

PRESTASI BUKAN KEWANGAN DAN PERSEPSI USAHAWAN ASNAF ZAKAT TERHADAP PROGRAM PEMBANGUNAN EKONOMI MELALUI AGIHAN ZAKAT PRODUKTIF

Nurhanie Mahjom, Fatimah Salwa Abd Hadi, Zuriadah Ismai
Fakulti Pengurusan dan Ekonomi
Universiti Pendidikan Sultan Idris

ABSTRAK

Selain mengetahui profil usahawan asnaf zakat di Selangor, kajian ini mempunyai dua objektif utama. Pertama, mengenal pasti perbezaan prestasi bukan kewangan di antara usahawan asnaf zakat yang berjaya dan gagal. Kedua, membandingkan persepsi kedua-dua kumpulan usahawan yang dikaji terhadap Program Pembangunan Ekonomi melalui agihan zakat produktif yang dijalankan oleh Lembaga Zakat Selangor. Seramai 207 responden yang terdiri daripada 90 usahawan yang berjaya dan 117 yang gagal terlibat dalam kajian ini. Bagi mendapatkan data, borang soal selidik yang mengandungi 3 bahagian utama telah digunakan. Maklumat profil responden dan prestasi usahawan asnaf zakat terkandung dalam bahagian 1 dan 2 manakala bahagian 3 mengandungi item-item yang mengukur persepsi. Hasil ujian-t sampel bebas menunjukkan dapatan yang pelbagai terhadap prestasi dan persepsi usahawan bergantung pada item yang digunakan. Berdasarkan dapatan tersebut, terdapat beberapa cadangan yang diketengahkan bersama-sama dengan batasan kajian yang memberi peluang penyelidikan pada masa akan datang.

1.0 PENGENALAN

Kemiskinan merupakan salah satu masalah di kebanyakan negara yang memperlahankan proses pembangunannya. Di Malaysia, hal ini telah menjadi agenda yang diberikan keutamaan oleh kerajaan sejak 13 Mei 1969. Ini dilaksanakan melalui pengenalan Dasar Ekonomi Baru (DEB) yang bermula pada tahun 1971. Dua objektif utama DEB ialah menghapuskan kemiskinan tanpa mengira bangsa dan menyusun semula masyarakat supaya kekayaan negara dapat diagihkan secara adil dan saksama (Rancangan Malaysia Kedua, 1970).

Sehingga kini, isu kemiskinan masih lagi relevan dan menjadi salah satu cabaran dan halangan ke arah pembangunan sebagai sebuah negara yang maju. Justeru, Lembaga Zakat Selangor (LZS) telah menjalankan Program Pembangunan Ekonomi sebagai usaha untuk mengeluarkan golongan fakir dan miskin melalui pemberian bantuan zakat produktif. Asnaf-asnaf dari kategori fakir, miskin dan muafak yang terpilih akan diberi bantuan modal merupakan bantuan zakat yang diagihkan kepada golongan ini yang berdaya maju bagi membolehkan mereka menjana sumber pendapatan sendiri dan akhirnya membebaskan mereka dari kelompok asnaf yang memerlukan bantuan.

Dengan bantuan tersebut, mereka akan mula berusaha sebagai seorang usahawan dan jika mereka dapat menunjukkan prestasi kewangan yang baik, tambahan modal akan diberikan. Program ini dilihat turut seiring dengan hasrat kerajaan dalam mengurangkan kadar kemiskinan khususnya dalam kalangan golongan Melayu yang beragama Islam.

Namun begitu, timbul persoalan adakah usahawan asnaf yang berjaya ini benar-benar berjaya dan yang gagal benar-benar gagal. Hal ini penting kerana, bukan semua usahawan asnaf yang di kategorikan sebagai gagal tidak mampu atau tidak berdaya maju untuk menjadi seorang usahawan. Sebaliknya mereka masih perlu diberi galakkan, bantuan dan pengetahuan yang lebih untuk terus bertahan. Namun, memandangkan selalunya prestasi adalah diukur dari aspek

kewangan bagi menentukan berjaya atau gagal seseorang usahawan. Maka, bantuan dihentikan dan mereka dianggap sebagai gagal.

Menurut pengkaji Kets de Vries & Manfeld (1977), Delmar (2000) dan Lamsa et al (2000), kejayaan usahawan wajar ditentukan oleh usahawan sendiri dan bukan petunjuk kewangan semata-mata. Ini termasuklah aspek ciri-ciri peribadi, komitmen yang diberikan dan juga pengalaman yang telah dilalui yang perlu diambil kira. Maka kajian ini cuba merungkai permasalahan di kalangan peserta Program Pembangunan Ekonomi oleh Lembaga Zakat Selangor (LZS).

Selain itu juga, persepsi usahawan asnaf terhadap pelaksanaan Program Pembangunan Ekonomi melalui agihan zakat produktif yang dijalankan oleh Lembaga Zakat Selangor juga akan ditinjau bagi melihat apakah aspek yang dititik beratkan oleh peserta bagi menjayakan program ini.

2.0 SOROTAN KAJIAN LITERATUR

Meskipun prestasi usahawan dapat diukur berdasarkan pelbagai indikator, petunjuk prestasi kewangan dan bukan kewangan adalah paling banyak digunakan dan dianggap tepat (Rhodes & Butler, 2004). Di antara indikator yang sering digunakan untuk mengukur prestasi kewangan termasuklah pulangan aset (Masuo *et al.*, 2001), jumlah jualan (Wesson & Fiquiredo, 2002), jumlah keuntungan (Haber & Reichel, 2005), pulangan ekuiti (Kalleberg & Leicht, 1991), pulangan pelaburan (Walker & Brown, 2004), jumlah aset yang dimiliki (Norma & Jarita, 2010) dan lain-lain.

Walau bagaimanapun, Kenji (2002) menyimpulkan bahawa prestasi yang diukur dengan hanya menggunakan petunjuk prestasi kewangan adalah kaedah penilaian yang bersifat tradisional. Kesimpulan tersebut dibuat berdasarkan beberapa permasalahan yang wujud sekiranya hanya kaedah tersebut sahaja yang digunakan untuk mengukur prestasi. Ini termasuklah kesukaran untuk mendapat maklumat prestasi kewangan yang lengkap kerana sesetengah usahawan menganggapnya sebagai maklumat sulit (Garengo *et al.*, 2005), rekod kewangan yang tidak lengkap (Zinger *et al.*, 2001), keengganan usahawan untuk memberikan maklumat prestasi kewangan terutamanya kepada pihak luar (Rhodes & Butler, 2004) dan lain-lain lagi.

Oleh yang demikian, Murphy *et al.* (1996) menegaskan bahawa petunjuk prestasi bukan kewangan adalah alternatif kepada permasalahan yang timbul bagi mengukur prestasi usahawan dengan tepat. Dalam hal ini, Harada (2003) dan Dafna (2008) turut menegaskan bahawa prestasi bukan kewangan adalah kaedah yang lebih baik dalam mengukur prestasi usahawan berbanding petunjuk prestasi kewangan. Menurut mereka juga, penilaian terhadap jenis prestasi tersebut adalah meluas dan adil terutamanya bagi usahawan kecil dan sederhana kerana merangkumi pelbagai aspek untuk dinilai seperti tahap perkembangan perusahaan, tahap kepuasan pelanggan dan lain-lain lagi.

Berdasarkan kajian sedia ada berkenaan dengan Program Pembangunan Ekonomi di Lembaga Zakat Selangor (LZS) yang disertai oleh usahawan asnaf, penilaian prestasi hanya tertumpu pada petunjuk prestasi kewangan seperti hasil jualan dan keuntungan dalam menentukan berjaya atau gagal seseorang peserta tersebut. Setakat ini, tiada kajian yang pernah dijalankan bagi melihat prestasi bukan kewangan usahawan asnaf meskipun aspek tersebut penting bagi memuat penilaian yang menyeluruh terhadap prestasi usahawan.

Selain itu, meskipun banyak kajian yang menyimpulkan bahawa Program Pembangunan Ekonomi yang dikendalikan oleh LZS memberi impak yang besar kepada pesertanya termasuk Rosbi & Sanep (2011), keberkesanan program tersebut sama sekali tidak pernah dinilai oleh usahawan

asnaf yang terlibat. Justeru, kajian ini wajar dijalankan bagi menilai kedua-dua aspek penting tersebut.

3.0 METODOLOGI

Objektif kajian ini adalah bertujuan untuk menentukan bahawa kejayaan atau kegagalan usahawan asnaf di bawah Program Pembangunan Ekonomi di LZS adalah bergantung kepada penilaian mereka sendiri terhadap beberapa aspek tertentu selain daripada aspek kewangan. Selain itu, kajian ini turut menilai Program Pembangunan Ekonomi di LZS dari perspektif usahawan asnaf yang berjaya dan gagal. Ini sekaigus menerangkan bahawa responden yang akan dipilih merupakan usahawan asnaf yang berjaya dan juga yang gagal.

Bagi memastikan responden yang tepat dapat dipilih, usahawan yang menunjukkan prestasi kewangan yang baik dari masa ke masa sekurang-kurangnya 3 tahun telah dipilih sebagai responden kajian bagi kumpulan usahawan asnaf yang berjaya. Manakala kumpulan usahawan asnaf yang telah meninggalkan projek sebelum tahun ke-3 akan dimasukkan kedalam kumpulan usahawan asnaf yang gagal.

Bagi mengenal pasti responden berkaitan, pensampelan snowball telah dipilih. Kaedah persempelan ini memerlukan responden pertama bagi setiap kumpulan dikenali terlebih dahulu. Bagi pemilihan responden kedua dan seterusnya, maklumat dari responden pertama dan seterusnya diperlukan. Ini kerana setiap responden adalah saling mengenali dan mempunyai maklumat asas untuk dihubungi. Ini menerangkan bagaimana setiap kumpulan responden dapat dipilih.

Di peringkat awal, seramai 215 responden telah dikenakpasti. Namun begitu 8 responden terpaksa dikeluarkan kerana jawapan yang diberi tidak lengkap. Oleh itu, bilangan responden yang terlibat dalam kajian ini adalah seramai 207 orang sahaja iaitu seramai 117 usahawan asnaf yang gagal dan selebihnya (90 responden) pula merupakan usahawan asnaf yang berjaya. Maklumat dalam kajian ini diperolehi melalui borang kaji selidik yang diedarkan kepada responden yang terpilih.

Selanjutnya, item-item yang dipertimbangkan dalam kajian ini terdiri daripada 11 item yang cuba untuk mengukur prestasi bukan kewangan. Item-item tersebut diadaptasi daripada kajian yang dijalankan oleh Boohene & Boachie-Mensah (2009). Item-item tersebut dipilih kerana ia dianggap paling lengkap dan menjadi sumber rujukan kebanyakan kajian lain seumpamanya. Ini termasuklah kajian yang dijalankan oleh 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).

Seterusnya, bagi membuat penilaian terhadap program yang di kaji, 13 item telah disenaraikan berdasarkan kajian yang sama. Bagi menganalisis data yang diperolehi, analisis deskriptif seperti min dan ujian-t sampel bebas telah dijalankan bagi melihat perbezaan prestasi dan penilaian terhadap program oleh kedua-dua kumpulan yang dikaji.

4.0 DAPATAN KAJIAN

Berdasarkan kepada data-data yang telah dikumpul, perbincangan tentang hasil dapatan akan menghuraikan tentang demografi responden, prestasi bukan kewangan bagi dua kumpulan

usahawan asnaf yang dikaji dan juga dan juga penilaian terhadap Program Pembangunan Ekonomi di LZS dari pespektif kumpulan respondent.

4.1 Maklumat Responden

Responden yang terlibat di dalam kajian ini adalah seramai 207 orang. Responden yang merupakan usahawan asnaf ini telah dikenalpasti dengan menggunakan kaedah persempelan snowball. Daripada jumlah tersebut, di dapati 44 peratus (90 orang) adalah merupakan usahawan asnaf yang gagal. Manakala selebihnya, 57 peratus (117 orang) adalah usahawan asnaf yang dapat meneruskan projek yang diceburi selepas tempoh sekurang-kurangnya 3 tahun; yang diketogarikan sebagai usahawan asnaf yang berjaya. Penglibatan mereka adalah di dalam bidang pilihan mereka iaitu bidang perniagaan produk dan perkhidmatan (59 peratus), pembuatan (14 peratus) dan juga pertanian (27 peratus).

Projek perniagaan barangan meliputi penjualan produk kosmetik, kedai runcit, makanan dan pakaian. Perniagaan yang melibatkan perkhidmatan pula adalah seperti menyediakan perkhidmatan bengkel kereta, kedai dobi dan kedai jahit. Bagi projek pembuatan, usahawan asnaf telah melibatkan diri dalam aktiviti penghasilan produk nata de koko, minyak kelapa dara dan santan segera. Di dalam sektor pertanian pula, penternakan ikan, kambing, lembu dan penanaman sayur-sayuran adalah menjadi pilihan mereka.

Hasil kajian telah menunjukkan, penglibatan usahawan asnaf yang dikaji di dominasi oleh golongan yang berumur di antara 41 tahun hingga 50 tahun iaitu seramai 142 orang (69 peratus). Golongan belia yang terlibat hanya 10 orang (5 peratus) dan selebihnya adalah warga emas iaitu 55 orang (26 peratus). Dari aspek tahap pendidikan pula, rata-rata mereka hanya mendapat pendidikan tahap minimum sahaja di mana 63 peratus responden memiliki Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan 1 peratus adalah pemegang sijil diploma. Selebihnya hanya mampu menamatkan sekolah rendah (44 orang) dan peringkat menengah rendah 930 orang).

Jadual 1: Maklumat Responden Kajian

Profil Responden	Keterangan	Jumlah	
		Frekuensi	Peratus
Status perusahaan	Berjaya	90	43.48
	Gagal	117	56.52
		207	100.00
Umur	36 - 40	10	4.83
	41 - 45	64	30.92
	46 - 50	78	37.68
	51 - 55	43	20.77
	≥ 56	12	5.80
		207	100.00

Tahap Pendidikan Tertinggi	Sekolah Rendah	44	21.26
	PMR/SRP	30	14.49
	SPM	131	63.29
	Diploma	2	0.97
		207	100.00
Pengalaman	Ada	118	57.00
	Tiada	89	43.00
		207	100.00
Penglibatan Keluarga	Tiada	18	8.70
	1	47	22.71
	2	35	16.91
	3	29	14.01
	≥ 4	78	37.68
		207	100.00
Industri	Perniagaan	122	58.94
	Pembuatan	29	14.01
	Pertanian	56	27.05
		207	100.00

Walaupun tahap pendidikan tertinggi bagi majoriti usahawan asnaf ini adalah SPM sahaja, di usia yang matang tersebut, seramai 118 orang (57 peratus) menyatakan bahawa mereka mempunyai pengalaman di dalam bidang yang diceburi yang menjadi pilihan mereka. Ditambah pula 91 peratus usahawan asnaf tersebut dibantu oleh ahli keluarga masing-masing (purata adalah 4 orang ahli keluarga yang membantu) dan hanya 18 usahawan asnaf sahaja yang tidak mendapat bantuan dari pihak keluarga. Ini menunjukkan bahawa usahawan asnaf yang terlibat di dalam Program Pembangunan Ekonomi ini seraca umum mendapat sokongan daripada pihak keluarga masing-masing bagi menjalankan projek tersebut.

4.2 Prestasi Bukan Kewangan

Prestasi untuk menjalankan projek yang dilaksanakan di bawah Program Pembangunan Ekonomi seperti yang dilaksanakan oleh LZS ini, adalah diukur berdasarkan kepada sejauhmana keupayaan peserta usahawan asnaf ini dapat mengekalkan kelangsungan projeknya bagi tempoh sekurang-kurangnya 3 tahun. Kebanyakan model dan teori perniagaan mengatakan prestasi sesebuah projek adalah bergantung kepada prestasi berbentuk kewangan iaitu seperti jumlah modal pusingan, jumlah jualan tahunan dan juga untung bersih.

Namun begitu, aspek prestasi yang bukan berbentuk kewangan seperti gaya pengurusan, kualiti pekerja dan kerancakkan pasaran, juga perlu diperhatikan. Ini kerana prestasi yang dicapai secara keseluruhan adalah sumbangan daripada aspek kewangan dan bukan kewangan. Maka objektif kajian ini juga adalah untuk melihat perbezaan prestasi bukan kewangan di antara dua kumpulan usahawan asnaf ini iaitu yang berjaya dan yang gagal.

Antara prestasi bukan kewangan yang diambilkira di dalam kajian ini ialah hasil jualan, kadar keuntungan, kestabilan perusahaan, pertumbuhan perusahaan, tahap produktiviti, pengurangan kos pengeluaran, peluang pekerjaan yang dicipta, sumbangan kepada komuniti, fleksibiliti (keluarga dan perusahaan) dan pendapatan peribadi seperti ditunjukkan di dalam Jadual 2 di bawah.

Jadual 2: Perbezaan Prestasi Bukan Kewangan di antara Usahawan Asnaf yang Gagal dan Berjaya.

Prestasi Bukan Kewangan	Min		Ujian-t	
	Gagal	Berjaya	t	Sig.
Hasil jualan	4.18	3.81	3.900	0.000
Kadar keuntungan	4.22	3.63	5.376	0.000
Kestabilan perusahaan	4.26	3.53	6.410	0.000
Pertumbuhan perusahaan	4.23	4.12	1.166	0.245
Tahap produktiviti	4.08	4.06	0.219	0.827
Pengurangan kos pengeluaran	4.22	3.80	4.176	0.000
Peluang pekerjaan yang dicipta	4.18	3.76	3.954	0.000
Sumbangan kepada komuniti	3.96	3.88	0.802	0.423
Fleksibiliti (keluarga dan perusahaan)	4.22	3.99	4.821	0.008
Kepimpinan industri	4.31	4.26	2.677	0.413
Pendapatan peribadi	3.96	3.64	2.725	0.007

Berdasarkan Jadual 2 di atas, nilai min, usahawan asnaf yang gagal mempunyai nilai min yang lebih tinggi iaitu melebihi nilai empat bagi kebanyakan item yang dikaji (kecuali 2 item iaitu sumbangan kepada komuniti dan pendapatan peribadi). Nilai min tertinggi ialah 4.26 (kestabilan perusahaan) manakala yang terendah 3.96 (sumbangan kepada komuniti dan pendapatan peribadi). Sementara itu, nilai min tertinggi dan terendah bagi usahawan asnaf yang berjaya ialah 3.99 (fleksibiliti) dan 3.53 (kestabilan perusahaan).

Kesemua sebelas item yang disenaraikan bagi melihat perbezaan prestasi bukan kewangan di antara usahawan asnaf yang berjaya dan gagal dalam kajian ini dapat dipercayai dan diterima pakai. Hal ini kerana nilai Koefisien Alpha yang diperolehi adalah 0.79 iaitu melebihi 0.7 seperti mana yang dicadangkan oleh Nunnally (1978).

Dapatan daripada analisis ujian-t pula menunjukkan terdapat perbezaan yang signifikan terhadap beberapa item. Perbezaan yang paling signifikan di antara kedua-dua kumpulan yang dikaji ialah kestabilan perusahaan ($t = 6.410$, $p < 0.05$), kadar keuntungan ($t = 5.376$, $p < 0.05$), fleksibiliti ($t = 4.821$, $p < 0.05$), pengurangan kos pengeluaran ($t = 4.176$, $p < 0.05$), peluang pekerjaan yang dicipta ($t = 3.954$, $p < 0.05$), hasil jualan ($t = 3.900$, $p < 0.05$) dan diikuti oleh pendapatan peribadi ($t = 2.725$, $p < 0.05$).

Kesemua tujuh item tersebut menunjukkan bahawa usahawan asnaf yang terlibat dalam Program Pembangunan Ekonomi yang gagal mempunyai nilai min yang lebih tinggi. Ini menunjukkan bahawa kumpulan tersebut mempunyai prestasi bukan kewangan yang lebih baik berbanding kumpulan usahawan yang dibandingkan.

4.3 Penilaian Program Pembangunan Ekonomi di LZS

Bagi tujuan penilaian Program Pembangunan Ekonomi pula, sebanyak 13 item telah dibina seperti di dalam Jadual 3 di bawah.

Jadual 3. Perbezaan Penilaian Program Pembangunan Ekonomi di LZS

	Min		Ujian-t	
	Gagal	Berjaya	t	Sig.
Jumlah pembiayaan yang diberikan	3.81	4.13	3.245	0.001
Cara penyerahan pembiayaan	3.68	4.16	4.214	0.000

Tempoh penyerahan pembiayaan	3.59	4.13	5.011	0.000
Tempoh kelulusan pembiayaan	3.83	4.11	2.753	0.006
Pemilihan usahawan asnaf	3.09	4.20	8.098	0.000
Peraturan atau syarat yang dikenakan	3.85	4.09	2.204	0.029
Penyeliaan pembiayaan oleh pihak LZS	3.82	4.03	1.877	0.062
Program pembangunan diri	3.90	4.08	1.701	0.090
Kerjasama kakitangan LZS	3.96	4.14	2.223	0.027
Pengawasan projek oleh pihak LZS	3.69	4.17	4.396	0.000
Latihan atau kursus yang diberikan	3.51	3.61	0.840	0.402
Pendedahan kepada asas keusahawanan	3.89	3.87	1.700	0.091
Khidmat bimbingan dan nasihat	3.35	3.71	3.682	0.000

Item-item tersebut dinilai oleh usahawan di dalam Bahagian B soalselidik berdasarkan Skala Likert 5 mata dimana 1 mewakili "sangat tidak puas hati" hingga 5 mewakili "sangat puas hati". Dapatan analisis nilai min di dalam Jadual 3 di atas menunjukkan bahawa nilai min usahawan asnaf yang berjaya secara umum adalah lebih tinggi berbanding kumpulan yang lain bagi semua konstruk yang dibina.

Bagi kumpulan usahawan asnaf yang berjaya nilai min yang tertinggi ialah 4.20 (Pemilihan usahawan asnaf) dan nilai min terendah ialah 3.61 (latihan atau kursus yang diberikan). Manakala, bagi kumpulan usahawan asnaf yang gagal pula, min tertinggi ialah 3.96 (Kerjasama kakitangan LZS) dan nilai min yang terendah ialah 3.09 (Pemilihan usahawan asnaf). Kesemua tiga belas item yang disenaraikan dalam Jadual 3 juga dapat dipercayai dan diterima pakai kerana nilai Koefisien Alpha yang diperoleh adalah 0.804 iaitu melebihi 0.7 seperti mana yang dicadangkan oleh Nunnally (1978).

Seterusnya, daripada hasil analisis ujian-t, didapati wujud perbezaan penilaian di kalangan usahawan asnaf yang gagal dan berjaya. Perbezaan yang signifikan wujud terhadap beberapa item yang telah dikenalpasti. Perbezaan yang paling signifikan di antara kedua-dua kumpulan yang dikaji ialah Pemilihan usahawan asnaf ($t = 8.098, p < 0.05$), Tempoh penyerahan pembiayaan ($t = 5.011, p < 0.05$), Pengawasan projek oleh pihak LZS ($t = 4.396, p < 0.05$), Cara penyerahan pembiayaan ($t = 4.214, p < 0.05$), Khidmat bimbingan dan nasihat ($t = 3.682, p < 0.05$), Jumlah pembiayaan yang diberikan ($t = 3.245, p < 0.05$). dan diikuti oleh Tempoh kelulusan pembiayaan ($t = 2.753, p < 0.05$).

Kesemua tujuh item tersebut menunjukkan bahawa usahawan asnaf yang terlibat dalam Program Pembangunan Ekonomi yang berjaya mempunyai nilai min yang lebih tinggi. Ini menunjukkan bahawa kumpulan tersebut mempunyai penilaian terhadap Program Pembangunan Ekonomi yang dijalankan oleh LZS yang lebih baik berbanding kumpulan usahawan asnaf yang gagal yang dibandingkan.

Alasan yang dapat diberikan bagi menjelaskan hasil dapatan ini ialah usahawan asnaf yang berjaya secara langsung akan bersetuju dengan pelaksanaan Program Pembangunan Ekonomi oleh LZS. Ini kerana mereka sendiri telah melalui dan menimba banyak pengalaman sepanjang mengikuti program ini. Malah hubungan antara usahawan asnaf yang berjaya dengan kakitangan LZS juga adalah baik dimana mereka selalu saling berhubung dan berinteraksi apabila berhadapan dengan masalah atau sekadar berkongsi pendapat. Hal sebaliknya kurang berlaku di kalangan usahawan asnaf yang gagal. Hal ini seterusnya diterjemahkan melalui pernyataan nilai min seperti dalam Jadual 3.

Tatacara pelaksanaan program yang sistematik dan khidmat nasihat yang diberi oleh pihak LZS amat bermanfaat bagi usahawan asnaf yang berjaya. Bagi kumpulan usahawan asnaf yang gagal

pula, mereka agak kurang bersetuju, dan ditunjukkan oleh nilai min yang agak rendah secara relatifnya. Namun begitu, pengisian program yang bertujuan untuk mempertingkatkan pengetahuan dan interaksi dengan kakitangan LZS di dapati tidak signifikan. Ini bermaksud kedua-dua kumpulan samada berjaya atau gagal tidak merasakan bahawa layanan dan input-input yang disampaikan berat sebelah atau cenderung kepada satu-satu pihak tertentu.

5.0 KESIMPULAN

Secara kesimpulannya, kajian ini mendapati bahawa Lembaga Zakat Selangor telah menunjukkan komitmen yang begitu baik dalam usaha untuk melahirkan usahawan di kalangan asnaf. Program Pembangunan Ekonomi yang telah dijalankan ini merupakan satu langkah yang efektif bagi membantu meningkatkan tahap ekonomi para asnaf disamping menjadi medan permulaan bagi kehidupan baru di luar tahap kemiskinan yang membelenggu para asnaf. Walau bagaimanapun, program sebegini tidak akan dapat membantu dan menunjukkan hasil yang baik sekiranya asnaf yang terlibat tidak mengambil peluang sebaiknya dan tidak bersedia untuk berdepan dengan cabaran sebagai seorang usahawan.

Selain itu, hubungan baik antara kedua-dua pihak iaitu golongan asnaf yang terlibat dan LZS akan dapat membantu mengurangkan masalah-masalah yang timbul sama ada masalah dalaman para usahawan asnaf sendiri atau masalah organisasi LZS yang tidak dapat diurus dengan baik. Hal ini saling berkaitan kerana, kelancaran perjalanan sesuatu program adalah berkait rapat dengan penerimaan dan komitmen yang diberi oleh para asnaf yang terlibat serta keberkesanan sistem penyampaian LZS.

Kajian dari masa ke masa adalah dicadangkan untuk dijalankan bagi memastikan bahawa usahawan asnaf sentiasa dipantau prestasi bukan kewangannya juga (selain prestasi kewangan) agar pihak LZS tahu berapa ramai peserta program yang memerlukan perhatian dan tumpuan yang lebih dari pihak mereka. Ini sekaligus akan dapat mengurangkan jumlah usahawan asnaf yang gagal dan bantuan zakat secara produktif akan dapat berperanan sewajarnya.

RUJUKAN

Azman Ab Rahman, Mohamad Yazis Ali Basah, Mohammad Noorizuddin Nood & Mahdir Abdullah. 2013. Pengurusan Institusi Zakat dalam Pelaksanaan Program Usahawan Asnaf di Malaysia Dalam. YaPEIM Management Academy dan Jabatan Shariah dan Pengurusan UM.

Buerah Tunggak, Hussin Salamon & Baharin Abu. 2011. *Keperluan Latihan dan Pendidikan Berterusan ke arah Pembangunan Usahawan Muslim Berteraskan Nilai Islam Di Malaysia*, Jurnal teknologi, 55 (Sains Sosial), Mei 2011:121-144.

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.

Delmar, F. 2000. The psychology of the entrepreneur. In S. Carter and D. Jones-Evans (eds.). *Enterprise and small business: Principles, practise and policy*, Harlow: Financial Times.

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), 25-27.

- 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.
- 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.
- Hasnah Ali, Norhafizah Abdul razak dan Sanep Ahmad. 2010. Faktor Mempengaruhi Kejayaan Usahawan Peruncitan Melayu: Satu Kajian Kes. *Prosiding PERKEM V, Jilid 2 (2010) 141 – 151* ISSN: 2231-962X
- Isma Addi Jumri .2007. Usahawan Asnaf Basmi Miskin Tegar, dalam *Utusan Malaysia On-Line*, <http://www.utusan.com.my/utusan/info>, 22 Mei 2007.
- Kalleberg, A., & Leicht, K. 1991. Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success. *Academy of Management Journal*, 34, 136-161.
- Kenji, K. 2002. The Relationship Between Private and Public Financing for Small Business. *The Japanese Economy*, 30(2), 3-28.
- Kets de Vries & Manfred F.R. 1977. The entrepreneurial personality: A person at the cross roads. *Journal of Managerial Studies*, 14(1), 34-57.
- Lamsa, A.M., & Savolainen, T. 2000. The nature of managerial commitment to strategies change. *Journal of Leadership & Organization Development*, 21(6), 102-119.
- 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.
- Murphy, G. B., Trailer, J. W., & Hill, R. C. 1996. Measuring Performance in Entrepreneurship Research. *Journal of Business Research*, 36(1), 15-23.
- Norashidah Hashim, Norsah Othman & Noraishah Buang. 2009. Konsep Kesediaan Keusahawanan Berdasarkan Kajian Kes Usahawan Industri Kecil Dan Sekerhana (IKS) di Malaysia, *Jurnal Pendidikan Malaysia*. 34(1), 187-203
- Norma Md Saad & Jarita Duasa. 2010. Determinants of Economic Performance of Micro-Credit Client and Prospect of Islamic Microfinance in Malaysia. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 2(1), 113-130.
- 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 & Sanep Ahmad 2011. Strategi Pembangunan Keusahawanan Asnaf Fakir dan Miskin Melalui Agihan Bantuan Modal Zakat. *Jurnal Pengurusan*, 33, 37-44.
- Walker, E. & Brown, A. 2004. What Success Factors Are Important to Small Business Owners?. *International Small Business Journal*, 22(6), 577-594.

Wesson, T., & Fiquiredo, J. N. 2002. The Importance of Focus to Market Entrants: A Study of Microbrewery Performance. *Journal of Business Venturing*, 16, 377-403.

Zinger, J. T., LeBrasseur, R., & Zanibbi, L. R. 2001. Factors Influencing Early Stage Performance in Canadian Microenterprises. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(2), 129-150.