yang disusun. Meskipun LZS menyediakan sumber modal bagi membolehkan usahawan menjalankan perusahaan masing-masing, tiada kajian yang pernah dijalankan untuk melihat sama ada pemboleh ubah tersebut mempengaruhi prestasi bukan kewangan usahawan asnaf atau sebaliknya.

3.0 DATA DAN METODOLOGI KAJIAN

Kajian ini dijalankan bertujuan untuk menilai prestasi bukan kewangan usahawan asnaf yang mengikuti Program Pembangunan Ekonomi di Lembaga Zakat Selangor (LZS) serta menentukan faktor-faktor penentu jenis prestasi tersebut. Sehubungan dengan itu, hanya usahawan yang menunjukkan prestasi kewangan yang baik dari masa ke masa dipilih sebagai responden kajian. Mereka kemudiannya dibahagikan kepada dua kumpulan iaitu usahawan asnaf yang terlibat kurang daripada tiga tahun (<3) dan 3 tahun atau lebih (≥ 3). Pemilihan tersebut dibuat bagi menentukan sama ada usahawan yang mempunyai peningkatan dalam prestasi kewangan turut mempunyai prestasi bukan kewangan yang baik atau sebaliknya berdasarkan tahun penglibatan dalam program yang dijalankan.

Secara keseluruhan, sebanyak 232 responden terlibat dalam kajian ini yang terdiri daripada 137 usahawan asnaf yang menjalankan perusahaan kurang daripada 3 tahun manakala selebihnya (95 responden) pula terlibat sekurang-kurangnya 3 tahun atau lebih. Maklumat dalam kajian ini diperolehi melalui borang kaji selidik yang diedarkan kepada responden yang dipilih secara rawak.

Selanjutnya, pemboleh ubah bersandar yang digunakan dalam kajian ini terdiri daripada 11 item yang mewakili prestasi bukan kewangan seperti mana yang digunakan oleh Boohene & Boachie-Mensah (2009). Pemilihan tersebut dilakukan kerana item-item yang digunakan untuk mengukur jenis prestasi tersebut adalah komprehensif dan merangkumi item yang selalu digunakan oleh kebanyakan penyelidik termasuklah by Kotey & Meredith (1997) dan Gadenne (1998). Responden diminta untuk membuat penilaian terhadap item-item tersebut berdasarkan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati).

Sementara itu, terdapat 6 pemboleh ubah tidak bersandar yang digunakan dalam kajian ini. Ini termasuklah tahap pendidikan yang diukur berdasarkan jumlah tahun pengajian dan jumlah keluarga yang terlibat secara langsung dalam perusahaan yang dijalankan. Selain itu, 10 item yang digunakan oleh Fatimah Salwa, Mohamad Azahari & Joni Tamkin (2013) bagi mengukur pemboleh ubah amalan nilai-nilai agama telah digunakan dalam kajian ini. Item-item tersebut dinilai berdasarkan Skala Likert 5 mata (1-5: sangat tidak penting- sangat penting).

Ciri-ciri pemilik juga turut menjadi pemboleh ubah tidak bersandar dalam kajian ini. Sebanyak 22 item yang diketengahkan oleh Kotey & Meredith (1997) telah diguna pakai dalam kajian ini dan dinilai dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat rendah, 2: rendah, 3: sederhana, 4: tinggi, 5: sangat tinggi). Selain itu, item-item yang digunakan oleh Zhang & Si (2008) dan Global Entrepreneurship Monitor (2003) telah diadaptasi dan disesuaikan dengan kajian yang dijalankan. Berdasarkan item-item tersebut, responden diminta untuk menyatakan tahap persetujuan mereka berdasarkan Skala Likert bermata lima yang diberikan (1: sangat tidak setuju, 2: tidak setuju, 3: kurang setuju, 4: setuju, 5: sangat setuju).

Selanjutnya, kajian ini turut melihat sejauh mana usahawan asnaf berpuas hati terhadap penyediaan sumber modal yang disalurkan oleh LZS kepada mereka. Sebanyak 13 item yang diketengahkan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia & Universiti Utara Malaysia (2010) dalam kajian mereka bagi mengukur pemboleh ubah tersebut telah digunakan dalam kajian ini dan diukur dengan menggunakan teknik perbezaan semantik dengan skala lima mata (1: sangat tidak puas hati, 2: tidak puas hati, 3: kurang puas hati, 4: puas hati, 5: sangat puas hati). Terdapat beberapa kaedah yang digunakan bagi menganalisis data yang diperolehi. Ini termasuklah analisis deskriptif seperti min, ujian-t sampel bebas bagi melihat perbezaan prestasi dua kumpulan yang dikaji dan juga analisis regresi berganda bagi menentukan faktor penentu.

4.0 DAPATAN EMPIRIKAL

Terdapat tiga bahagian utama yang akan dibincangkan dalam bahagian ini iaitu maklumat responden yang terlibat dalam kajian yang dijalankan, prestasi bukan kewangan usahawan asnaf dan juga faktor-faktor penentu prestasi bukan kewangan tersebut.

4.1 Maklumat Responden

Dapatan analisis deskriptif dalam Jadual 1 menunjukkan maklumat 232 responden yang terlibat dalam Program Pembangunan Ekonomi (PPE) yang di kendalikan oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS). Secara umumnya, terdapat lebih daripada 50 peratus responden telah mengikuti program ini selama kurang daripada tiga tahun manakala selebih sekurang-kurangnya tiga tahun atau lebih. Daripada jumlah keseluruhan, 111 responden adalah lelaki manakala selebihnya adalah perempuan. Dari segi umur, 32.33 peratus berumur di antara 41 sehingga 45 dan hanya 9.91 peratus berumur 56 tahun atau lebih.

Jadual 1: Maklumat Responden Kajian

| Profil Responden | Keterangan | Jumlah | |
|------------------|------------|-----------|---------|
| | | Frekuensi | Peratus |
| | | | |

| | | | |
|----------------------------|----------------|-----|-------|
| Penglibatan (tahun) | < 3 tahun | 137 | 59.05 |
| | ≥ 3 tahun | 95 | 40.95 |
| | | 232 | 100 |
| Jantina | Lelaki | 111 | 47.84 |
| | Perempuan | 121 | 52.16 |
| | | 232 | 100 |
| Umur | 36 - 40 | 12 | 5.17 |
| | 41 - 45 | 75 | 32.33 |
| | 46 - 50 | 67 | 28.88 |
| | 51 - 55 | 55 | 23.71 |
| | ≥ 56 | 23 | 9.91 |
| | | 232 | 100 |
| Tahap Pendidikan Tertinggi | Sekolah Rendah | 68 | 29.31 |
| | PMR/SRP | 75 | 32.33 |
| | SPM | 87 | 37.50 |
| | Diploma | 2 | 0.86 |
| | | 232 | 100 |
| Industri | Pembuatan | 98 | 42.24 |
| | Perniagaan | 102 | 43.97 |
| | Pertanian | 12 | 5.17 |
| | Perkhidmatan | 20 | 8.62 |
| | | 232 | 100 |
| Pengalaman | Ada | 101 | 43.53 |
| | Tiada | 131 | 56.47 |
| | | 232 | 100 |
| Penglibatan Keluarga | Tiada | 65 | 28.02 |
| | 1 | 37 | 15.95 |
| | 2 | 45 | 19.40 |
| | 3 | 55 | 23.71 |
| | ≥ 4 | 30 | 12.93 |
| | | 232 | 100 |

Selanjutnya, dapatan juga menunjukkan bahawa kesemua responden mendapat pendidikan yang formal dengan sekurang-kurangnya di peringkat sekolah rendah. Apa yang menarik, terdapat juga responden yang menerima pendidikan formal tertinggi di peringkat diploma meskipun jumlahnya adalah rendah (0.86 peratus). Manakala sebanyak 37.50 peratus pula mempunyai Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan 32.33 peratus Penilaian Menengah Rendah (PMR) atau Sijil Rendah Pelajaran (SRP).

Terdapat pelbagai industri yang berdaya saing turut diceburi oleh responden kajian seperti mana usahawan-usahawan lain. Sebanyak 43.97 peratus daripada mereka menceburi bidang perniagaan dengan menawarkan pelbagai produk. Ini termasuklah penjualan makanan, barangan kosmetik dan lain-lain. Sebahagian responden juga ada yang turut menawar perkhidmatan (8.62 peratus) kepada masyarakat seperti kedai dobi, bengkel kereta dan lain-lain. Di samping itu, terdapat juga responden (42.24 peratus) terlibat dalam bidang pembuatan seperti menghasilkan kerepek, santan segera, kerisik, nata de koko, kelapa dara dan lain-lain. Selain itu, terdapat sebahagian kecil usahawan asnaf (5.17 peratus) terlibat dengan aktiviti pertanian seperti menternak kambing, lembu, ikan, penanaman sayur-sayuran dan lain-lain.

Meskipun terpilih untuk menyertai Program Pembangunan Ekonomi, hanya 43.53 peratus mempunyai pengalaman dalam menjalankan perusahaan yang dijalankan sekarang. Sumber pengalaman tersebut diperoleh dengan cara yang pelbagai seperti pernah menjalankan sendiri perniagaan atau perusahaan, bekerja dengan keluarga terdekat atau orang lain dan sebagainya. Meskipun keluarga memainkan peranan yang penting kepada usahawan, terdapat 28.02 peratus usahawan yang menjalankan perusahaan tanpa dibantu oleh ahli keluarga. Manakala 12.93 peratus pula dibantu oleh sekurang-kurangnya empat orang atau lebih ahli keluarga manakala selebihnya oleh seorang, dua dan tiga ahli keluarga.

4.2 Prestasi Bukan Kewangan

Secara umumnya, responden yang terlibat dalam kajian ini merupakan usahawan asnaf zakat yang mempunyai prestasi kewangan yang baik yang diukur berdasarkan jumlah jualan tahunan. Dari masa ke masa, jumlah tersebut menunjukkan peningkatan yang signifikan sekali gus menyimpulkan mereka sebagai usahawan asnaf yang berjaya. Meskipun begitu, bahagian ini akan membincangkan prestasi bukan kewangan usahawan tersebut dan perbezaan prestasi di antara dua kumpulan yang dikaji seperti yang terkandung dalam Jadual 2. Kumpulan tersebut dibahagikan kepada dua kumpulan iaitu usahawan asnaf yang mengikuti Program Pembangunan Ekonomi di Lembaga Zakat Selangor (LZS) selama kurang daripada tiga tahun (< 3) dan juga tiga tahun atau lebih (≥ 3).

Jadual 2: Perbezaan Prestasi Bukan Kewangan Usahawan Asnaf

| Prestasi Bukan Kewangan | Min | | Ujian-t | |
|--|-----------|----------------|---------|-------|
| | < 3 tahun | ≥ 3 tahun | t | Sig. |
| Hasil jualan | 4.29 | 4.01 | 3.058 | 0.002 |
| Kadar keuntungan | 4.43 | 4.21 | 2.706 | 0.007 |
| Kestabilan perusahaan | 4.46 | 4.16 | 3.917 | 0.000 |
| Pertumbuhan perusahaan | 4.42 | 4.20 | 2.457 | 0.015 |
| Tahap produktiviti | 4.32 | 4.21 | 1.272 | 0.205 |
| Pengurangan kos pengeluaran | 4.42 | 4.27 | 1.874 | 0.062 |
| Peluang pekerjaan yang ditawarkan | 4.31 | 4.13 | 1.898 | 0.059 |
| Sumbangan kepada komuniti | 4.12 | 3.79 | 2.727 | 0.007 |
| Fleksibiliti (keluarga dan perusahaan) | 4.20 | 4.06 | 1.328 | 0.186 |
| Kepimpinan industri | 4.26 | 4.08 | 1.794 | 0.074 |
| Pendapatan peribadi | 4.34 | 4.17 | 1.865 | 0.063 |

Terdapat 11 item yang digunakan bagi mengukur prestasi bukan kewangan usahawan asnaf. Ini termasuklah hasil jualan, kadar keuntungan, kestabilan perusahaan, pertumbuhan perusahaan, tahap produktiviti, pengurangan kos pengeluaran, peluang pekerjaan yang ditawarkan, sumbangan kepada komuniti, fleksibiliti (keluarga dan perusahaan), kepimpinan industri dan juga pendapatan peribadi.

Berdasarkan nilai min, responden yang terlibat kurang daripada tiga tahun mempunyai nilai min melebihi empat bagi semua item yang dikaji. Nilai min tertinggi ialah 4.46 (kestabilan perusahaan) manakala yang terendah 4.12 (peluang pekerjaan yang ditawarkan). Sementara itu,

nilai min tertinggi dan terendah bagi usahawan asnaf yang terlibat sekurang-kurangnya tiga tahun atau lebih ialah 4.27 (pengurangan kos pengeluaran) dan 3.79 (peluang pekerjaan yang ditawarkan).

Selanjutnya, kesemua item yang digunakan untuk mengukur prestasi bukan kewangan adalah dapat dipercayai dan diguna pakai. Hal ini kerana nilai Koefisien Alpha yang diperoleh adalah 0.811 iaitu melebihi 0.7 seperti mana yang dicadangkan oleh Nunnally (1978). Sementara itu, dapatan analisis bagi ujian-*t* menunjukkan perbezaan signifikan terhadap beberapa item berikut. Perbezaan yang paling signifikan di antara kedua-dua kumpulan yang dikaji ialah kestabilan perusahaan ($t = 3.917$, $p < 0.05$) dan diikuti oleh hasil jualan ($t = 3.058$, $p < 0.05$), sumbangan kepada komuniti ($t = 2.727$, $p < 0.05$), kadar keuntungan ($t = 2.706$, $p < 0.05$) dan pertumbuhan perusahaan ($t = 2.457$, $p < 0.05$).

Kelima-lima item tersebut menunjukkan bahawa usahawan asnaf yang terlibat dalam Program Pembangunan Ekonomi kurang daripada 3 tahun mempunyai nilai min yang lebih tinggi. Ini menunjukkan bahawa kumpulan tersebut mempunyai prestasi bukan kewangan yang lebih baik berbanding kumpulan usahawan yang dibandingkan. Dapatan tersebut turut disokong oleh penemuan berikut.

Secara keseluruhan, dapatan analisis ujian-*t* turut membuktikan hal yang serupa dengan perbezaan yang signifikan ($t = 3.608$, $p < 0.05$) dan perbezaan min sebanyak 0.208 (4.325 – 4.117). Oleh yang demikian, dapatlah disimpulkan bahawa usahawan yang menyertai program tersebut kurang daripada 3 tahun mempunyai prestasi bukan kewangan yang lebih baik daripada usahawan yang telah menyertai selama 3 tahun atau lebih.

Terdapat pelbagai faktor penyumbang kepada senario tersebut termasuklah peranan yang dimainkan oleh pihak LZS. Ini termasuklah pemantauan yang kerap, kursus dan latihan yang diberikan, peluang dan ruang yang disediakan dan lain-lain lagi. Bagi pihak usahawan pula, tempoh tersebut dikira sebagai jangka waktu yang pendek dan mereka masih bersemangat untuk memajukan dan mengembangkan perusahaan ke tahap yang lebih baik. Mereka juga turut memberi sepenuh komitmen dengan mengusahakan bersungguh-sungguh modal yang diperoleh daripada LZS.

4.3 Faktor Penentu Prestasi Bukan Kewangan

Selanjutnya, analisis regresi pelbagai telah dijalankan bagi menentukan faktor penyumbang prestasi bukan kewangan usahawan asnaf di Lembaga Zakat Selangor (LZS). Sebelum analisis ini dijalankan, analisis faktor telah dilaksanakan terhadap 51 item yang digunakan. Dapatan ujian *Barlett's Test of Sphericity* adalah signifikan ($p < 0.05$) manakala nilai *Keiser-Meyer-Olkin* (KMO) iaitu 0.780. Dapatan ini menunjukkan bahawa korelasi di antara item-item adalah bersesuaian untuk dilakukan analisis faktor dan masalah multikolineariti yang tidak wujud.

Selanjutnya, kajian turut mendapati bahawa item-item yang digunakan tidak bersifat uni-dimensi dan mempunyai lebih daripada satu konstruk berdasarkan prosedur pemutaran *Varimax*. Terdapat 4 dimensi (konstruk) yang dapat diekstrak iaitu ciri-ciri pemilik, amalan nilai-nilai agama, budaya masyarakat setempat dan juga sumber modal. Daripada keseluruhan item yang dinilai, terdapat 8 item yang digugurkan kerana mempunyai nilai faktor loading yang rendah iaitu kurang daripada 0.5 seperti yang digariskan oleh Nunnally dan Bernstein (1994).

Meskipun begitu, nilai KMO disimpulkan lebih tinggi berbanding sebelumnya iaitu 0.842. Keempat-empat konstruk juga menunjukkan nilai Koefisien Alpha melebihi 0.7 seperti mana yang

ditetapkan oleh Nunnally (1978): ciri-ciri pemilik (0.744), amalan nilai-nilai agama (0.876), budaya masyarakat (0.761) dan sumber modal (0.833). Data kemudiannya melalui proses transformasi iaitu data diubah menjadi skor min yang dijumlahkan (*summated scale*).

Dengan mengandaikan kesemua syarat-syarat regresi pelbagai telah dipenuhi, kajian mendapati nilai pekali penentu terselaras bagi model yang dibentuk bersamaan dengan 0.437. Ini menunjukkan bahawa kombinasi linear bagi kesemua pemboleh ubah peramal yang digunakan dapat menyumbang sebanyak 43.7 peratus varian terhadap pemboleh ubah kriteria (prestasi bukan kewangan). Nilai pekali penentu terselaras yang agak rendah menunjukkan terdapat pemboleh ubah penting yang tidak di ambil kira ke dalam model kajian seperti amalan pengurusan perusahaan, fungsi kerajaan, pengalaman, saiz dan usia perusahaan serta lain-lain lagi.

Selanjutnya, tahap pendidikan ($t = 7.432, p < 0.01$), sumber modal ($t = 4.914, p < 0.01$) dan amalan nilai-nilai agama ($t = 3.997, p < 0.01$) menunjukkan nilai pekali yang positif dan signifikan. Ini menunjukkan bahawa semakin tinggi tahap pendidikan yang dimiliki oleh usahawan, semakin tinggi kadar keupayaan untuk menguruskan perusahaan dengan baik berbanding dengan yang lebih rendah.

Selain itu, apabila usahawan berpuas hati dengan fungsi yang dimainkan oleh LZS dalam menyediakan pembiayaan perusahaan, hubungan yang baik dan akrab dapat dijalinkan di antara kedua-dua belah pihak. Justeru, komunikasi di antara mereka akan menjadi lebih jelas dan segala permasalahan dapat diutarakan dan diselesaikan dengan baik yang akhirnya menyebabkan prestasi bukan kewangan usahawan asnaf meningkat.

Dengan mengamalkan nilai-nilai agama dengan baik dan bersungguh-sungguh seperti mengotakan janji, sentiasa berdoa dan bertawakal kepada Allah, melakukan muhasabah diri dan lain-lain, usahawan asnaf akan mendapat kekuatan rohani dan jasmani. Dengan kekuatan yang ada, segala permasalahan yang wujud dapat ditangani dengan baik seterusnya membolehkan usahawan memperoleh prestasi perusahaan yang baik.

Selanjutnya, meskipun ahli keluarga terlibat secara langsung membantu usahawan asnaf menjalankan perusahaan, terdapat faktor lain yang turut mempengaruhi perkembangan perusahaan seperti saiz pasaran dan lain-lain. Ahli keluarga yang membantu juga kadang kala tidak mempunyai kemahiran yang diperlukan bagi mengembangkan perusahaan yang dijalankan. Selain itu, keadaan masyarakat setempat yang kurang memberi sokongan, dorongan dan suntikan semangat kepada usahawan asnaf untuk lebih maju dalam perusahaan yang dijalankan menjadikan faktor tersebut tidak penting.

5.0 KESIMPULAN

Program Pembangunan Ekonomi (PPE) merupakan inisiatif Lembaga Zakat Selangor (LZS) bagi membantu usahawan asnaf menjana pendapatan sendiri dan seterusnya keluar daripada kepompong kemiskinan. Meskipun masih menunjukkan pencapaian yang rendah berdasarkan petunjuk prestasi kewangan seperti jumlah jualan dan keuntungan, prestasi bukan kewangan usahawan asnaf tidak wajar diketepikan kerana sifatnya yang lebih bersifat menyeluruh dan adil.

Meskipun proses untuk meningkat prestasi usahawan bukanlah suatu usaha yang mudah dicapai, pelbagai pihak di samping LZS seperti ahli keluarga, masyarakat setempat dan lain-lain wajar memainkan fungsi masing-masing untuk memberi sokongan dan dorongan yang padu kepada

usahawan asnaf yang terlibat. Selain itu, usahawan juga harus bijak mencari peluang untuk lebih berjaya dengan mengurangkan kadar kebergantungan kepada LZS.

Bagi mengenal pasti faktor penentu prestasi bukan kewangan usahawan asnaf, hanya 6 pemboleh ubah yang diambil kira di dalam kajian ini. Justeru, satu kajian yang lebih menyeluruh dan komprehensif wajar dijalankan di masa akan datang dengan mengambil kira faktor-faktor penting yang lain seperti saiz perusahaan, amalan pengurusan dan lain-lain lagi. Jumlah responden juga boleh ditingkatkan dan merangkumi kesemua daerah di negeri Selangor supaya dapat digeneralisasikan kepada populasi secara tepat dan berkesan.

RUJUKAN

- Ahlstrom, D. & Bruton, G. (2002). An Institutional Perspective on the Role of Culture in Shaping Strategic Actions by Technology Focused Entrepreneurial Firms in China. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 53-70.
- Al-Imam Abi Hamid Muhammad Ibn Muhammad Al-Ghazali. (1998). *Ihya' 'Ulumuddin* (vol.3), Mesir: Maktabah Misr.
- Amanah Ikhtiar Malaysia & Universiti Utara Malaysia (2010). *Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia*. Kuala Lumpur, Malaysia: Amanah Ikhtiar Malaysia.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development. *Journal of Business Venturing*, 18, 105-123.
- Benzing, C., Chu, H. M., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors and Problems. *Journal of Small Business Management*, 47(1), 58-91.
- Boohene, R., & Boachie-Mensah, F. O. (2009). Co-Alignment Between Personal Values, Business Strategies and Firm Performance of Women-Owned Firms in Ghana. *Journal of Business and Enterprise Development*, 1(1), 84-101.
- Dafna, K. (2008). Managerial Performance and Business Success: Gender Differences In Canadian And Israeli Entrepreneurs. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 2(4), 300-331.
- Fatimah Salwa, Mohamad Azahari & Joni Tamkin (2013). An Empirical Evidence From Malaysia: What Makes the Muslim Entrepreneurs Succeed? *International Journal of Economics and Finance*, 5(7), 1-11.
- Fielden, S. L., & Dawe, A. (2004). Entrepreneurship and Social Inclusion. *Women in Management Review*, 19, 139-142.
- Frase, M., Brantjes, A., & Hoorn, R. (2002). Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(3), 259-282.

- Gadenne, D. (1998). Critical Success Factors for Small Business: An Inter-Industry Comparison. *International Small Business Journal*, 17(1), 36-56.
- Garengo, P., Biazzo, S., & Bititci, U. S. (2005). Performance Measurement Systems in SMEs: A Review for a Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 7(1), 25-47.
- George, G., & Zahra, S. A. (2002). Culture and Its Consequences for Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 5-8.
- Gerber, T. P. (2001). Paths To Success: Individual and Regional Determinants of Self-Employment in Post-Communist Russia. *International Journal of Sociology*, 31, 3-37.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2003). *GEM 2003 Global Report*. London: Kauffman Foundation.
- Haber, S., & Reichel, A. (2005). Identifying Performance Measures of Small Ventures-The Case of Tourism Industry. *Journal of Small Business Management*, 43(3), 257-283.
- Haenlein, M., & Kaplan, A. M. (2011). The Influence of Observed Heterogeneity on Path Coefficient Significance: Technology Acceptance Within the Marketing Discipline. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 153-169.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., Black, W. C. (1998). *Multivariate Data Analysis*. London: Prentice-Hall International.
- Hamdino, H. P., Fadzim, O., & Wan, S. W. H. (2012). The Important of Monitoring and Entrepreneurship Concept as Future Direction of Microfinance in Malaysia: Case Study in the State of Selangor. *Journal of Global Entrepreneurship*, 3(1), 1-25.
- Harada, N. (2003). Who Success as an Entrepreneur? An Analysis of the Post-Entry Performance of New Firms in Japan. *Japan and World Economy*, 15(2), 211-222.
- Huriye, S. O. (2012). The Role of Family Control on Financial Performance of Family Business in Gebze. *International Review of Management and Marketing*, 2(2), 75-82.
- Isma Addi Jumbri dan Mohamad Zahir Zainudin (2011). Pembangunan Modal Insan Dalam Kalangan Fakir dan Miskin Sebagai Usahawan: Kajian Kes di Lemvaga Zakat Selangor. *Journal of Human Capital Development*, 4(2), 41-56.
- Kenji, K. (2002). The Relationship Between Private and Public Financing for Small Business. *The Japanese Economy*, 30(2), 3-28.
- Kirby, D., & Fan, Y. (1995). Chinese Cultural Values and Entrepreneurship: A Preliminary Consideration. *Journal of Enterprising Culture*, 3(3), 245-260.
- Kotey, B., & Meredith, G.G. (1997). Relationships among Owner/Manager Personal Values, Business Strategies and Enterprise Performance. *Journal of Small Business Management*, 35(2), 37-64.
- Levent, T. B., Masurel, E., & Nijkamp, P. (2003). Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life. *International Journal Social Economics*, 30(11), 1131-1161.

- Lussiers, R. N., & Pfeifer, S. (2001). A Cross-national Prediction Model for Business Success. *Journal of Small Business Management*, 30(3), 228-239.
- Masuo, D., Fong, G., Yanagida, J., & Cabal, C. (2001). Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Dual Manager Family Business Households. *Journal of Family and Economics Issues*, 22(1), 55-73.
- McClelland, E., Swail, J., & Ibbotson, P. (2005). Following the Pathway of Female Entrepreneurs: A Six-Country Investigation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 11, 84-107.
- Mohamad Dahlan Ibrahim (2002). Mengapa Islam menggalakkan Keusahwanan. In Adnan Alias & Mohamed Dahlan Ibrahim, *Keusahawanan Islam*. Malaysia: Prentice Hall.
- Mohamad Mustapha (2002). Konsep Usahawan Mukmin. In Adnan Alias & Mohamed Dahlan Ibrahim, *Keusahawanan Islam*. Malaysia: Prentice Hall.
- Muhammad Amjad Saleem (2012). The Impact of Socio-Economic Factors on Small Business Success. *Malaysia Journal Society and Space*, 8(1), 24-29.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Patmawati Ibrahim (2005). Potential Role Of Zakat Distribution In Reducing Income Inequality Among The Muslim Society dalam Abdullah Alwi Hj Hassan *et al. Teori dan Aplikasi Kontemporari Sistem Ekonomi Islam di Malaysia*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.
- Perren, L. (2000). Factors in the growth of micro-enterprise: Exploring the implications. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(1), 58-68.
- Raduan, C. R., Kumar, N., & Lim, L. Y. (2006). Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malaysia. *Journal of Sciences*, 2(3), 78-80.
- Rahman, S. U. (2001). Total Management Practice and Business Outcome: Evidence from Small and Medium Enterprises in Western Australia. *Total Quality Management*, 12(2), 201-210.
- Rhodes, C., & Butler, J. S. (2004). Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(1), 55-71.
- Rosbi Abd Rahman *et al.* (2008). "Pelaksanaan Bantuan Modal Zakat: Analisis Perbandingan" (Kertas Seminar Kebangsaan Ekonomi Malaysia di Universiti Malaya, 27-28 November 2008), h. 450-459.
- Rose, R. C., Kumar, N., & Yen, L. L. (2006). The Dynamics of Entrepreneurs Success Factors in Influencing Venture Growth. *Journal of Entrepreneurship and Sustainability*, 11(3).
- Sebora, T. C., Lee, S. M. dan Sukasame, N. (2009). Critical Success Factors for E-Commerce Entrepreneurship: An Empirical Study of Thailand. *Small Business Economics*, 32(3), 303-316.

- Shuhairimi Abdullah & Ku Halim Ku Ariffin (2010). *Keusahawanan Islam*. Malaysia, Perlis: Unit Penerbitan, Universiti Malaysia Perlis.
- Visser, D. J., De Coning, T. J., & Smith, E. V. D. M. (2005). The Relationship Between the Characteristics of the Transformational Leader and the Entrepreneur in South African SMEs. *South African Journal of Business Management*, 36(3), 51-63.
- Wijewardena, H., Nanayakkara, G., & De Zoysa, A. (2008). The Owner/ Manager's Mentality and the Financial Performance of SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(1), 150-161.
- Zafir, M. M., & Fazilah, M. H. (2007). *Menjadi Usahawan*. Selangor, Malaysia: PTS Publications & Distributors Sdn. Bhd.
- Zhang, Y., & Si, C. (2008). The Impacts of External Factors on the Growth of Chinese Entrepreneurial Enterprise: An Empirical Study. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(4), 689-703.
- Zhang, Y., & Yang, J. (2006). New Venture Creation: Evidence from an Investigation into Chinese Entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(2), 161-173.