

POTENSI EKSPORT FIRMA USAHAWAN BUMIPUTERA PERUSAHAAN KECIL DAN SEDERHANA (PKS) DALAM SEKTOR PEMBUATAN

NOORASIAH SULAIMAN
MOHD NASIR MOHD SAUKANI
*Fakulti Ekonomi dan Perniagaan
Universiti Kebangsaan Malaysia*

ABSTRAK

Keupayaan mengeksport adalah indikator kepada penglibatan firma dalam menyertai era globalisasi. Peratus keluaran yang berjaya di eksport oleh sesebuah firma menjadi penentu kepada tahap penglibatan firma dalam merebut peluang globalisasi. Walau bagaimanapun eksport bukan mudah dilakukan, khususnya dalam kalangan firma Perusahaan Kecil Sederhana (PKS) yang kurang mampu untuk bersaing pada peringkat antarabangsa. Artikel ini bertujuan menyelidik sejauh mana firma PKS sektor pembuatan Bumiputera mempunyai perancangan untuk mengeksport. Seterusnya regresi logistik bertujuan menganalisis hubungan pemboleh ubah bersandar eksport dengan ciri-ciri yang menyumbang kepada penglibatan eksport. Hasil kajian regresi logistik menunjukkan pemboleh ubah penerang bagi usia firma, pengalaman, jumlah pekerja dan nilai pengeluaran firma penting terhadap kecenderungan pengusaha untuk mengeksport. Jenis industri pula mendapati kategori bagi keluaran logam asas, logam direka, besi dan keluli mencatatkan kebarangkalian terhadap eksport lebih tinggi berbanding industri lain.

Kata kunci: Kebarangkalian eksport; keupayaan usahawan Bumiputera; sektor pembuatan dan PKS.

ABSTRACT

Purpose – This paper analyses Malay firms' involvement in the globalisation edge, since globalisation can be measured by exports. The percentage of products that have been exported would determine the firms' capability to compete. Nevertheless, many firms in small and medium enterprise (SME)

are actually less capable of generating export and usually unable to compete at the international level. Based on this, this paper investigates to what extent the Malay firms plan to export their products in the future. In addition to that, this paper also determines related factors that affect firms to export by taking into account new factors based on the current literature.

The Methodology – This study employed logistic regression, whereby the logit model was used to estimate factors affecting firms in export. This model was used because it can explain the response of categorical dependent variables, that is, export probability is a function of independent variables. Apart from that, this model can estimate the effect of independent variables on the categorical dependent variable.

Findings – The age of firm is very significant in determining the probability of firm to export. Other factors are size of firm, value of output, and level of education. In terms of type of industry, a firm's probability to export are concentrated in the beverage and food industry; textiles, wearing apparel and leather industry; wood and wood products, paper, publication and printing industries.

Originality – The paper explores intensively the factors affecting export in Malay firms. The result from this study will benefit the Bumiputera, particularly Malay, firms. The implication of this study can be used by policy makers in functioning more effective programmes and strategies.

Keywords: Export probability, Malay entrepreneur and manufacturing sector.

Paper type: Research paper

PENGENALAN

Keupayaan memperluaskan pasaran dan menjana pendapatan daripada eksport adalah antara penentu utama dalam mengukur daya saing firma. Daya saing dalam era globalisasi ekonomi dan liberalisasi perdagangan, menuntut usahawan yang kreatif dan inovatif, melengkapi diri dengan ilmu pengetahuan serta teknologi yang sesuai. Justeru, usahawan abad kini perlu bijak mengatur strategi perancangan pasaran, peletakan harga, promosi dan pengagihan produk bagi menjamin 'surviving' perusahaan mereka. Usahawan yang peka dengan globalisasi cenderung memberi fokus dan penekanan terhadap aspek penting seperti teknologi dan pemasaran bagi memastikan mereka responsif dan membuat

persediaan sebelum memasuki pasaran antarabangsa (Knight, 2000). Aspek penghasilan produk yang memenuhi piawaian kualiti serta keupayaan menembusi pasaran antarabangsa adalah ukuran sebenar daya saing usahawan yang berjaya.

Kecenderungan pengusaha untuk mengeksport dipengaruhi oleh tiga faktor utama iaitu, faktor struktural firma, faktor pengurusan, dan insentif-insentif serta halangan-halangan dalam proses pengantarabangsaan (Nassembe, 2001; Bonaccorsi, 1992). Penemuan kajian-kajian lepas menunjukkan tiga faktor ini mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap firma untuk mengeksport dengan kelebihan berpihak kepada firma besar berbanding firma kecil dan sederhana (Ogbuehi & Longfellow, 1994; Miesenbock, 1988; Nassimbeni, 2000; Wakelin, 1998). Kebanyakan firma dalam sektor Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) yang sebahagian besarnya terdiri daripada firma kecil dan sederhana kurang berkemampuan dalam menjana eksport disebabkan persaingan hebat yang pelbagai, misalnya kualiti, penjenamaan, promosi dan seumpamanya. Sungguhpun eksport bukan mudah dilakukan, namun firma PKS, terutamanya usahawan Melayu tidak boleh terus berada dalam kedudukan sekarang. Mereka harus mengenal pasti kelemahan dan merancang strategi dalam merebut peluang eksport. Ini sejajar dengan galakan pihak kerajaan untuk menggalakkan kaum Bumiputera amnya melibatkan diri dalam sektor moden.

Oleh itu, kajian ini bertujuan mengenal pasti sejauh mana firma usahawan Bumiputera sektor pembuatan merancang untuk mengeksport pada masa akan datang. Selanjutnya, hasil kajian bakal menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi kecenderungan pengusaha untuk mengeksport keluaran mereka disebabkan keupayaan firma usahawan Melayu untuk menembusi pasaran global adalah penting sebagai ukuran terhadap daya saing sebenar usahawan. Artikel ini terdiri daripada lima bahagian perbincangan iaitu, kajian empirikal lepas, diikuti kerangka teori dan metodologi. Profil dan dapatan kajian dibincangkan dalam bahagian empat, disusuli dengan bahagian akhir, iaitu rumusan dan implikasi dasar.

KAJIAN EMPIRIKAL LEPAS

Kajian lepas mendapati terdapat tiga faktor utama yang dikenal pasti mempengaruhi kecenderungan mengeksport dalam kalangan firma usahawan (Nassimbeni, 2001; Bonaccorsi, 1992). Pertama ialah faktor struktural yang meliputi antaranya saiz dan usia firma,

sistem pengurusan, profil organisasi dan teknologi serta intensiti penyelidikan dan pembangunan (R&D) firma. Faktor kedua ialah pengurusan firma antaranya ciri-ciri pengurusan dan keusahawanan, jangkaan daripada mengeksport (keuntungan, risiko dan kos) serta tahap pendidikan dan pengalaman pengusaha. Faktor ketiga pula ialah insentif dan halangan-halangan dalam proses pengantarabangsaan seperti tekanan persaingan, keupayaan firma mendapatkan maklumat pasaran dan arah aliran pasaran.

Di antara faktor-faktor tersebut, saiz firma sering diperdebat oleh ramai pengkaji yang membuktikan secara empirikal bahawa firma PKS tiada halangan untuk masuk ke dalam pasaran antarabangsa (Abbas & Swiercz, 1991; Holzmuller & Kasper, 1991; Bonaccorsi, 1992; dan Calof, 1994). Walau bagaimanapun, untuk masuk ke pasaran antarabangsa, firma PKS harus mempunyai strategi supaya mereka boleh mengharungi cabaran yang sudah pastinya berbeza bagi firma bersaiz besar (Ogbuechi & Longfellow, 1994). Saiz firma PKS turut mendapat perhatian dalam banyak kajian lepas, namun hasil kajian ramai pengkaji mengenai pengaruh saiz firma terhadap keupayaan mengeksport adalah pelbagai (Ong & Peterson, 1982; Reid, 1982). Sesetengah pengkaji mendapati wujud hubungan positif antara eksport dan saiz firma (Welch & Wiedersheim-Paul, 1980; Abbas & Swiercz, 1991), sementara pengkaji lain mendapati hubungan yang wujud adalah negatif (Kirpalani & MacIntosh, 1980; Ursic & Czinkota, 1984). Selain itu, jika faktor pengurusan diambil kira, aspek keusahawanan telah dibuktikan secara empirikal sebagai penentu utama firma PKS untuk mengeksport. Kebanyakan pengkaji menyatakan bahawa aspek keusahawanan, misalnya keupayaan membuat keputusan dalam menerima dan mengintepretasi isyarat-isyarat berhubung pasaran dan persekitaran yang bersaing adalah asas penting dalam membuat keputusan untuk mengeksport (Olson & Wiedersheim-Paul, 1978; Miesenbock, 1988; Shane *et al.*, 1993).

Namun, akhir-akhir ini kajian mendapati terdapat faktor-faktor terkini yang menentukan keupayaan firma PKS untuk mengeksport. Kajian Nassimbeni (2001) ke atas 165 buah firma kecil sektor pembuatan di Itali, misalnya mendapati keupayaan firma dalam menembusi pasaran antarabangsa ditentukan antaranya oleh rangkaian perantara komersil (yang diperlukan untuk menembusi pasaran global), unjuran global untuk keluaran perusahaan dan keupayaan firma melakukan inovasi produk. Inovasi produk mempunyai pengaruh yang kuat ke atas kebarangkalian dan kecenderungan mengeksport dalam kalangan firma perkilangan (Roper & Love, 2002), di samping memastikan pertumbuhan firma kekal tinggi (O'Regan, Ghobadian & Gallear, 2006). Saiz firma juga mempunyai hubungan yang signifikan dengan

kecenderungan mengeksport (Majocchi, Bocchiocchi, & Mayrhofer 2005; Vermeulen, 2004). Firma kecil walaupun inovatif didapati mempunyai kecenderungan mengeksport yang lebih rendah berbanding firma besar. Kekangan ini berpunca dari kos dan risiko tinggi yang perlu ditanggung firma kecil untuk menembusi pasaran antarabangsa (Wakelin, 1998). Cabaran-cabaran yang berlu dihadapi oleh firma kecil dan sederhana juga adalah jauh berbeza dan lebih sukar berbanding firma-firma besar (Ogbuehi *et al.*, 1994).

Seperti kajian-kajian terdahulu, kajian ini turut mengkaji faktor-faktor penentu yang sama dengan kajian-kajian lain, namun tumpuan adalah kepada firma usahawan Melayu sektor pembuatan sahaja. Oleh itu, hasil kajian ini diharap dapat memberi maklumat kepada pembuat dasar dan manfaat kepada pengusaha PKS firma Melayu sendiri.

KERANGKA TEORI

Kajian ini menggunakan Model Logit bertujuan menganalisis hubungan antara pemboleh ubah bergantung dan pemboleh ubah penerang, iaitu berhubung dengan kebarangkalian firma untuk mengeksport bergantung kepada ciri-ciri pemboleh ubah penerang terpilih. Teknik menganalisis menggunakan model logit telah dibangunkan pada tahun 1940-an dalam kajian bio-statistik (Cox & Snell, 1989). Pada tahun 1970-an teknik seumpama ini semakin terkenal dalam kajian-kajian ekonomi, yang mana lanjutan kepada model ini telah menghasilkan teknik tambahan dalam menganalisis secara statistik interpretasi terhadap konsep pemaksimuman utiliti. Teknik ini akhirnya menyumbang kepada sebahagian analisis yang piawai. Model logit mengandaikan bahawa terdapat pemboleh ubah-pemboleh ubah bagi data selanjur (di luar pengamatan/kajian) yang turut menentukan respon. Andaian tersebut membentuk fungsi linear bagi pemboleh ubah bebas yang diamati dan pemboleh ubah rawak. Walaupun model logit mirip kepada model regresi linear, namun model ini dapat memastikan bahawa kebarangkalian adalah dibatasi antara nilai sifar dan satu menggunakan nisbah kebarangkalian log sebagai menggantikan kebarangkalian bagi pemboleh ubah bersandar. Bagi semua jenis analisis, model logit menggunakan pemboleh ubah bersandar "kategori" dengan kaedah maximum likelihood digunakan untuk menganggar koefisien, yang mempunyai hubungan dengan pemboleh ubah penerang terpilih bagi sesuatu fungsi linear.

Regresi Logistik didapati paling sesuai untuk menjangkakan sesuatu dapatan yang berbentuk kategori/damibagi pemboleh ubah bersandar dengan berasaskan beberapa pemboleh ubah bebas terpilih. Misalkan

Y adalah pemboleh ubah bersandar kategori dengan $j = 1, 2, \dots, n$ adalah saiz sampel yang mengambil nilai 1 bagi kebarangkalian P_j dan nilai 0 bagi kebarangkalian $1 - P_j$ yang bergantung kepada kebarangkalian sama ada berlaku ataupun tidak berlaku. Bagi kajian ini ciri-ciri firma akan menentukan sama ada firma tersebut berkemungkinan untuk mengeksport atau tidak mengeksport keluaran mereka pada masa hadapan. Jika n adalah bilangan pengusaha firma dan K adalah pemboleh ubah penerang, maka $X_1, \dots, X_k$ ialah semua faktor dalam pemboleh ubah penerang yang mungkin mempengaruhi firma untuk mengeksport. Pemboleh ubah penerang boleh terdiri daripada data selanjar mahupun kualitatif. Oleh itu, hubungan antara pemboleh ubah bersandar kategori Y dan pemboleh ubah penerang X dengan memasukkan elemen kebarangkalian, $Y_j = 1$ ke dalam model boleh ditulis sebagai;

$$P_j = P(Y_j = 1 / X_j) \quad (1)$$

Model logit berasaskan fungsi kebarangkalian logistik kumulatif yang dispesifikasikan sebagai;

$$Y_j, X_j = (X_{j0}, X_{j1}, \dots, X_{jk}), X_{j0} = 1 \quad (2)$$

$$P_j = [1 + \exp^{-(\beta_0 X_{j0} + \dots + \beta_k X_{jk})}]^{-1}$$

$$= \frac{1}{[1 + \exp^{-(\beta_0 X_{j0} + \beta_k X_{jk})}]^{-1}} \quad (3)$$

$$1 - P_j = \frac{\exp^{(\beta_0 X_{j0} + \dots + \beta_k X_{jk})}}{[1 + \exp^{(\beta_0 X_{j0} + \dots + \beta_k X_{jk})}]} \quad (4)$$

$$\frac{P_j}{1 - P_j} = \exp^{(\beta_0 X_{j0} + \dots + \beta_k X_{jk})} \quad (5)$$

$$\ln \frac{P_j}{1 - P_j} = \beta_0 + \beta_1 X_{j1} + \dots + \beta_k X_{jk} \quad (6)$$

Di mana nisbah $\{P_j / (1 - P_j)\}$ dikenali sebagai nisbah berlakunya sesuatu jangkakan (odds ratio) yang bukan sahaja linear bagi X_j , tetapi juga linear dari segi parameter yang dianggar. Walau bagaimanapun, untuk menganggar vektor bagi parameter β , kaedah regresi Kuasa Dua Terkecil (OLS) tidak boleh diaplikasi disebabkan pemboleh ubah

bersandar kategori bagi model ini tidak bertabur secara normal. Tambahan pula penganggaran secara OLS tidak dapat memenuhi syarat di mana $0 \leq P \leq 1$. Ini menyebabkan teknik penganggaran menggunakan kaedah maximum likelihood adalah yang paling sesuai.

MODEL LOGIT BAGI EKSPORT

Model logit bagi kajian ini menganggar ciri-ciri firma dan pengusaha yang mewakili pemboleh ubah bebas terhadap kebarangkalian untuk mengeksport. Elemen penting bagi kajian ini menganggar pelbagai faktor bagi pemboleh ubah bersandar yang bakal menentukan sama ada sesebuah firma mengeksport keluaran mereka ke luar negara mahupun tidak pada masa akan datang. Oleh itu model logit dapat menerangkan respon pemboleh ubah kualitatif sebagai fungsi kepada beberapa pemboleh ubah tidak bersandar. Bagi kajian ini, kebarangkalian mengeksport firma pembuatan adalah sebagai pemboleh ubah bersandar, sementara pemboleh penerang terdiri daripada nilai pengeluaran syarikat (setahun), jumlah pekerja, usia firma, tahap pendidikan formal yang diperoleh, jenis keluaran utama syarikat dan tingkat teknologi mesin yang digunakan.

$$Y_{xp} = \text{Ln} \frac{P(R)}{1 - P(R)} = \beta_0 + \beta_1 R_1 + \beta_2 R_2 + \beta_3 R_3 + \beta_4 R_4 + \beta_5 R_5 + \beta_6 R_6 + \beta_7 R_7 + \beta_8 R_8 + \beta_9 R_9 + \beta_{10} R_{10} + \beta_{11} R_{11} + \mu \quad (7)$$

di mana:

$P(R) = P[Y^{xp} = 1 | R_1, R_2, \dots, R_{11}]$ di mana (R) ialah notasi bagi pemboleh ubah

Bebas, $R_1 - R_{11}$.

Logit $P(R)$ = jangkaan bagi kecenderungan mengeksport pengusaha firma dengan set pemboleh ubah bebas R.

$Y_{xp} = 1$ jika pengusaha bercadang untuk mengeksport keluaran pada masa hadapan 0 jika pengusaha tidak bercadang untuk mengeksport.

β_0 = konstan (nilai intersep);
 $\beta_{1,2,3,\dots,15}$ = nilai koefisien bagi pemboleh ubah penerang;
 μ = ralat (*disturbance term*)

Definisi bagi pemboleh ubah dipersembahkan menerusi Jadual 1.

Jadual 1: Definisi Pemboleh ubah dan Jangkaan Hubungan terhadap Pemboleh ubah Penerang dengan Kebarangkalian Mengeksport

Pemboleh ubah	Kategori	Kesan Jangkaan
R_1	Usia firma (tahun)	positif
R_2	Saiz firma firma ¹	positif
R_3	Nilai pengeluaran syarikat (RM/ setahun);	positif
R_4	Pemboleh ubah dami bagi tingkat pendidikan pengusaha; (1 bagi tingkat pendidikan rendah dan 0 bagi lain-lain)	negatif
R_5	Pemboleh ubah dami bagi tingkat pendidikan pengusaha; (1 bagi tingkat pendidikan sederhana dan 0 bagi lain-lain)	positif
R_6	Pemboleh ubah dami bagi tingkat pendidikan pengusaha; (1 bagi tingkat pendidikan tinggi dan 0 bagi lain-lain)	positif
R_7	Pemboleh ubah dami bagi kategori keluaran utama firma; 1 bagi kategori keluaran makanan, minuman, tembakau, tekstil, pakaian dan kulit, dan 0 bagi lain-lain)	positif
R_8	Pemboleh ubah dami bagi kategori keluaran utama firma; (1 bagi kategori keluaran kayu, keluaran kayu, kertas, keluaran kertas, penerbitan dan percetakan, dan 0 bagi lain-lain)	positif
R_9	Pemboleh ubah dami bagi kategori keluaran utama firma; (1 bagi kategori keluaran logam asas, besi dan keluli, keluaran logam direka, jentera, alatan letrik dan pengangkutan, dan 0 bagi lain-lain)	positif

R_{10}	Tahap penggunaan teknologi mesin; (1 bagi tahap penggunaan mesin separa automatik dan 0 bagi lain-lain)	positif
R_{11}	Tahap penggunaan teknologi mesin; (1 bagi tahap penggunaan mesin sepenuh automatik dan 0 bagi lain-lain);	positif

Nota: Saiz firma merujuk kepada klasifikasi industri kecil dan sederhana (IKS).

firma saiz kecil (≤ 50 orang pekerja); saiz sederhana (51-150 pekerja); dan saiz besar (≥ 151 pekerja).

Oleh itu, menerusi artikel ini, regresi model logit yang di analisis dengan menggunakan program SPSS (*Statistical Package for Sosial Science*) dapat menganggar kebarangkalian sama ada firma usahawan Melayu sektor pembuatan merancang untuk mengeksport keluaran mahupun sebaliknya. Kaedah regresi ini memfokus kepada transformasi terhadap kebarangkalian pemboleh ubah bersandar Y bersamaan dengan 1. Regresi logistik yang berasaskan andaian bahawa pemboleh ubah bersandar adalah kategori (kualitatif) menggunakan taburan logistik dengan nilai min adalah sifar. Apabila bahagian ralat mempunyai taburan logistik, model yang dianggarkan adalah model logit binari. Model ini menganggar kesan pemboleh ubah bebas terhadap pemboleh ubah bersandar sebagai berkategori. Bagi model regresi dengan pemboleh bersandar adalah kategori, analisis menggunakan model logit adalah lebih baik berbanding model probit.

Bagi memahami pendekatan ini, model logit dengan pemboleh ubah bersandar kategori mengandaikan terdapat sejumlah N firma yang merancang untuk mengeksport dan sebaliknya. Sekiranya firma mempunyai perancangan untuk mengeksport, kebarangkalian firma untuk berbuat demikian adalah 1. Sementara bagi firma yang tidak merancang untuk mengeksport, kebarangkalian mereka berbuat demikian adalah sifar. Kajian ini bagaimanapun menganalisis kebarangkalian firma untuk mengeksport bergantung kepada faktor-faktor yang bakal menentukan eksport. Hasil daripada penganggaran tersebut, model logit bakal menganggar kesan pemboleh ubah bebas terhadap kebarangkalian berlakunya sesuatu jangkaan. Dalam hal ini, apa yang ingin dianggar ialah kesan pemboleh ubah bebas terhadap kebarangkalian pemboleh ubah eksport (sebagai pemboleh ubah respon) firma usahawan Melayu sektor pembuatan.

Regresi model logistik yang dibina menerangkan kesan terhadap eksport berdasarkan pemboleh ubah yang terpilih. Pemboleh ubah penerang dalam kajian dipilih berdasarkan kepada nilai *maximum log likelihood* tertinggi dalam suatu persamaan (Lee, 1980). Andaikan Log L ($a, b_i, i = 1, 2, \dots, k$) adalah nilai *maximum log likelihood* yang diperoleh daripada i^{th} pemboleh ubah yang menyumbang selepas nilai konstan 'a' adalah berpadanan, maka X_i akan diambil kira ke dalam sesuatu persamaan. Jika diandaikan bahawa X_i adalah pemboleh ubah bebas yang menyumbang kepada persamaan maka pemboleh ubah tersebut harus memenuhi persamaan (8) bagi setiap k pemboleh ubah yang di analisis.

$$\text{Log L}(a, b_1, \dots, b_k) = \max \text{Log L}(a, b_1, \dots, b_k) \quad (8)$$

Prosedur sedemikian dilakukan ke atas setiap pemboleh ubah sehingga persamaan yang diinginkan memuaskan. Dengan lain perkataan pemboleh ubah penerang gagal mencapai aras keyakinan/ signifikan. Bagi setiap langkah, kecuali langkah pertama, ujian nisbah *likelihood* harus dipenuhi untuk memastikan sama ada pemboleh ubah yang dipilih dalam model ini signifikan ataupun sebaliknya. Bagi memastikan persamaan keseluruhan model logit adalah signifikan, perbezaan nilai *maximum likelihood* bagi setiap langkah didarab dengan -2 bertujuan memperoleh nilai *Chi Square* (χ^2) bagi persamaan (9), di mana k adalah bilangan parameter dalam persamaan (Lee, 1980).

$$\chi^2 = -2[\text{LogL}(a, b_1, \dots, b_k) - \max \text{LogL}(a, b_1, \dots, b_k)] \quad (9)$$

Nilai χ^2 harus melebihi 100% bagi taburan *chi-square* dengan darjah kebebasan ialah i^{th} pemboleh ubah secara statistik adalah signifikan (Lee, 1980).

PROFIL KAJIAN

Data kajian diperoleh daripada soal selidik yang dibuat pada 2001/2002 terhadap 264 orang pengusaha bumiputera Melayu firma pembuatan di seluruh Semenanjung Malaysia. Teknik persampelan dibuat dengan membahagikan sampel kepada wilayah utara, timur, tengah dan selatan yang dipilih berdasarkan senarai pengusaha bumiputera Melayu yang berdaftar dengan Dewan Perniagaan Melayu Malaysia (MCCM).

Sejumlah 88.3% usahawan Melayu adalah usahawan lelaki berbanding 11.7% usahawan perempuan. Sebahagian besar usahawan

yang menceburkan diri berumur agak matang iaitu, masing-masing sebanyak 113 usahawan (42.8%) dan 23.1% (61 usahawan) berusia dalam lingkungan 41-50 tahun dan 31-40 tahun (lihat Jadual 2). Sesuatu yang membanggakan ialah 49.6% (131 usahawan) yang terlibat mempunyai latar belakang pendidikan yang tinggi iaitu, sama ada ijazah/diploma/STPM. Ini menunjukkan semakin ramai golongan berpendidikan tinggi cenderung menceburi bidang perniagaan. Dari segi pengalaman, sebahagian besarnya mempunyai pengalaman melebihi 10 tahun dengan 32.9% berpengalaman di antara 11-20 tahun, 12.5% berpengalaman di antara 21-30 tahun dan 12% lagi lebih 30 tahun pengalaman. Sejumlah 36.4% dan 13.6% usahawan didapati masih baru dengan pengalaman di antara 5-10 tahun dan kurang dari 5 tahun.

Jadual 2: Profil Usahawan dan Syarikat (%)

Profil usahawan		Profil syarikat	
1. Jantina		5. <i>Status syarikat</i>	
Lelaki	233 (88.3)	Syarikat induk	249 (94.3)
Perempuan	31 (11.7)	Anak syarikat	15 (5.7)
2. Umur (tahun)		6. <i>Status perniagaan</i>	
21-30	30 (11.4)	Pemilik tunggal	99 (37.5)
31-40	61 (23.1)	Perkongsian	18 (6.8)
41-50	113 (42.8)	Syarikat Sdn.Bhd	147 (55.7)
51-60	52 (19.7)	7. <i>Bilangan pekerja</i> ²	
> 60	8 (3.0)	(sepenuh masa)	
3. Tahap pendidikan ¹		<50	235 (89.0)
Rendah	35 (13.3)	51-150	20 (7.6)
Sederhana	98 (37.1)	>150	9 (3.4)
Tinggi	131 (49.6)	8. <i>Nilai pengeluaran syarikat</i>	
4. Pengalaman menceburi perniagaan sekarang (tahun)		(RM/tahun)	
< 5	36 (13.6)	< 50 000	47 (17.8)
5-10	96 (36.4)	50 000 – 100 000	30 (11.4)
11-20	87 (32.9)	101 000 – 500 000	62 (23.5)
21-30	33 (12.5)	501 000 – 999 999	18 (6.8)
>30	12 (4.5)	1 – 4.99 juta	79 (29.9)
		5 – 10 juta	19 (7.2)
		> 10 juta	9 (3.4)

Sumber: Soal selidik 2001/2002

Nota: Tahap pendidikan merujuk kepada Pendidikan rendah (SRP/PMR Darjah 6); Sederhana (SPM) ; dan Tinggi (Ijazah/Diploma/STPM)
Klasifikasi jumlah pekerja mengikut industri kecil dan sederhana (IKS)

Profil syarikat menunjukkan hampir keseluruhan adalah syarikat induk iaitu, 249 syarikat (94.3%) berbanding 15 lagi berstatus anak syarikat (5.7%). Status perniagaan mencatatkan sejumlah 55.7% adalah syarikat sendirian berhad, sementara 37.5% syarikat pemilik tunggal dan hanya 6.8% syarikat perkongsian (Jadual 2). Bilangan pekerja syarikat menunjukkan kebanyakan firma memiliki pekerja kurang daripada 50 orang (89.0%). Hanya 7.6% dan 3.4% sahaja firma usahawan yang mempunyai pekerja di antara 51-150 dan lebih 150 orang. Angka ini jelas menunjukkan saiz operasi sebahagian besar firma Melayu adalah agak kecil. Keadaan ini bakal memberi kesan terhadap nilai pengeluaran firma dengan hanya 40.5% sahaja firma yang mencatatkan jumlah jualan melebihi RM 1 juta iaitu, masing-masing 29.9% dengan nilai pengeluaran di antara RM1-RM4.99 juta, 7.2% (RM5-RM10 juta), dan 3.4% melebihi RM10 juta. Hampir 60.0% firma mencatatkan nilai jualan di bawah RM1 juta (Jadual 2).

Penglibatan usahawan Melayu sektor pembuatan lebih tertumpu kepada industri kayu dan keluaran kayu (21.6%), makanan, minuman dan tembakau (19.3%) dan industri keluaran kertas, penerbitan dan percetakan (18.6%). Industri-industri lain mencatatkan peratus pembabitan usahawan Melayu yang masih rendah (Jadual 3). Usahawan Melayu sektor pembuatan turut mempunyai perancangan berhubung masa depan perusahaan mereka (Jadual 3). 32.95% dan 31.06% usahawan memberi fokus kepada usaha untuk meningkatkan keluaran dan kualiti keluaran mereka. Hanya 17.80% sahaja yang merancang untuk mempelbagaikan keluaran. Perancangan untuk meningkatkan keluaran dan kualiti keluaran juga disokong dengan perancangan usahawan untuk menggunakan teknologi mesin terkini yang dapat meningkatkan produktiviti perusahaan mereka. Namun demikian hanya 6.06% usahawan sahaja yang peka dengan faedah dari perkembangan pesat ICT untuk diaplikasikan dalam bidang yang mereka ceburi.

Data menunjukkan 30.30% dan 27.0% usahawan Melayu mempunyai perancangan untuk menambah latihan dan kemahiran pekerja sedia serta menambah bilangan pekerja. Dari segi pemasaran produk, 39.77% usahawan menyedari kepentingan memperluaskan pasaran produk mereka, tetapi fokus mereka tertumpu kepada pasaran domestik. Untuk tujuan perluasan pasaran juga, 15.91% usahawan merancang untuk meningkatkan aktiviti promosi bagi memastikan pasaran domestik mereka dapat ditingkatkan. Hanya 9.47% dan 3.41% usahawan yang mempunyai perancangan untuk memperluas pasaran dan melakukan aktiviti promosi mereka ke luar negara (Jadual 3).

Jadual 3: Kategori Keluaran dan Perancangan Firma

Kategori keluaran	Bilangan (%)
Makanan, minuman dan tembakau	51(19.3)
Tekstil, pakaian dan kulit	25 (9.5)
Kayu dan keluaran kayu	57 (21.6)
Keluaran kertas, penerbitan dan percetakan	49 (18.6)
Kimia, petroleum, arang batu, getah dan plastik	17 (6.4)
Keluaran bukan logam, kaca dan tembikar	4 (1.5)
Keluaran logam asas, besi dan keluli	17 (6.4)
Keluaran logam direka, jentera dan pengangkutan	27 (10.2)
Industri lain	17 (6.4)
Jumlah	264 (100.0)
Aspek Perancangan	Bilangan (%)
<i>1. Keluaran</i>	
Menambah keluaran	82 (31.06)
Mempelbagai keluaran	47 (17.80)
Mempertingkat kualiti keluaran	87 (32.95)
<i>2. Teknologi</i>	
Mempertingkat penggunaan ICT	16 (6.06)
Menambah bilangan mesin/peralatan	28 (10.61)
Menggunakan teknologi mesin terkini	120 (45.45)
<i>3. Pemasaran</i>	
Meluaskan pasaran (domestik)	105 (39.77)
Pasaran eksport	25 (9.47)
Promosi domestik	42 (15.91)
Promosi luar negara	9 (3.41)
<i>4. Pekerja syarikat</i>	
Mempertingkat kemahiran pekerja	24 (9.00)
Menambah bilangan pekerja	71(27.00)
Menambah latihan dan kemahiran pekerja	80 (30.30)
Mempertingkat disiplin, dedikasi dan motivasi pekerja	9 (3.00)

Sumber: soal selidik 2001/2002.

Nota: % bagi aspek perancangan merujuk kepada kekerapan menjawab.

DAPATAN KAJIAN

Keputusan model logit didapati memuaskan dengan nilai *Cox & Snell* R^2 ialah 0.482 dan sebahagian besar jangkaan yang dibuat adalah

benar. Sebagai modifikasi kepada penganggaran *Cox & Snell R²*, nilai bagi *Nagelkerke R²* turut dianggar, iaitu mewakili 0.649 adalah memuaskan. Jangkaan terhadap respon (Jadual 4) adalah simetrik menunjukkan bahawa model ini adalah baik dalam menjangkakan respon 'mengeksport' dan 'tidak mengeksport'. Berdasarkan kepada kejayaan model menerusi penilaian terhadap jadual klasifikasi, peratus jangkaan yang tinggi telah dicatatkan, iaitu 85.6%. Seterusnya, nilai statistik *Hosmer* dan *Lemeshow* yang dianggar juga memberi maklumat yang berguna mengenai kalibrasi model dengan nilai signifikan χ^2 ialah 0.00. Bermakna analisis ini menolak hipotesis null yang menyatakan tidak terdapat perbezaan antara firma yang ingin mengeksport dan yang tidak mahu mengeksport berdasarkan kepada ciri pemboleh ubah penerang yang terpilih. Nilai χ^2 juga menguji hipotesis null bagi semua nilai keofisyen di dalam model, kecuali nilai konstan ialah '0'. Keputusan ini secara relatifnya boleh dibandingkan dengan regresi *F-Test*. Seterusnya nilai χ^2 bagi keseluruhan model ialah 173.786 pada aras keertian 0.01 dengan darjah kebebasan ialah 11 menunjukkan regresi logistik sangat bermaklumat dalam menerangkan pemboleh ubah bersandar eksport bagi setiap pemboleh ubah penerang yang terpilih. Ujian terhadap *multicolineariti* untuk memastikan setiap pemboleh ubah bebas tidak berkorelasi tinggi menunjukkan matrik korelasi bagi pemboleh ubah penerang yang dikaji adalah berkorelasi rendah antara satu dengan lain, dengan nilai *Pearson 'r'* antara setiap pemboleh ubah tidak bersandar kurang daripada 0.80.

Jadual 4: Klasifikasi terhadap Jangkaan Mengeksport dan Sebaliknya ^a

Pengamatan		Jangkaan		
		Mengeksport		Peratus Betul
		Tidak Eksport	Eksport	
Mengeksport	Tidak	101	9	91.8
	Eksport	29	125	81.2
Peratus Keseluruhan			85.6	

Nota: ^a The cut value is 0.500

Hasil penganggaran regresi model logistik terhadap pengusaha firma pembuatan Melayu sektor pembuatan dipersembahkan menerusi Jadual 5. Kesan kebarangkalian terhadap kecenderungan mengeksport berdasarkan faktor-faktor tertentu turut dipersembahkan menerusinya. Penganggaran fungsi logistik yang boleh digunakan dalam menerangkan cadangan untuk mengeksport adalah seperti berikut :

$$Y_{xp} = Ln \frac{P(X)}{[1 - P(X)]} = \underset{(-4.508)}{-5.708} + \underset{(3.030)}{0.076} R_1 + \underset{(3.000)}{0.048} R_2 + \underset{(5.312)}{2.327} R_3 + \underset{(0.657)}{0.819} R_4 + \underset{(2.114)}{2.150} R_5 \\ + \underset{(2.276)}{2.358} R_6 + \underset{(2.140)}{1.368} R_7 + \underset{(2.353)}{1.485} R_8 + \underset{(1.767)}{1.350} R_9 - \underset{(-0.922)}{0.378} R_{10} - \underset{(1.837)}{1.975} R_{11}$$

Merujuk Jadual 5, koefisien bagi pemboleh ubah usia firma (R_1) didapati positif dan signifikan pada aras keertian 0.01. Ini menunjukkan bahawa semakin panjang tempoh usia firma, kebarangkalian firma untuk mengeksport pada masa hadapan adalah tinggi. Nilai koefisien bagi *log odds* adalah positif (0.076) menggambarkan terdapat peningkatan yang besar dalam kalangan pengusaha untuk mengeksport apabila tempoh operasi syarikat bertambah dengan andaian pemboleh ubah lain tidak berubah. Anggaran nisbah jangkaan ialah 1.079 didapati firma yang lebih lama beroperasi menunjukkan 1.079 kali ganda lebih tinggi untuk mengeksport berbanding firma yang tempoh operasinya lebih pendek.

Bagi pemboleh ubah saiz firma (R_2) dan nilai pengeluaran syarikat (R_3), kedua-dua pemboleh ubah ini menunjukkan keputusan yang menonjol sebagai faktor dalam menentukan eksport. Kedua-dua pemboleh ubah ini adalah positif dengan nilai koefisien iaitu, 0.048 dan 2.327. Ini bermakna semakin besar saiz firma semakin tinggi nilai pengeluaran syarikat, pengusaha firma didapati cenderung untuk mengeksport produk mereka pada masa akan datang. Kedua-dua nilai koefisien positif tersebut menunjukkan peningkatan bagi nilai jangkaan dengan andaian pemboleh ubah lain adalah tetap. Sementara anggaran bagi nisbah jangkaan terhadap saiz firma dan nilai pengeluaran masing-masing mencatatkan nilai 1.049 dan 10.247. Nisbah jangkaan tersebut diterjemahkan sebagai firma yang mempunyai bilangan pekerja lebih ramai dan nilai pengeluaran yang lebih tinggi adalah 1.049 dan 10.247 kali lebih cenderung untuk mengeksport berbanding firma yang mempunyai bilangan pekerja dan nilai pengeluaran yang rendah. Penemuan kajian ini menyokong hasil kajian Nassimbeni (2001), Majocchi *et al.*, (2005) dan Vermeulen (2004).

Pemboleh ubah tingkat pendidikan yang mewakili tahap pendidikan pengusaha, iaitu sederhana (R_5) dan tinggi (R_6) didapati signifikan

pada aras keertian 0.05. Ini menggambarkan bahawa pengusaha yang mempunyai tingkat pendidikan sederhana dan tinggi mempunyai kebarangkalian yang tinggi untuk mengeksport jika dibandingkan dengan pengusaha berpendidikan rendah Nilai koefisien bagi kedua-dua pemboleh ubah tersebut adalah positif, iaitu 2.150 dan 2.358 menunjukkan terdapat peningkatan dalam nilai jangkaan, iaitu apabila berlaku peningkatan terhadap seorang pengusaha yang berpendidikan tinggi dengan andaian pemboleh ubah lain adalah tetap. Nisbah jangkaan bagi kedua-dua pemboleh ubah pendidikan sederhana dan tinggi ialah 8.582 dan 10.568 menggambarkan pengusaha berpendidikan sederhana dan tinggi adalah 8.582 kali dan 10.568 kali lebih cenderung untuk mengeksport berbanding pengusaha yang berpendidikan rendah dan tidak berpendidikan. Sebaliknya nilai koefisien bagi tahap pendidikan rendah (R_4), walaupun nilainya adalah positif 0.819, tetapi pemboleh ubah ini tidak signifikan dalam menerangkan kebarangkalian mengeksport. Hasil kajian menunjukkan pengusaha yang mempunyai tingkat pendidikan sederhana dan tinggi lebih cenderung untuk mengeksport berbanding pengusaha daripada latar belakang pendidikan rendah dan lain-lain.

Pemboleh ubah dami bagi jenis industri diwakili tiga kategori iaitu, R_7 (makanan, minuman, tekstil, pakaian dan kulit), R_8 (kayu, keluaran kayu, kertas, percetakan dan penerbitan) dan R_9 (keluaran logam asas, logam direka, besi dan keluli). Didapati pemboleh ubah R_7 dan R_8 adalah positif dan signifikan pada aras keertian 0.05, sementara pemboleh ubah R_9 adalah positif dan signifikan pada aras keertian 0.10. Dapatan kajian ini menunjukkan pengusaha daripada ketiga-tiga kumpulan industri tersebut lebih cenderung untuk mengeksport berbanding dengan pengusaha industri lain iaitu, kimia, petroleum, getah dan plastik, keluaran bukan logam, kaca dan tembikar, dan industri-industri lain. Koefisien bagi ketiga-tiga sektor tersebut mencatatkan nilai positif 1.368, 1.485 dan 1.350 menggambarkan peningkatan dalam nilai jangkaan yang pengusaha bercadang untuk mengeksport. Anggaran bagi nisbah jangkaan pula mencatatkan nilai 3.927, 4.414 dan 3.857 menunjukkan pengusaha di sektor R_7 , R_8 dan R_9 mempunyai 3.927, 4.414 dan 3.857 kali ganda kecenderungan untuk mengeksport berbanding dengan pengusaha dari sektor kimia, petroleum, getah dan plastik, keluaran bukan logam, kaca dan tembikar, dan industri-industri lain.

Pemboleh ubah tingkat teknologi mesin yang digunakan turut diamati untuk mengenal pasti pengaruhnya terhadap kebarangkalian pengusaha untuk mengeksport. R_{10} mewakili tahap penggunaan teknologi mesin separa automatik dan R_{11} adalah tahap penggunaan

teknologi mesin automatik sepenuhnya. Kedua-dua pemboleh ubah ini menunjukkan perbezaan pada aras keyakinan dengan R_{10} didapati tidak signifikan, sementara R_{11} signifikan pada aras keertian 0.10. Walau bagaimana pun nilai koefisien bagi kedua-dua pemboleh ubah adalah negatif iaitu, -0.378 dan -1.975. Interpretasi terhadap nilai negatif menunjukkan terdapat pengurangan dalam nisbah jangkaan yang menggambarkan tahap teknologi mesin yang digunakan tidak mempengaruhi kecenderungan pengusaha untuk mengeksport. Dapatan kajian ini disokong oleh hasil kajian Nassimbeni (2001). Nisbah jangkaan pada nilai 0.686 menunjukkan pengusaha yang menggunakan mesin secara manual ($R_{10} = 0$) mempunyai 1.46^a kali kecenderungan untuk mengeksport berbanding pengusaha yang menggunakan mesin separa automatik. Dengan kata lain, pengusaha yang menggunakan teknologi mesin separa automatik mencatatkan penurunan terhadap kecenderungan untuk mengeksport sebanyak 1.46 kali lebih rendah. Dapatan yang serupa berlaku kepada pengusaha yang menggunakan tingkat teknologi mesin tinggi, di mana nilai koefisien yang dicatatkan ialah -1.975. Nisbah jangkaan sebanyak 7.19^b kali ganda menunjukkan berlaku penurunan kecenderungan untuk mengeksport dalam kalangan pengusaha yang menggunakan mesin separa automatik dan automatik sepenuhnya.

Jadual 5: Keputusan Analisis Regresi Logistik bagi Penentu-Penentu Eksport ($Y_{xp} = 1$ menunjukkan firma yang bakal mengeksport dan $Y_{xp} = 0$ adalah tidak mengeksport)

Pemboleh ubah (β) ^a	Koefisien (β)	<i>Standard Error</i>	Exp
Konstan	-5.708 (-4.508)***	1.266	0.003
R_1	0.076 (3.030)	0.025	1.079
R_2	0.048 (3.000)***	0.016	1.049
R_3	2.327 (5.312)***	0.438	10.247
R_4	0.819 (0.657) ^{ns}	1.246	2.268
R_5	2.150	1.017	8.582

	(2.114)**		
R_6	2.358	1.036	10.568
	(2.276)**		
R_7	1.368	0.639	3.927
	(2.140)**		
R_8	1.485	0.631	4.414
	(2.353)***		
R_9	1.350	0.764	3.857
	(1.767)*		
R_{10}	-0.378	0.410	0.686
	(-0.922) ^{ns}		
R_{11}	-1.975	1.075	0.139
	(1.837)*		
Statistik <i>Chi Square</i>	173.786		
Darjah kebebasan (d.f)	15		
Cox & Snell R^2	0.482		
Nagelkerke R^2	0.649		
-2 Log likelihood	184.828		

Sumber: Data kajian 2001/02

Nota: 1. angka dalam kurungan adalah nilai t bagi koefisien β

2. *** signifikan para aras keertian 0.01

3. ** signifikan para aras keertian 0.05

4. * signifikan para aras keertian 0.10

5. 'a' anggaran bagi *odds ratio*

6. ns menunjukkan tidak signifikan

7. ^{a,b} penurunan bagi nisbah *odd* sebanyak 1.46 dan 7.19 perlu dibuat disebabkan nilai koefisien bagi kedua-dua pemboleh ubah R_{10} dan R_{11} adalah kurang daripada 1. untuk mendapatkan penurunan bagi nilai odds, nilai bagi kebarangkalian 1 dibahagi dengan nisbah *odds*, iaitu masing-masing 1 / 0.686 dan 1 / 1.975.

IMPLIKASI DASAR DAN RUMUSAN

Hasil kajian ini menunjukkan secara keseluruhan regresi logistik adalah memuaskan, di mana sebahagian besar daripada pemboleh ubah penerang dalam model dapat menerangkan kesan terhadap kebarangkalian pengusaha untuk mengeksport. Sebahagian besar

firma pembuatan menunjukkan kecenderungan untuk mengekspor pada masa hadapan tertakluk kepada pemboleh ubah penerang yang terdapat dalam model logit yang digunakan. Kesemua pemboleh ubah penerang kuantitatif, iaitu usia firma, saiz firma dan nilai pengeluaran syarikat menunjukkan hasil penganggaran yang signifikan dan berhubung positif dengan kecenderungan untuk mengekspor. Semakin lama tempoh operasi sesebuah firma, semakin tinggi kecenderungan pengusaha untuk mengekspor. Hasil kajian ini menggambarkan perhubungan di antara tempoh usia firma dengan tingkat keyakinan pengusaha untuk memperluas pasaran mereka, terutamanya ke peringkat pasaran antarabangsa.

Jumlah pekerja dalam sesebuah firma sering dijadikan petunjuk kepada saiz firma. Saiz firma penting dalam menentukan keinginan untuk mengekspor kepada sebahagian besar pengusaha firma pembuatan. Pemboleh ubah saiz firma didapati berhubung positif dengan kecenderungan untuk mengekspor. Ini menunjukkan firma bersaiz besar mempunyai kecenderungan yang tinggi untuk mengekspor di mana sering dikaitkan bahawa firma-firma besar lazimnya mempunyai keupayaan yang tinggi untuk mengekspor keluaran mereka. Firma besar juga berkait rapat dengan keupayaan mereka dalam melatih pekerja, mengamalkan kaedah pengurusan sistematik, memperuntukkan perbelanjaan bagi latihan, penyelidikan dan pembangunan. Semua komponen ini sering menjadi kekangan kepada firma bersaiz sederhana dan firma bersaiz kecil khususnya, sering dikaitkan dengan masalah kekurangan modal kewangan (Wakelin, 1998). Keupayaan firma dari segi kewangan bakal menjamin kestabilan dari segi operasi yang lazimnya dikaitkan dengan penggunaan teknologi baru, keupayaan dalam melatih pekerja, penyelidikan dan pembangunan, menambah pelaburan, meluaskan pasaran, memperingkat strategi pemasaran dan seumpamanya. Kesemua elemen ini bakal menjadikan sesebuah firma lebih berkeupayaan dan berdaya saing. Pemboleh ubah lain yang tidak kurang penting ialah tingkat pendidikan pengusaha dan jenis industri yang diceburi, terutama industri yang lebih moden seperti logam asas, logam direka, besi dan keluli.

Walau bagaimanapun, dapatan kajian mendapati tingkat teknologi mesin yang digunakan tidak mempengaruhi kecenderungan firma untuk mengekspor. Dalam erti kata lain, inovasi proses pengeluaran yang membabitkan antaranya penggunaan mesin adalah bersifat eksogen (yang mudah diperoleh daripada luar negara) tidak dapat menentukan faedah berkekalan dalam jangka panjang. Berbeza dengan inovasi produk yang bersifat endogen yang bergantung

antaranya kepada pengetahuan/kemahiran khusus individu yang akan meningkat sejajar dengan pengalaman kerja tetapi sukar untuk dipindahkan kepada individu lain.

Berdasarkan kepada penemuan kajian ini, beberapa langkah penting perlu dilaksanakan untuk memastikan bilangan firma usahawan Melayu yang mengeksport produk mereka dapat ditingkatkan. Peratus usahawan Melayu dalam sektor pembuatan dan perkhidmatan yang mengeksport produk dan perkhidmatan mereka sebenarnya masih rendah (Rahmah, Nooraini, Nasir & Norasiah, 2006). Seajar dengan saranan pihak kerajaan, pengusaha-pengusaha Melayu perlu mempertingkatkan pelbagai aspek berkaitan pengeluaran dan mutu keluaran; meningkatkan inovasi produk; meningkatkan pengetahuan dan kemahiran komunikasi dan teknologi maklumat pekerja (ICT); menguasai ICT; merancang dan mengatur strategi pemasaran serta melakukan penjenamaan barang yang memenuhi piawaian keluaran eksport. Persaingan di peringkat antarabangsa menuntut pengusaha PKS, khususnya pengusaha Melayu melakukan perubahan bagi memastikan perusahaan mereka dapat terus 'survive'.

Rumusannya, dapat dikatakan firma pembuatan Melayu amat berminat untuk mengetengahkan produk mereka ke peringkat antarabangsa, namun terdapat beberapa aspek yang perlu diberi penekanan iaitu, daya saing yang mengukur tingkat keupayaan sesebuah firma. Penekanan mereka kepada faktor penentu eksport penting terhadap keupayaan mengeksport perlu diberi perhatian sewajarnya. Sekiranya syarikat Melayu berupaya bersaing, maka matlamat kerajaan untuk mewujudkan MPPB akan lebih mudah untuk dicapai. Pencapaian objektif ini memerlukan komitmen yang tinggi daripada usahawan Melayu dan juga pekerja-pekerjanya. Mereka mestilah lebih peka, kreatif dan inovatif di samping mempunyai tekad yang kuat untuk berubah dan menikmati kejayaan seperti yang dicapai oleh rakan mereka dari bangsa lain.

RUJUKAN

- Abbas, A., & Swiercz, P. M. (1991). Firm size and export behavior: Lessons from the Midwest. *Journal of Small Business Management*, 71-78.
- Bonaccorsi, A. (1992). On the relationship between firm size and export intensity. *Journal of International Business Studies*, 605-635.
- Calof, J. L. (1994). The relationship between firm size and export behavior revisited. *Journal of International Business Studies*, 25, 367-387.

- Cox, & Snell, (1989). *Analysis of binary data* (2nd ed.). Chapman and Hall.
- Greene, W. H. (1992). *Econometric Analysis* (2nd ed.). New York: Macmillan.
- Holzmuller, H. H., & Kasper, H. (1991). On a theory of export performance: Personal and organizational determinants of export trade activities observed in small and medium sized firms. *Management International Review*, 31, 45-70.
- Kirpalani, V. H., & MacIntoch, N. B. (1980). International marketing effectiveness of technology-oriented small firms. *Journal of International Business Studies*, 11, 81-90.
- Kmenta, J. (1986). *Elements of econometrics* (2nd ed.). New York: Macmillan.
- Knight, G. A. (2000). Entrepreneurship and marketing strategy: The SME under globalisation. *Journal of International Marketing*, 8.
- Lee, E. T. (1980). *Statistical methods for survival data analysis*. California: Life-Time Learning Publications Belmont.
- Majocchi, A., Bacchiocchi, E., & Mayrhofer, U. (2005). Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships. *International Business Review*, 14, 719-738.
- Maddala, G. S. (1983). *Limited-dependent and qualitative variables in Econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Miesenbock, K. J. (1988). Small business and exporting: A literature review. *International Small Business Journal*, 6, 42-61.
- Nassimbeni, G. (2001). Technology, innovation capacity, and the export attitude of small manufacturing firms: A logit/tobit model. *Research Policy*, 30, 245-262.
- Ogbuehi, A. O., & Longfellow, T. A. (1994). Perceptions of US manufacturing SMEs concerning exporting: A comparison based on export experience. *Journal of Small Business*, 37-47.
- Olson, H.C., & Wiedersheim-Paul, F. (1978). Factors affecting the pre-export behavior of non-exporting firms. In: Ghertman, M. & Leontiadis, J. (Eds). *European Research in International Business*, Amsterdam: North Holland. 283-305.
- Ong, C. H., & Pearson, A. W. (1982). The impact of technical characteristics on export activity: A study of small and medium-sized UK electronics firms. *R&D Management*, 12, 189-196.
- O'Regan, N., Ghobadian, A., & Gallea, D. (2006). In search of the drivers of high growth in manufacturing SMEs. *Technovation*, 26, 30-41.
- Rahmah Ismail, Nor Aini Idris, Nasir Saukani, & Noorasiah Sulaiman. (2006). *Daya Saing Usahawan dan Syarikat Melayu dalam Sektor Pembuatan dan Perkhidmatan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.

- Reid, S. D. (1982). The impact of size on export behavior in small firms. (dalam: Czinkota, M.R., & Tesar, G. Peny.), *Export Management: An International Context*. New York: Praeger. 18-38.
- Roper, S., & Love, H. J. (2002). Innovation and export performance: Evidence from the UK and German manufacturing plants. *Research Policy*, 31, 1087-1102.
- Shane, S., Kolvereid, L., & Westhead P. (1993). Do international and domestic entrepreneurs differ at start-up?. In: Macmillan, I. & Birley, S. (Eds.): *Entrepreneurship Research in an Global Perspective*, Amsterdam: Elsevier. 462-476.
- Ursic, M. L., & Czinkota, M. R. (1984). An experience curve explanation of export expansion. *Journal of Business Research*, 12, 159-168.
- Vermeulen, P. (2004). Factor content, size, and export propensity at the firm level. *Economics Letters*, 82, 249-252.
- Wakelin, K. (1998). Innovation and export behaviour at the firm level. *Research Policy*, 26, 829-841.
- Welch, L. S., & Weidersheim-Paul, F. (1980). Initial export: A marketing failure? *Journal of Management Studies*, 17, 334-344.