

**TAHAP PRESTASI DAN FAKTOR MEMPENGARUHI PERNIAGAAN
USAHAWAN ASNAF DALAM PROGRAM BANTUAN JAYADIRI: SATU
ANALISIS DESKRIPTIF**

***LEVEL OF PERFORMANCE AND FACTORS THAT AFFECT THE BUSINESS OF
ASNAF ENTREPRENEURS IN THE JAYADIRI AID PROGRAMME: A
DESCRIPTIVE ANALYSIS***

Norashidah Hashim

School of Business Management, Universiti Utara Malaysia

norashidah@uum.edu.my

Azizah Othman

Islamic Business School, Universiti Utara Malaysia

o.azizah@uum.edu.my

Armanurah Mohamad

School of Business Management, Universiti Utara Malaysia

armanurah@uum.edu.my

Muhammad Nasri Md. Hussin

Islamic Business School, Universiti Utara Malaysia

mnasri@uum.edu.my

Date submitted: 15 December 2019; Date Revised: 27 April 2020; Date Accepted: 15 May 2020

ABSTRAK

Kajian ini meninjau kehidupan usahawan asnaf di negeri Kedah yang menerima bantuan zakat dalam program Bantuan Jayadiri. Kertas ini membincangkan secara deskriptif tentang latar belakang peribadi, latar belakang perniagaan dan juga tahap prestasi perniagaan, bantuan zakat, simpanan, motivasi, jaringan dan latihan usahawan asnaf. Data dikumpul melalui soal selidik dan temu bual ke atas 49 orang usahawan asnaf menggunakan persampalen bertujuan di negeri Kedah. Kebanyakan mereka adalah wanita berbangsa Melayu, berkahwin dan berpendidikan di peringkat sekolah menengah, terlibat dalam perniagaan berasaskan makanan yang sedang berkembang. Dengan menggunakan analisis deskriptif, kajian ini mendapati prestasi perniagaan, bantuan zakat, motivasi, jaringan berada pada tahap min yang tinggi. Manakala simpanan dan latihan di tahap min sederhana. Dapatan ini menunjukkan usahawan asnaf memerlukan lagi bantuan zakat dan program latihan bagi membantu mereka untuk meningkatkan prestasi perniagaan dan simpanan kewangan seterusnya keluar dari kemelut kemiskinan serta menjadi pembayar zakat pada masa akan datang.

Kata kunci: Jaringan, latihan, motivasi, prestasi perniagaan, simpanan

This study reviews the life of Asnaf entrepreneurs in Kedah who received zakat aid in the Jayadiri aid programme. This paper discusses descriptive information about personal backgrounds, business backgrounds as well as business performance levels, zakat assistance, savings, motivation, networking and ASNAF entrepreneur training. Data was collected through questionnaires and interviews on 49 Asnaf entrepreneurs using purposive sampling in Kedah. Most of them are Malay, married and educated at secondary school levels, engaged in growing food based business. Using a descriptive analysis, it was found that the performance of the business, zakat relief, motivation, network is at high mean level.

Savings and training at a moderate mean level. The finding showed Asnaf entrepreneurs need more zakat aid and training programmes to help them enhance their business performance and financial savings beyond the poverty crisis as well as becoming future zakat payer.

Keywords: networking, training, motivation, business performance, saving

1. Pengenalan

Isu kemiskinan bukanlah satu perkara baharu dalam kehidupan manusia. Dunia berhadapan dengan masalah kemiskinan di mana dianggarkan seramai 8.6 peratus penduduk dunia menghadapi masalah kemiskinan tegar dengan pendapatan harian kurang USD1.9 (RM7.86) pada tahun 2018 dan separuh daripadanya adalah penduduk di Sub-Sahara Afrika dan Asia Selatan. Oleh itu, dalam 'Sustainable Development Goal' (SDG) oleh Pertubuhan Bangsa Bersatu menetapkan bahawa, matlamat pertama adalah pembasmian kemiskinan (United Nation, 2019). Kemelut kemiskinan yang membelenggu kehidupan penduduk Malaysia khususnya di negeri Kedah meletakkan negeri ini di kedudukan tempat kedua akhir negeri termiskin bagi seluruh Malaysia. Kadar purata pendapatan isi rumah di negeri Kedah ialah RM4971 dengan median RM3811, dan kadar purata pendapatan isirumah dalam kategori B40 ialah RM 2848 pada tahun 2016 (Jabatan Statistik Malaysia, 2017). Pelbagai inisiatif dilakukan oleh banyak pihak termasuk agensi kerajaan, swasta, badan bukan kerajaan, dan juga orang perseorangan melalui pelbagai bentuk sokongan untuk mengatasi masalah ini. Usaha membantu golongan miskin di negeri Kedah turut dilakukan oleh Lembaga Zakat Negeri Kedah.

Islam menyediakan penyelesaian bagi mengatasi masalah kemiskinan melalui sistem zakat, infaq dan juga wakaf. Kutipan zakat dan pengagihan zakat di negeri Kedah adalah di bawah pentadbiran Lembaga Zakat Negeri Kedah (LZNK, 2020). Objektif LZNK adalah antaranya membantu membangunkan sosio dan ekonomi masyarakat di negeri Kedah. Pengagihan zakat kepada golongan asnaf dalam kategori fakir miskin diberikan dalam pelbagai bentuk sama ada kewangan atau bukan kewangan termasuk golongan usahawan asnaf. Antara inisiatif telah dibuat oleh LZNK untuk pembangunan golongan asnaf ini sama ada untuk membangunkan perniagaan atau mengembangkan perniagaan adalah melalui program khusus yang dinamakan Bantuan Jayadiri. Kertas ini akan membincangkan tahap prestasi perniagaan usahawan asnaf dalam program ini dan juga faktor-faktor berkaitan dengan perniagaan mereka seperti bantuan zakat, simpanan, motivasi, jaringan dan latihan.

2. Sorotan Literatur

Tahap Prestasi Perniagaan dan Faktor yang Mempengaruhinya

Usahawan asnaf menceburi aktiviti keusahawanan bagi tujuan menyara kehidupan dan kelestarian ekonomi keluarga. Oleh itu, prestasi perniagaan perlu diambil perhatian bagi tujuan kesinambungan perniagaan seterusnya dapat membantu kelestarian perniagaan yang diceburi. Penglibatan dalam perniagaan merupakan salah satu kaedah untuk menyara kehidupan keluarga (Hashim, Mohamad & Othman, 2019). Prestasi perniagaan yang baik boleh membantu usahawan asnaf bukan sahaja menyara kehidupan tetapi menjadi pembayar zakat pada masa akan datang.

Prestasi perniagaan mikro dapat membantu ekonomi isi rumah golongan berpendapatan rendah. Seterusnya mengurangkan kemiskinan dengan peningkatan pendapatan dan aset (Al Mamun & Ekpe, 2016). Kebanyakan kajian lepas menggunakan petunjuk seperti perkembangan dan kejayaan perniagaan sebagai petunjuk prestasi perniagaan (Wiklund & Sherperd, 2005). Walau bagaimanapun bagi tujuan kajian ini, agak sukar untuk pengkaji menggunakan

petunjuk perkembangan kerana usahawan ini bersaiz mikro sahaja iaitu diusahakan oleh seorang usahawan sahaja dan ada yang dibantu oleh pasangan. Oleh itu, pengukuran tradisional bagi prestasi yang sering digunakan ialah secara subjektif daripada perspektif kewangan yang dipengaruhi oleh pelbagai faktor seperti keuntungan, kos pengoperasian, inventori, perkhidmatan, pasaran dan sumber manusia. Bagi perniagaan usahawan asnaf ini, matlamat utama adalah hanya untuk mendapatkan keuntungan bagi menyara kehidupan mereka tanpa mempunyai pelbagai matlamat dan objektif. Mereka menggunakan semua sumber yang ada bagi memastikan pengeluaran produk atau perkhidmatan dilaksanakan dengan berkesan. Kajian ini menggunakan pengukuran kewangan dan bukan kewangan seperti peningkatan jualan, keuntungan, tunai, pelanggan dan kepuasan pelanggan sebagai prestasi perniagaan yang diadaptasi daripada Rahah, (2014).

Seterusnya kajian ini juga melihat sejauh mana sokongan dan bantuan zakat membantu perniagaan usahawan asnaf. Bantuan dan sokongan merupakan sumber yang dapat membantu usahawan mikro sama ada memulakan perniagaan atau mengembangkan perniagaan mereka. Bantuan dan sokongan ini terbahagi kepada dua bentuk iaitu sumber kewangan atau bukan kewangan (Hamawwa, 2018). Menurut United Nation Development Fund/ United Nations Development Program (NDF/UNDP, 2003), sumber kewangan berkait dengan servis yang diberikan oleh institusi kewangan mikro bagi membantu kejayaan dan kelestarian kewangan. Walau bagaimanapun pinjaman mikro boleh juga dalam bentuk bukan kewangan seperti yang disumbangkan oleh LZNK (Hashim, Mohamad & Othman, 2019). Menurut Hamawwa (2018), bantuan dalam bentuk capaian kredit dalam bentuk pinjaman tunai atau barangan/perkhidmatan dalam jumlah yang kecil dapat membantu usahawan kecil menambah baik operasi perniagaan mereka. Di antara sumber bukan kewangan adalah seperti bantuan latihan dan pemberian peralatan sokongan yang diberikan sama ada secara formal atau tidak formal bagi membantu golongan miskin (Hamawwa, 2018). Bantuan ini dapat membantu usahawan menambah pengeluaran dan meningkatkan hasil jualan.

Kajian ini juga meninjau tentang simpanan yang dilakukan oleh usahawan asnaf. Simpanan merupakan sumber kewangan hasil dari pendapatan yang tidak dibelanjakan. Ianya bertujuan untuk perbelanjaan masa akan datang dan juga bagi tujuan pelaburan untuk mendapat pulangan. Apabila kadar faedah tinggi, isi rumah dijangka meningkatkan simpanan di institusi kewangan dan usahawan meminjam bagi tujuan tertentu (Kenji, 2002). Simpanan merupakan salah satu instrumen yang boleh digunakan untuk mengurangkan kemiskinan (Zeller, 2003). Ramai yang beranggapan bahawa golongan miskin tidak mampu untuk menabung kerana tidak mempunyai lebih pendapatan. Walaubagaimanapun, golongan miskin yang terlibat dalam perniagaan mikro seperti usahawan asnaf ini, turut menyimpan wang bagi membantu aktiviti keusahawanan jika diperlukan. Selain itu, kertas ini, turut membincangkan tentang motivasi keusahawanan sebagai salah satu faktor yang penting dalam perniagaan.

Usahawan mikro memerlukan motivasi bagi meningkatkan prestasi perniagaan. Motivasi keusahawanan merupakan faktor yang mendorong usahawan untuk terlibat dalam bidang keusahawanan. Terdapat banyak kajian awal dalam keusahawanan memfokus kepada persoalan mengapa usahawan memulakan perniagaan sedangkan orang lain tidak. Menurut Kuratko dan Hodgett (2004), motivasi adalah penting untuk memahami faktor psikologi usahawan dalam proses keusahawanan. Motivasi berkait rapat dengan pewujudan sesebuah perniagaan dan juga kelestarian perniagaan tersebut. Seterusnya Kuratko dan Hodgett (2004) menyatakan bahawa faktor dalaman usahawan iaitu gelagat usahawan, berserta dengan faktor luaran merupakan motivasi keusahawanan. Faktor luaran seperti persekitaran perniagaan dan persekitaran peribadi manakala faktor dalaman ialah ciri-ciri keusahawanan, matlamat peribadi, idea perniagaan merupakan pendorong kepada keputusan untuk menjadi usahawan. Dalam kajian ini, motivasi keusahawanan merujuk kepada dimensi seperti keperluan kepada pencapaian, berdikari, keperluan ekonomi dan matlamat peribadi

(Hamawwa, 2018). Selain itu, faktor jaringan sosial turut memainkan peranan bukan sahaja memberikan dorongan malahan menyokong usahawan dari pelbagai aspek (Abdul Rani, 2018).

Usahawan terlibat dalam proses aktiviti sosialisasi apabila berinteraksi dengan pelbagai pihak seperti pelanggan, pembekal, pihak bank, pegawai kerajaan dan lain-lain. Jaringan keusahawanan merupakan modal sosial yang sangat diperlukan oleh usahawan. Menurut Abul Hassan (2014), konsep jaringan menerangkan hubungan antara ejen-ejen dalam pelbagai sektor ekonomi. Definisi jaringan keusahawanan ialah sebarang jalinan hubungan oleh usahawan dengan pelbagai pihak bagi kepentingan bersama. Pihak yang berkepentingan sama ada ahli keluarga, rakan, rakan kongsi, pelanggan dan lain-lain. Oleh itu usahawan perlu mempunyai kemahiran “tahu-siapa” selain daripada kemahiran “tahu-bagaimana” bagi tujuan kelestarian perniagaan. Tujuan jaringan keusahawanan ada untuk mendapat maklumat, mencari peluang, memudahkan urusan perniagaan, mendapat khidmat nasihat dan perundingan, menjana idea melalui pergaulan dengan orang lain, meningkatkan imej diri serta meningkatkan reputasi perniagaan (Deraman, et al., 2007). Selain daripada semua faktor yang telah dibincangkan, kertas ini juga meninjau tahap latihan usahawan asnaf.

Latihan merupakan salah satu bantuan bukan kewangan yang sering diberikan kepada usahawan oleh agensi sokongan keusahawanan. Latihan keusahawanan merupakan salah satu proses formal pemindahan maklumat yang relevan untuk memperkayakan modal insan yang terlibat dalam bidang keusahawanan (Yaacob dan Azmi, 2016). Latihan keusahawanan merangkumi pelbagai aspek seperti pengenalan produk baru, kaedah pengeluaran baru, pembukaan pasaran baru, memperolehi sumber bahan mentah baru dan cara baru penstrukturan semula industri. Manakala Nyambura (2014) menyifatkan latihan sebagai aktiviti praktikal dalam suasana sebenar di mana usahawan belajar dan memperoleh kemahiran, pengetahuan dan pengalaman dengan permohonan, melakukan pelbagai aktiviti, melihat contoh, dan belajar daripada kesilapan. Pendidikan dan latihan hendaklah boleh diakses oleh usahawan atau bakal usahawan bagi membantu pertumbuhan dan pengurusan perniagaan mikro mereka (Alom et al., 2016). Beliau juga berpendapat bahawa sistem pendidikan secara umum kurang memenuhi keperluan khusus usahawan. Oleh itu, program pendidikan dan latihan bagi usahawan mikro dicadangkan untuk diberi secara percuma atau pada kos rendah untuk mencapai hasil yang berkesan. Dalam hal ini, LZNK turut memainkan peranan penting memberi latihan kepada usahawan asnaf dalam bidang berkaitan dengan pengurusan perniagaan mikro.

3. Metodologi

Kajian ini menggunakan reka bentuk kajian kuantitatif dengan pengumpulan data melalui soal selidik. Kajian keratan rentas melibatkan kutipan data yang dilakukan hanya sekali sahaja sepanjang kajian dilaksanakan bagi memenuhi objektif kajian (Cavana et al., 2001). Jenis rekabentuk ini sesuai bagi kajian di mana pengkaji cuba memeriksa sesuatu fenomena, situasi, masalah, sikap, atau isu-isu dari mana-mana contoh yang diberi bagi elemen populasi pada suatu masa kajian. Kelebihan menggunakan pendekatan keratan rentas ini ialah ia lebih memberi faedah dan tempoh masa yang singkat berbanding dengan pendekatan longitudinal (Sekaran, 2003). Populasi bagi kajian ini adalah merujuk kepada semua usahawan asnaf yang berdaftar dengan LZNK. Sehubungan dengan itu, kajian ini telah mengambil kira 49 orang usahawan (unit analisis kajian) sebagai populasi bagi kajian ini. Sampel adalah keseluruhan populasi kerana bilangan responden yang sedikit. Bagi kajian ini, pengkaji telah menggunakan teknik kutipan data melalui pendekatan mentadbir sendiri borang soal selidik dan menemubual responden bagi memastikan mereka memahami item-item. Menurut Cavana et al. (2001), pendekatan ini sangat sesuai bagi kajian secara geografinya berada di lokasi yang dekat dan responden mudah ditemui seperti dalam kajian ini yang melibatkan responden hanya di sekitar negeri Kedah sahaja.

Borang soal selidik yang telah dibangunkan dalam kajian ini mempunyai 60 item yang dibahagikan kepada lapan bahagian. Bahagian permulaan mengandungi 11 item yang berkaitan dengan latar belakang responden serta latar belakang perkhidmatan responden. Bahagian A mengandungi 4 item yang menyoal mengenai persepsi responden terhadap bantuan dan sokongan oleh LZNK kepada usahawan, manakala bahagian B mengandungi 4 item yang menyoal mengenai pendirian responden mengenai simpanan mereka. Bahagian C melibatkan 10 item yang memeriksa persepsi motivasi responden. Seterusnya bahagian D yang mengandungi 6 item yang cuba untuk mengenal pasti jaringan rapat, bahagian E tentang latihan yang terdiri 9 item dan akhir sekali bahagian G, tentang prestasi perniagaan yang mengandungi 6 item. Setiap bahagian dalam borang soal selidik tersebut mengandungi arahan yang ringkas dan jelas bagi membantu responden menjawab setiap item soal selidik yang diberi. Analisis deskriptif dijalankan ke atas semua item-item yang mewakili lapan bahagian utama dalam borang soal selidik untuk mengenal pasti ciri-ciri bagi populasi seperti ciri-ciri responden serta perniagaannya. Data yang diperolehi telah dianalisis secara deskriptif dengan menggunakan perisian SPSS ke atas semua item-item yang mewakili lapan bahagian utama dalam borang soal selidik. Seterusnya analisis deskriptif juga digunakan untuk mengenal pasti profil responden seperti ciri-ciri demografi serta jenis perniagaan.

4. Dapatan

Profil Usahawan Asnaf Zakat Kedah

Bahagian ini akan membincangkan perihal analisis demografi yang telah dilakukan ke atas 49 responden iaitu penerima bantuan zakat untuk perniagaan. Jadual 1 menunjukkan deskriptif maklumat responden manakala jadual 2 menunjukkan deskriptif maklumat perniagaan responden.

Jadual 1: *Profil Usahawan Asnaf*

Demografi	Frekuensi (n=49)	Peratus (%)
<u>Jantina</u>		
Lelaki	17	34.7
Perempuan	32	65.3
Jumlah	49	100.0
<u>Umur</u>		
20 – 30 tahun	3	6.1
31 – 40 tahun	16	32.7
41 – 50 tahun	17	34.7
51 – 60 tahun	13	26.5
Jumlah	49	100.0
<u>Bangsa</u>		
Melayu	48	98.0
Cina	1	2.0
Jumlah	49	100.0
<u>Status</u>		
Bujang	4	8.2
Berkahwin	38	77.6
Janda/ Balu	7	14.3

Jumlah	49	100.0
<u>Pasangan</u>		
Seorang	41	83.7
Suami Isteri	8	16.3
Jumlah	49	100.0
<u>Tahap Pendidikan</u>		
PMR	13	26.5
SPM	22	44.9
Sijil	4	8.2
Diploma	9	18.4
Ijazah	1	2.0
Jumlah	49	100.0

Analisis maklumat deskriptif pada jadual 1 menunjukkan majoriti responden adalah perempuan (65.33 %) manakala 17 responden merupakan responden lelaki. Daripada 49 orang responden, 33 daripada mereka berumur diantara 31- 40 tahun (16 responden) dan 41-50 tahun (17 responden). Majoriti responden berbangsa Melayu (98.0 peratus), hanya seorang sahaja yang dikenalpasti sebagai mualaf iaitu dari etnik Cina. Seramai 38 responden telah berkahwin bersamaan 77.6 peratus manakala 4 responden masih lagi bujang dan 7 responden merupakan balu atau janda. Majoriti responden mempunyai tahap pendidikan yang agak rendah iaitu seramai 13 responden mempunyai tahap kelayakan PMR dan 22 responden mempunyai kelayakan SPM yang menjadikan majoriti sebanyak 71.4 peratus. Jadual 2 berikut merupakan analisis maklumat perniagaan responden.

Jadual 2

Profil Perniagaan Usahawan Asnaf

Demografi	Frekuensi (n=49)	Peratus (%)
<u>Tempoh Niaga</u>		
1 – 5 tahun	22	44.9
6-10 tahun	12	24.5
11- 20 tahun	12	24.5
21 tahun dan ke atas	3	6.1
Jumlah	49	100.0
<u>Jenis Industri</u>		
Makanan	42	85.7
Pertanian	1	2.0
Perkhidmatan	1	2.0
Lain-lain	5	10.2
Jumlah	49	100.0
<u>Peringkat Perniagaan</u>		
Permulaan	7	14.3
Perkembangan	34	69.4

Matang	7	14.3
Merosot	1	2.0
Jumlah	49	100.0
<u>Daftar Niaga</u>		
Ya	27	55.1
Tidak	22	44.9
Jumlah	49	100.0
<u>Pendapatan Bulanan</u>		
Kurang RM1,000	15	30.6
RM1,000 – RM1,500	23	46.9
RM1,500 ke atas	11	22.4
Jumlah	49	100.0
<u>Hak Milik</u>		
Perniagaan Sendiri	43	87.8
Perniagaan Keluarga	6	12.2
Jumlah	49	100.0

Tempoh perniagaan merupakan jangka masa responden dengan memberi komitmen yang biasa sehingga komitmen yang penuh terhadap perniagaan mereka. Berdasarkan hasil dapatan deskriptif maklumat perniagaan responden di jadual 2 di atas, 22 (44.9 peratus) responden telah berniaga dalam jangka masa 1-5 tahun, manakala 12 (24.5 peratus) responden mempunyai perniagaan dalam masa 6-10 tahun dan 11-20 tahun. Menariknya, terdapat 3 (6.1 peratus) responden yang telah mempunyai perniagaan yang melebihi 20 tahun, dan majoriti perniagaan oleh 49 responden ini adalah perniagaan makanan. Beralih kepada tahap perkembangan perniagaan, sebanyak 7 (14.3 peratus) perniagaan dikenalpasti sebagai perniagaan baru iaitu berada di tahap permulaan, 34 (69.4 peratus) responden berada pada tahap perkembangan dan 7 (14.3 peratus) daripada 49 responden telah pun mempunyai perniagaan yang matang. Namun telah dikenalpasti seorang responden dimana perniagaanya mengalami kemerosotan. Sebanyak 27 perniagaan (55.1 peratus) telah berdaftar dengan SSM. Hasil dapatan juga menunjukkan 15 (30.6 peratus) responden mempunyai hasil keuntungan jualan yang tidak melebihi RM1000.00 sebulan, manakala 23 (46.9 peratus) responden menghasilkan keuntungan di antara RM 1,000 sehingga RM 1,500.00 sebulan dan hanya 11 responden yang perniagaan mereka menghasilkan keuntungan lebih daripada RM1,500 sebulan. Berdasarkan maklumat pemilikan perniagaan, 43 (87.8 peratus) responden mempunyai perniagaan sendiri manakala 6 (12.2 peratus) responden merupakan perniagaan keluarga.

Tahap Prestasi Perniagaan, Bantuan Zakat, Simpanan, Motivasi dan Latihan

Bahagian ini akan menerangkan perihal analisis deskriptif pembolehubah yang telah digunakan dalam kajian ini. Pengiraan data deskriptif di dalam bentuk min dan sisihan piawai telah dilakukan kepada seluruh pembolehubah. Bagi memudahkan interpretasi skala Likert, kajian ini telah mengklasifikasikannya kepada tiga kategori, iaitu rendah, sederhana, dan tinggi dimana yang kurang daripada dua dianggap sebagai rendah, manakala nilai yang melebihi empat dianggap sebagai tinggi dan nilai yang berada antara rendah dan tinggi dianggap sebagai sederhana (Kura, 2014; Sassenberg, Matschke, & Scholl, 2011). Jadual 3 menunjukkan dapatan data deskriptif pembolehubah untuk kajian ini.

Jadual 3

Tahap Prestasi Perniagaan, Bantuan Zakat, Simpanan, Motivasi, Jaringan dan Latihan

Pembolehubah	N	Min	Sisihan piawai	Tahap
Prestasi Perniagaan	49	4.39	.66	tinggi
Bantuan Zakat	49	4.01	.81	rendah
Simpanan	49	2.55	1.47	sederhana
Motivasi	49	4.74	.41	tinggi
Jaringan	49	4.49	.59	tinggi
Latihan	49	3.23	1.53	sederhana

Dapatan menunjukkan majoriti pembolehubah mempunyai nilai min yang melebihi 4. Dapatan untuk pembolehubah motivasi mempunyai nilai min yang paling tinggi pada 4.74 diikuti pembolehubah jaringan pada nilai 4.49 dan prestasi perniagaan pada nilai min 4.39. Bantuan zakat mempunyai nilai min 4.01. manakala dua lagi pembolehubah mempunyai nilai min yang sederhana iaitu simpanan pada 2.55 diikuti oleh latihan yang mempunyai nilai min 3.23.

Dapatan Mengikut Item Dalam Soal Selidik

Jadual 4

Item Bantuan Zakat

	Item Bantuan Zakat	Min	Sisihan Piawai
A1	Jumlah bantuan zakat yang saya terima adalah mencukupi untuk perniagaan	3.33	1.07
A2	Saya mendapat jumlah bantuan zakat yang saya minta	3.92	1.06
A3	Saya tidak menghadapi kesulitan dalam memperolehi bantuan zakat bagi memulakan perniagaan	4.45	.89
A4	Ia mengambil masa yang singkat untuk mendapatkan bantuan zakat	4.33	1.18

Bahagian ini menerangkan tentang perihal item A1 dan A2 bagi jumlah bantuan zakat menunjukkan pada tahap yang sederhana iaitu pada 3.33 dan 3.92. Responden merasakan bahawa bantuan zakat kurang mencukupi bagi memenuhi keperluan perniagaan. Hal ini mungkin disebabkan oleh jumlah dihadkan kepada kurang daripada RM2500 bagi setiap permohonan.

Jadual 5

Item Simpanan

	Item	Min	Sisihan Piawai
B1	Saya mempunyai simpanan kewangan.	2.49	1.36
B2	Saya mempunyai simpanan untuk masa depan	2.57	1.59
B3	Saya mempunyai simpanan tetap hasil daripada perniagaan	2.57	1.61
B4	Simpanan saya bertambah hasil daripada perniagaan	2.57	1.62

Daripada Jadual 5, didapati bahawa semua item bagi simpanan menunjukkan tahap yang rendah dengan min 2.49 bagi item mempunyai simpanan kewangan. Manakala bagi item simpanan bagi masa depan, mempunyai simpanan tetap dan pertambahan simpanan berada pada min 2.57 setiap satu. Hal ini menunjukkan bahawa responden sangat kurang menyimpan wang untuk masa depan, hasil dari perniagaan mereka. Simpanan adalah lebih atau bahagian pendapatan

yang tidak digunakan oleh seseorang. Ini menunjukkan kebanyakan mereka tidak mempunyai lebih dan tidak mampu untuk menyimpan.

Jadual 6

Item Motivasi

	Item	Min	Sisihan Piawai
C1	Saya hendak memajukan perniagaan saya.	4.82	.64
C2	Saya hendak menjadi bos sendiri.	4.69	.55
C3	Saya sedia menghadapi cabaran dalam menjalankan perniagaan.	4.80	.41
C4	Saya hendak menyumbang sesuatu yang berfaedah kepada masyarakat melalui perniagaan.	4.78	.42
C5	Saya ingin mencapai status sosial yang tinggi.	4.90	.37
C6	Saya ingin diiktiraf.	4.80	.54
C7	Saya ingin menggabungkan pekerjaan saya dan kehidupan keluarga dengan lebih baik.	4.82	.53
C8	Saya ingin memiliki perniagaan agar boleh diwarisi oleh anak-anak.	4.22	1.14
C9	Saya mahukan pendapatan yang lebih baik.	4.90	.51
C10	Saya hendak menjadi usahawan kerana tidak mahu bekerja dengan orang lain.	4.73	.67

Item dalam bahagian jadual 6 menunjukkan bahawa responden mempunyai motivasi yang sangat tinggi untuk terlibat dalam perniagaan. Mereka ingin mencapai status dan pendapatan yang lebih baik dengan min 4.90 bagi item tersebut. Mereka hendak memajukan perniagaan dan menggabungkan pekerjaan dengan kehidupan keluarga dengan min 4.82. Responden menjalankan perniagaan di rumah dengan dibantu oleh ahli keluarga bagi memudahkan urusan. Responden merasakan bahawa mereka menyumbang sesuatu yang berfaedah kepada masyarakat melalui perniagaan dengan min 4.78. Mereka juga terlibat dalam perniagaan kerana tidak mahu bekerja dengan orang lain dengan min 4.73. Min bagi item menjadi usahawan kerana mahu menjadi bos sendiri dengan min 4.69. Manakala item ingin memiliki perniagaan agar boleh diwarisi oleh anak-anak hanya dengan min 4.22 dengan sisihan piawai 1.141 menunjukkan bahawa terdapat usahawan zakat yang agak setuju atau tidak setuju perniagaan mereka diwarisi oleh anak-anak.

Jadual 7

Item jaringan

	Item	Min	Sisihan Piawai
D1	Orang yang terdekat sangat membantu dalam menyelesaikan masalah perniagaan	4.57	.76
D2	Sebagai seorang usahawan, saya dibantu oleh masyarakat	4.29	.96
D3	Orang yang terdekat memberi saya sokongan untuk menghadapi cabaran perniagaan	4.63	.76
D4	Banyak pihak telah membantu saya menjadi seorang usahawan yang Berjaya	4.31	.85
D5	Orang yang terdekat bersedia mendengar masalah perniagaan saya	4.65	.75

D6	Ahli keluarga membantu saya dalam menjalankan perniagaan	4.51	.85
----	--	------	-----

Item dalam jadual 7 menunjukkan faktor jaringan keusahawanan. Usahawan asnaf mendapati bahawa orang yang terdekat merupakan jaringan yang banyak membantu mereka mendengar (min 4.65) dan menyelesaikan masalah perniagaan (min 4.57) serta menghadapi cabaran (min 4.63). Ahli keluarga turut membantu menjalankan perniagaan dengan min 4.51. Jaringan masyarakat (min 4.29) dan banyak pihak lain (min 4.31) turut membantu mereka.

Jadual 8

Item latihan

	Item	Min	Sisihan Piawai
E1	Latihan yang diterima membantu saya untuk memulakan perniagaan	3.45	1.56
E2	Latihan yang diberikan sangat berkesan	3.47	1.56
E3	Latihan memberikan kesedaran umum tentang perniagaan	3.39	1.53
E4	Saya menerima latihan dengan kerap selepas memperolehi bantuan perniagaan	3.24	1.60
E5	Saya telah menjalani kursus mengenai pengurusan perniagaan setelah memperolehi bantuan perniagaan	3.27	1.69
E6	Latihan memberi saya kemahiran perniagaan	3.14	1.58
E7	Latihan memberi saya pengetahuan untuk menguruskan bantuan kewangan perniagaan dengan berkesan	2.98	1.69
E8	Saya telah diajar bagaimana untuk menyimpan rekod transaksi perniagaan kami	3.06	1.74
E9	Latihan membantu saya untuk bergaul dengan pelanggan	3.08	1.72

Jadual 8 adalah tentang faktor latihan yang di dijalani oleh usahawan asnaf. Adalah didapati bahawa min keseluruhan adalah berada di tahap sederhana. Responden mendapati bahawa latihan membantu memulakan perniagaan dengan min 3.45, dan merasakannya agak berkesan (min 3.47) serta memberikan kesedaran umum tentang perniagaan (min 3.39). Min item tentang kekerapan menjalani latihan berada di tahap sederhana iaitu 3.24 menunjukkan bahawa responden ini kebanyakannya kurang bersetuju kerana mereka mungkin tidak dapat menghadiri program latihan yang dijalankan atas sebab-sebab yang tidak dapat dielakkan. Mereka mengatakan lokasi agak jauh dan masalah keluarga iaitu bagi ibu-ibu untuk menghadiri latihan. Responden menjalani kursus pengurusan perniagaan dan kemahiran mempunyai min 3.27 dan 3.24. Min bagi item pengurusan bantuan kewangan adalah paling rendah kerana kemungkinan mereka tidak menerima bantuan kewangan (2.98). Manakala min bagi latihan menyimpan rekod adalah 3.06 dan bergaul dengan pelanggan adalah 3.08 sahaja. Jika dilihat sisihan piawai ada lebih daripada nilai 1, menunjukkan ada responden yang tidak hadir atau sangat kurang mengikuti latihan atau kursus. Secara keseluruhan min adalah sederhana.

Jadual 9

Item Prestasi Perniagaan

	Item	Min	Sisihan Piawai
G1	Jualan perniagaan saya meningkat	4.31	.87
G2	Untung bersih perniagaan saya meningkat	4.10	.85

G3	Wang tunai saya bertambah sejak berniaga	4.20	.87
G4	Pelanggan saya bertambah	4.57	.74
G5	Pelanggan tetap saya turut bertambah ramai	4.47	.84
G6	Pelanggan berpuas hati dengan produk saya	4.71	.61

Jadual 9 menunjukkan prestasi perniagaan di tahap tinggi dengan pengukuran kewangan dan bukan kewangan secara subjektif. Aspek kewangan yang digunakan ialah peningkatan jualan, untung dan wang tunai. Aspek bukan kewangan adalah peningkatan pelanggan dan kepuasan pelanggan terhadap produk.

5. Perbincangan

Kebanyakan usahawan asnaf ini terdiri daripada golongan Melayu, wanita, berkahwin dan yang berusia antara 30-60 tahun. Jika berdasarkan dapatan ini, golongan usahawan wanita mempunyai keunikan sendiri kerana mempunyai pelbagai peranan dalam keluarga, sebagai isteri, ibu dan juga perlu menyara kehidupan. Bagi yang mempunyai suami, boleh terlibat bersama pasangan sebagai usahawan, iaitu seramai 8 orang. Manakala bagi usahawan asnaf ibu tunggal iaitu seramai 7 orang mempunyai lebih bebanan dalam kehidupan mereka. Jelas bahawa, golongan ini memang memerlukan bantuan dan pembelaan bagi membangunkan perniagaan mereka seperti yang dilakukan oleh Amanah Ikhtiar Malaysia di mana penumpuan diberikan kepada usahawan wanita. Majoriti responden mempunyai pendidikan tertinggi hanya sekadar sekolah menengah iaitu SPM atau PMR yang bukan menjadi syarat utama untuk berjaya dalam aktiviti keusahawanan.

Jika dilihat daripada data deskriptif perniagaan usahawan asnaf ini pula, kebanyakan perniagaan makanan dengan jangka perniagaan kurang lima tahun dan berada dalam tahap perkembangan. Hal ini menunjukkan bahawa usahawan ini mempunyai potensi untuk terus berkembang dalam perniagaan jika diberikan program intervensi yang berkesan. Kebanyakan usahawan mempunyai pendapatan kurang daripada RM1000 menunjukkan mereka adalah golongan yang berada dalam kelompok miskin kerana mempunyai tanggungan keluarga yang ramai. Menurut definisi LZNK (2020), golongan miskin ialah mereka yang “mempunyai kemampuan usaha untuk mendapatkan keperluan hidupnya akan tetapi tidak mencukupi sepenuhnya. Sebagai contoh, seseorang miskin itu memerlukan RM10 tetapi hanya memperoleh RM8”. Usahawan ini perlu dibantu bagi keluar dari kemiskinan. Inisiatif dan objektif LZNK melalui program Bantuan Jayadiri ini adalah bertepatan dengan Matlamat Pembangunan Mampan atau SDG (United Nation, 2019) yang mensasarkan tiada kemiskinan. Perniagaan mereka tidak didaftarkan kerana itu adalah ciri-ciri bagi sektor tidak berstruktur ini atau usahawan bersaiz mikro. Kemungkinan mereka tidak mendaftar perniagaan dengan Suruhanjaya Syarikat Malaysia kerana tidak mahu kehilangan bantuan sara hidup yang diberi oleh kerajaan jika mereka berbuat demikian. Dapatan kajian juga menunjukkan bahawa hanya segelintir yang menganggap bahawa ini adalah perniagaan keluarga, tetapi daripada temu bual menunjukkan bahawa kebanyakan perniagaan mereka melibatkan ahli keluarga dan ini merupakan ciri-ciri perniagaan mikro.

Prestasi perniagaan usahawan asnaf berada pada tahap tinggi. Merujuk kepada item prestasi yang digunakan adalah perkembangan perniagaan daripada aspek pelanggan, jualan, untung dan juga wang tunai meningkat. Hal ini menunjukkan bahawa perniagaan usahawan asnaf mempunyai potensi untuk berkembang ke tahap yang lebih baik. Dengan ini, usahawan asnaf ini boleh meningkatkan pendapatan dan keluar dari kemiskinan seterusnya menjadi pembayar zakat pula.

Seterusnya kajian ini melihat kepada faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan. Kertas ini hanya membincangkan secara deskriptif sahaja tahap faktor tersebut. Batuan zakat, motivasi dan jaringan mempunyai tahap yang tinggi. Bantuan zakat yang diterima dalam bentuk bukan kewangan tetapi tidak melebihi nilai RM2500. Usahawan zakat memerlukan bantuan yang lebih. Walau bagaimanapun pengurusan zakat adalah cekap daripada aspek pengagihan. Manakala jika dirujuk kepada item, menunjukkan bahawa faktor pendorong utama adalah pendapatan, status tinggi, pengiktirafan serta kesediaan menghadapi cabaran. Oleh kerana majoriti usahawan asnaf adalah wanita yang mempunyai pelbagai peranan maka mereka menjadi usahawan kerana mudah menguruskan kehidupan keluarga. Jaringan usahawan yang terdiri daripada jaringan peribadi dan jaringan perniagaan banyak membantu usahawan dalam perniagaan mereka.

Simpanan dan latihan berada pada tahap sederhana menunjukkan usahawan asnaf tidak mampu untuk menabung kerana menggunakan keseluruhan pendapatan bagi menyara kehidupan. Hanya segelintir sahaja yang menabung. Manakala dapatan deskriptif bagi latihan menunjukkan responden tidak atau kurang menghadiri latihan berkaitan keusahawanan. Walaupun LZNK mengadakan pelbagai aktiviti tetapi golongan ini berkemungkinan menghadapi masalah untuk hadir, sedangkan latihan adalah faktor penting untuk membantu kejayaan mereka dalam perniagaan.

6. Kesimpulan

Secara kesimpulannya, usahawan asnaf mempunyai potensi untuk berjaya dalam perniagaan yang dijalankan. Faktor bantuan zakat, motivasi dan jaringan dapat membantu usahawan zakat dan berada pada tahap yang baik. Walaubagaimanapun, pihak LZNK perlu meningkatkan usaha seperti, menambah jumlah bantuan dan memantau perkembangan perniagaan usahawan ini. Mereka perlu diberikan motivasi dan tunjuk ajar bagi membantu prestasi perniagaan mereka. LZNK boleh menggunakan model Amanah Ikhtiar Malaysia sebagai penanda aras. Usahawan juga perlu dibantu untuk menguruskan perniagaan dengan menambahkan simpanan bagi membantu kehidupan mereka pada masa akan datang. Kajian ini terbatas kepada faktor bantuan, motivasi, jaringan dan simpanan dengan responden usahawan asnaf di negeri Kedah. Adalah dicadangkan kajian akan datang melihat kepada faktor lain yang boleh mempengaruhi perniagaan mikro ini. Kajian perbandingan dengan usahawan asnaf di negeri lain yang lebih maju boleh dijalankan.

Rujukan

- Abdul Rani S. H., (2018) *The influence of Entrepreneurial Characteristics work experience, Training and Networking towards Women Entrepreneurial Success in Malaysia* (Unpublished doctoral thesis). Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Alom, F., Abdullah, M. A., Moten, A. R., & Azam, S. M. F. (2016). Success factors of overall improvement of microenterprises in Malaysia: an empirical study. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 6(1), 7. <https://doi.org/10.1186/s40497-016-0050-2>.
- Deraman, N., Mohamad, A., Ahmad, S., Bakar, H., Jani, M.Y.M., & Hashim, M. K. (2007). *Keusahawanan*. McGraw Hill Education, Kuala Lumpur.
- Hammawa, Y.M. (2018). *The Study on Relationship between Financial Resources and Performance: Mediating Role of Training*. (Unpublished doctoral thesis). Universiti Utara Malaysia, Sintok.
- Hashim N., Mohamad A., & Othman N., (2019) Islamic Entrepreneurship Education Model for Higher Education Institution. *Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems*, 11(05), 511-526

- Jabatan Statistik Malaysia, (2017), Capaian 30 Jun 2019
https://www.dosm.gov.my/v1/index.php?r=column/cthemByCat&cat=120&bul_id=RUZ5REwveU1ra1hGL21JWVIPRmU2Zz09&menu_id=amVoWU54UT10a21NWmdhMjFMMWcyZz09
- Kader, R. A., Azid, A., & Che, H. (2009). Success Factors for Small Rural Entrepreneurs under the One- District-One- Industry Programme in Malaysia. *Contemporary Management Research*, 5(2), 147–162.
- Kenji, K. (2002). The Relationship Between Private and Public Financing for Small Business. *The Japanese Economy*, 30(2), 3-28.
- Kuratko, D.F., (2009). *Entrepreneurship: Theory, Process Practice*, 8th ed., Cengage Learning, USA.
- LZNK, <https://www.zakatkedah.com.my/>, capaian pada April 2020.
- Nyambura, J. N. (2014). An analysis of entrepreneurship aspects of current training programs conducted on practicing micro and small enterprises (MSEs): A case study of Roysambu. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(10), 218-220.
- Rahah, I. (2014). *Factor Influencing the Business Performance of Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Business Owner*. (Unpublished Dissertation). Universiti Utara Malaysia.
- Sekaran, U. (2003). *Research methods for business: A skill building approach* (3rd.ed.). USA: John Wiley & Sons Inc.
- Selvarajah, K., Krishnan, T., & Hussin, H. (2017). E-learning Readiness, Entrepreneurship Training, Bumiputera Entrepreneurs; E-learning Readiness, Entrepreneurship Training, Bumiputera Entrepreneurs. *Management*, 7(1), 35–39. <https://doi.org/10.5923/j.mm.20170701.04>.
- Shafiq, Sumaiya & Hamza, Sahibzada. (2017). The Effect Of Training And Development On Employee Performance In Private Company, Malaysia. 10.13140/RG.2.2.33047.68005. *International Journal of Education, Learning and Training*, 2(2) pp 42-56.
- United Nation. (2019). Independent Group of Scientists appointed by the Secretary-General, Global Sustainable Development Report 2019: The Future is Now – Science for Achieving Sustainable Development.
- Wiklund, J., & Sherperd, D., (2005). Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurationally Approach. *Journal of Business Venturing*, 20 (1), 71-49.
- Yaacob, Y., & Azmi, I. A. G. (2016). The relationship between demographic towards the achievement of a successful Muslim entrepreneur in Malaysia. *Journal of Advanced Management Science*, 4(1), 35–40. <https://doi.org/10.12720/joams.4.1.35-40>.
- Zeller, M. (2003). *Model of Rural Financial Institutions*. Lead Themes Paper at Paving the Way Forward for Rural Financing: An International Conference on Best Practices, Washington, D. C.