

## Cabaran dan Sikap Usahawan dalam Skim Belia Tani

ABD HAIR AWANG, SURAIYA ISHAK,  
MOHD YUSOF HUSSAIN & ASMADI MOHAMAD

### ABSTRAK

*Sektor pertanian memainkan peranan yang signifikan dan menjadi penyumbang kepada ekonomi semenjak merdeka lagi. Namun begitu generasi muda tidak lagi berminat untuk menjadikan bidang pertanian sebagai kerjaya. Terdapat pelbagai agensi kerajaan yang menyediakan insentif dan program melahirkan usahawan belia terutamanya dalam bidang industri asas tani. Justeru itu kajian ini menilai tahap pembabitan belia tani dalam perniagaan pertanian dan meneroka cabaran yang mengekang perniagaan asas tani serta sikap usahawan tani. Kajian ini menggunakan temubual mendalam dan data dianalisa mengikut tema dan subtema yang muncul. Seramai lapan (8) orang belia yang menyertai Skim Belia Tani (SBT) Negeri Selangor dipilih untuk kajian ini. Kebanyakan usahawan berasaskan pertanian ini sangat bergantung kepada aktiviti perniagaan bukan asas ladang dan sebagai sumber pendapatan sokongan. Responden kajian berhadapan dengan tujuh dimensi kekangan; penyakit dan luar jangka pertanian, ketidakcekapan institusi sokongan awam, tanah dan lokasi strategik yang terhad, peningkatan kos operasi, ketidakstabilan ekonomi lokal, masalah jaringan pemasaran dan kekurangan modal untuk tujuan pengembangan. Dalam aspek sikap, usahawan belia sangat bergantung kepada sokongan kerajaan yang akan mengikis kedinamikan inovasi kebolehan usahawan.*

**Kata Kunci:** *Usahawan, Perniagaan Asas Tani, Cabaran Perniagaan, Sikap.*

### ABSTRACT

*Agriculture sector has a significant role and contribution to the national economy since independence. However, young generations are no longer interested to pursue their career in agriculture sector. Various public agencies provide special incentives and programs to produce young talented entrepreneurs in agribusiness industries. Therefore this study*

*was carried out to explore the challenges that hindered the survival of agribusiness enterprise and attitude of agribusiness entrepreneur. Eight (8) participants of the Agriculture Youth Scheme in Selangor were selected. We used in-depth interviews and the results were analyzed based on existing themes and sub-themes. Most of young agribusiness entrepreneurs depend on non-farm business activity and agribusiness as secondary income. The respondents identified seven dimensions of constraints, namely: disease and contingencies in agricultural; ineffecient of public institutional support; limited of land and strategic location; increase in operational costs; instability in local economic circumstances, lack of marketing networks; and funding expansion constraint. In term of attitude, young entrepreneurs are highly depending on the government supports which will diminish the dynamic innovative capabilities.*

**Keywords:** *Entrepreneur, Agribusiness, Business Challenge, Attitude*

## PENDAHULUAN

Golongan belia merupakan jumlah terbesar daripada keseluruhan penduduk Malaysia. Golongan belia yang terdiri daripada mereka dalam kumpulan umur 15 hingga 39 tahun merupakan 40.2 peratus daripada jumlah penduduk pada tahun 2010. Dalam tempoh Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK9), golongan belia dianggarkan meningkat kepada 11.65 juta pada tahun 2010 berbanding 11.10 juta pada tahun 2005 (Rujuk Jadual 1). Dalam tempoh Rancangan Malaysia Kelapan (RMK8), program pembangunan belia dilengkapi belia dengan pengetahuan dan kemahiran untuk mereka menghadapi cabaran pembangunan ekonomi serta globalisasi. Manakala dalam tempoh Rancangan Malaysia Kesembilan (RMK9) pula, teras pembangunan belia akan ditumpukan kepada usaha mengupayakan belia bagi meningkatkan peranan mereka dalam masyarakat, memupuk perpaduan serta membina nusa dan bangsa (Malaysia, 2006).

**Jadual 1: Jumlah Penduduk mengikut Kumpulan Umur bagi Tahun 2000-2010**

Kumpulan Umur	Juta Orang			Peratus		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010
0-14 (Kanak-kanak)	8.00	8.72	9.18	34.0	32.6	31.7
15-39 (Belia)	9.85	11.10	11.65	42.0	41.5	40.2
Lebih daripada 39 (Dewasa)	5.64	6.93	8.13	24.0	25.9	28.1
<b>Jumlah</b>	<b>23.49</b>	<b>26.75</b>	<b>28.96</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

*Sumber: Malaysia (2006, 2010)*

Di samping itu, kerajaan juga berhasrat untuk melahirkan ramai golongan belia yang menceburi sektor pertanian sepenuh masa dan menjadi usahawan tani yang berjaya. Pelbagai agensi kerajaan telah ditubuhkan dalam Rancangan Pembangunan Ekonomi Lima Tahun bermula dengan Rancangan Malaya Pertama untuk memperbaiki taraf hidup belia terutamanya di luar bandar. Melahirkan usahawan Bumiputera mula timbul secara lebih tersusun dalam konteks penggubalan dan pelaksanaan Dasar Ekonomi Baru (DEB) dalam Rancangan Malaysia Kedua (1971-1975). Ia bertujuan menyusun semula masyarakat Malaysia dengan mewujudkan sebuah Masyarakat Perdagangan dan Perindustrian Bumiputera (MPPB) (Ishak Hj. Abd Rahman et.al. 2008).

Kini Kementerian Belia dan Sukan (KBS) telah menjalankan pelbagai program dan peruntukan bagi membangunkan usahawan tani. KBS (2008) juga telah mengenal pasti bahawa gerakan pembangunan belia difokuskan kepada tiga (3) aspek utama iaitu Keusahawanan, Kemahiran dan Kepimpinan atau dikenali sebagai 3K. Kajian oleh Institut Penyelidikan Pembangunan Belia Malaysia (IPPB) terhadap Indeks Belia Malaysia (IBM) menunjukkan minat belia Malaysia untuk menjadi usahawan sudah mula meningkat dengan skor 63.3 pada tahun 2008 berbanding dengan skor 51.6 pada tahun 2006 (IPPB 2008). Sebanyak RM158.6 juta bagi tempoh RMK8 dan RM179.5 dalam RMK9 dibelanjakan untuk program latihan belia dalam perniagaan (Malaysia 2006). Pada masa kini, telah ada golongan belia yang berjaya dalam industri pertanian dan membuktikan bahawa pertanian itu merupakan satu perniagaan yang menguntungkan tetapi angka atau peratus yang terlibat dalam bidang ini adalah terlalu kecil (Aidit & Husnizam, 2005).

## **Skim Belia Tani (SBT)**

Kementerian Belia dan Sukan telah mewujudkan SBT yang bertujuan menyediakan kemudahan pinjaman kepada golongan belia bagi memula dan mengembangkan projek pertanian. Skim pinjaman ini mempunyai beberapa skop utama antaranya seperti bidang pengeluaran tanaman jangka pendek, ternakan haiwan, perikanan, industri asas tani dan perkhidmatan tani. Namun demikian skim ini tidak merangkumi pembiayaan untuk tanaman kekal seperti getah, kelapa sawit, kelapa, buah-buahan serta kos untuk membeli tanah dan premis perniagaan. Melalui skim ini pihak kementerian telah melantik pihak Agro Bank sebagai pengurus dana bagi pelaksanaan SBT ini. Had pinjaman yang disediakan ialah antara RM5,000 sehingga RM50,000. Tempoh bayaran balik pula adalah sehingga tujuh (7) tahun dengan kadar bayaran perkhidmatan sebanyak empat peratus (4%) setahun berdasarkan baki bayaran (Kementerian Belia dan Sukan 2008).

Syarat-syarat yang dikenakan termasuklah warganegara Malaysia berumur 18 hingga 40 tahun, tujuan permohonan untuk memula dan mengembangkan perniagaan sama ada jenis milikan tunggal atau perkongsian, dan permohonan adalah individu yang menjalankan perniagaannya secara sepenuh masa atau separuh masa. Pemohon juga mestilah mempunyai premis/tapak projek yang sah atau boleh beroperasi, bebas dan bersih dari tindakan undang-undang serta Lulusan Institut Kemahiran Tinggi Negara (IKTBN)/Institut Kemahiran Belia Negara (IKBN) diberi keutamaan. Skim ini mendapat sambutan daripada golongan belia dari seluruh negara hasil daripada promosi dan galakan yang menyeluruh. Jumlah permohonan pada tahun 2008 adalah seramai 411 orang dan meningkat kepada 962 orang pada tahun 2009 seperti di Jadual 2. Usahawan belia tani pasti tidak terlepas dari pelbagai cabaran. Objektif kajian ini adalah meneliti cabaran yang dihadapi ini dan reaksi usahawan dalam mengharungi cabaran tersebut.

**Jadual 2: Jumlah Pemohon SBT mengikut Negeri bagi Tahun 2008-2009**

Bil	Negeri	Jumlah Pemohon	
		2008	2009 (sehingga Oktober)
1	Perlis	12	17
2	Kedah	36	98

3	P.Pinang	21	69
4	Perak	26	68
5	Selangor	42	67
6	WPKL	9	8
7	N.Sembilan	91	189
8	Melaka	21	85
9	Johor	41	93
10	Pahang	41	78
11	Terengganu	21	53
12	Kelantan	17	65
13	Sarawak	12	8
14	Sabah	19	62
15	Labuan	2	2
	<b>JUMLAH</b>	<b>411</b>	<b>962</b>

*Sumber: Kementerian Belia dan Sukan (2008)*

## OBJEKTIF KAJIAN

1. Menilai tahap pembabitan responden belia tani dalam perniagaan pertanian sama ada memenuhi konteks “usahawan-tani” atau “peniaga-tani”.
2. Meneroka cabaran yang menghalang pembabitan belia dalam skop “usahawan-tani”.

## KERANGKA KAJIAN

Menurut Marshall (1962) usahawan yang berjaya mampu menggabungkan dan menguruskan sumber-sumber serta pemikiran termasuklah meneroka dan menangani risiko. Terma usahawan merujuk kepada individu yang bertindak mengenal pasti peluang, mengumpul dan menggunakan sumber-sumber dengan cekap dan seterusnya mengambil risiko serta berhadapan

ketidakpastian bagi mencapai matlamat keuntungan dan pertumbuhan usaha niaga yang dijalankan (Abu Bakar 2006). Justeru itu, keusahawanan adalah berbeza daripada perniagaan kecil. Menurut Abu Bakar (2006:7), konsep perniagaan kecil merujuk sebarang usaha niaga yang dimiliki dan beroperasi secara bebas, tidak dominan dalam perniagaan diceburi dan tidak mempraktikkan amalan baru dan inovatif. Operasi perniagaan peniaga kecil juga terhad kepada kawasan tempatan, tidak memiliki cadangan untuk membesarkan perniagaan serta menggunakan pendekatan kurang agresif dalam menjalankan usaha niaga. Perbezaan antara kelompok “usahawan” dan “peniaga” juga disentuh oleh Mohd Fauzi (1981) dalam kajian beliau ke atas peniaga Melayu di Kelantan. Menurut beliau, 70 peratus peniaga Melayu di Kelantan adalah tergolong dalam kelas *chandler* yang merupakan kelompok peniaga yang pasif dan bukan berorientasikan usahawan. Golongan *chandler* hanya penjual yang menjual barang-barang biasa yang juga dijual oleh kebanyakan peniaga lain. Mereka tidak mengamalkan strategi perniagaan tertentu bagi meningkatkan jualan dan beroperasi secara pasif. Oleh itu seorang “usahawan tani” dan “peniaga tani” boleh dibezakan dengan mengadaptasi perbezaan ciri usahawan dan peniaga (*chandler*).

Satu lagi ciri penting konsep keusahawanan ialah gerak usaha yang bermatlamatkan untung dan kemahuan tinggi untuk mencapai pertumbuhan yang agresif. Usahawan merupakan individu yang mementingkan pertumbuhan niaga yang pantas, pulangan pelaburan yang tinggi dan menggunakan pelbagai pendekatan strategik dan inovatif bagi memajukan perniagaan. Ini selaras dengan pandangan Schumpeter (dalam Hamilton dan Harper 1994) bahawa usahawan berjaya adalah mereka yang melakukan pembaharuan atau inovasi terhadap input, proses dan produk. Schumpeter melihat seorang usahawan sebagai pencetus inovasi. Manakala Maslow (dalam Hamilton dan Harper 1994) motivasi mengejar pencapaian tertinggi menjadi perangsang kepada usahawan untuk terus bergerak maju. McClelland (1961), usahawan yang mempunyai hasrat pencapaian tinggi bertanggungjawab mencari serta menyelesaikan masalah dan menetapkan matlamat yang ingin dicapai. Seperti McClelland, Hagen (1962) melihat usahawan itu sebagai “personaliti kreatif” yang mendorong kepada keperluan berprestasi tinggi. Sehubungan itu, dalam konteks perbincangan artikel ini ciri kreatif, inovatif, beraspirasi tinggi, berwawasan dan berusaha agresif bagi merealisasikan matlamat pertumbuhan usaha pertanian yang diceburi perlu wujud pada diri individu yang bergelar “usahawan tani”.

Malahan hasil tindakan kreatif, inovatif dan strategik, para usahawan tani dijangka mampu mencapai tahap prestasi usaha tani yang jauh lebih baik berbanding petani-petani konvensional.

Meskipun begitu, para peniaga kecil sering terdedah kepada cabaran-cabaran tertentu. Para usahawan yang lazim memulakan satu usaha niaga baru daripada peringkat kecil-kecilan akan turut berhadapan dengan masalah yang sering dihadapi peniaga kecil seperti dijelaskan oleh Moha Asri, Juhary dan Faoziah (2000):

- ***Kekurangan modal***

Kebanyakan modal pembiayaan usaha niaga kecil-kecilan adalah daripada sumber peribadi usahawan tersebut. Keadaan ini menyebabkan modal menjadi terhad kerana tabungan yang kurang atau tidak mencukupi membiayai operasi perniagaan yang perlukan wang dari masa ke masa. Kemudahan modal dan kredit juga adalah lebih terbatas.

- ***Masalah pekerja dan gunatenaga mahir***

Tenaga kerja berkualiti yang meliputi individu terlatih, berpengalaman dan berpengetahuan juga sukar diperolehi disebabkan ketidakupayaan membayar gaji yang lebih tinggi. Justeru, ini telah merendahkan daya saing dan produktiviti firma atau usaha niaga berskala kecil. Di samping itu, tenaga kerja juga bersifat sementara, iaitu menjadikan perniagaan kecil sebagai batu loncatan sebelum mendapat kerja yang lebih stabil dan lumayan.

- ***Bahan mentah***

Masalah berkaitan bahan mentah seperti bekalan tidak mencukupi, ketiadaan bahan mentah dalam pasaran, kegagalan memperolehi bahan mentah pada masa diperlukan serta harga yang relatif tinggi juga sering dihadapi. Malahan peniaga kecil seringkali tidak mendapat kelebihan seperti pengusaha berskala besar yang mendapat banyak faedah operasi berskala besar.

- **Pasaran dan pemasaran**

Satu masalah ketara bagi mana-mana peniaga kecil ialah kesukaran memasarkan produk disebabkan pasaran lebih berminat terhadap keluaran firma perniagaan besar. Selain itu, faktor kecekapan kos pengusaha berskala besar menyebabkan mereka lebih berkemampuan menawarkan produk yang sama pada harga yang lebih kompetitif.

- **Lokasi**

Disebabkan faktor kekurangan modal, peniaga kecil lazimnya memilih untuk beroperasi di lokasi-lokasi yang relatif kurang strategik. Hal ini disebabkan lokasi strategik memerlukan pelaburan yang lebih tinggi dan menjejaskan kemampuan kewangan peniaga kecil.

Oleh yang demikian, cabaran-cabaran yang dihadapi oleh kebanyakan peniaga kecil juga berpotensi dihadapi oleh para belia tani. Ini kerana gerak usaha pertanian tersebut adalah berorientasikan komersil dan keuntungan, lalu menjustifikasi persamaan dalam masalah-masalah yang mendepani belia tani bagi kajian ini. Di samping itu, menurut Baumbach (1983: 53), mengurus perniagaan skala kecil memerlukan pengurus yang lebih *versatile* kerana usaha niaga diceburi adalah berat “*One-Man Show*”. Justeru, pengurus perlu mampu mengendalikan hal ehwal perniagaan dengan cekap dan berkesan serta membuat pilihan keputusan yang tepat dalam operasi perniagaannya. Sehubungan itu, belia tani juga dapat diibaratkan sebagai “pengurus” kepada bidang yang diceburinya dan perlu memiliki kemampuan dalam mengurus perniagaan tani secara cekap dan berkesan.

## METODOLOGI KAJIAN

Lapan (8) orang usahawan belia tani Negeri Selangor dipilih sebagai responden kajian ini. Responden adalah peserta Skim Belia Tani (SBT) yang telah memohon pinjaman dengan pihak Kementerian Belia dan Sukan (KBS) bagi tahun 2008. Soalan terbuka diajukan bertujuan untuk

meneroka latar peribadi, pengalaman perniagaan dan cabaran perniagaan. Temubual direkodkan dengan menggunakan alat perakam suara. Catatan turut dibuat terhadap reaksi responden yang ditemubual. Data temubual ditranskrip secara verbatim dan dianalisa untuk mengenal pasti tema, sub tema yang wujud.

## HASIL KAJIAN

Bahagian ini akan membincangkan analisis ke atas data kajian. Perbincangan bahagian ini dibahagikan kepada tiga (3) bahagian iaitu (1) Profil usahawan; (2) Pencapaian perniagaan tani; (3) Risiko dan kekangan yang dihadapi.

### Profil Usahawan Tani

Hampir semua usahawan yang ditemubual berumur awal 30an. Hanya dua usahawan yang berusia menghampir 40 tahun iaitu R6 dan R8. Sejumlah 50 peratus usahawan belia ini adalah lepasan ijazah dan hanya seorang sahaja berkelulusan sekolah rendah. Kajian juga menunjukkan 37.5 peratus usahawan adalah lepasan sekolah menengah. Dari aspek status perkahwinan, hanya 2 usahawan yang terlibat dalam kajian ini masih bujang seperti di Jadual 3.

**Jadual 3: Usia, Tahap Pendidikan dan Taraf Perkahwinan**

Responden	Umur	Tahap pendidikan	Taraf perkahwinan
R3	26	Sekolah Menengah	Bujang
R4	29	SPM	Bujang
R5	29	Ijazah	Berkahwin
R2	30	Ijazah	Berkahwin
R7	31	Sijil kemahiran	Berkahwin
R1	33	Ijazah	Berkahwin
R6	37	Sekolah rendah	Berkahwin
R8	39	Ijazah	Berkahwin

*Sumber: Kerja lapangan 2010*

Kajian ini mendapati bidang penternakan paling ramai (62.5 peratus) diceburi oleh usahawan tani belia. Bidang penternakan yang diceburi adalah ternakan kambing, lembu dan ikan keli. Manakala 25 peratus lagi terlibat dalam bidang tanaman iaitu tanaman cili fertigrasi dan cendawan. Hanya seorang usahawan (12.5 peratus) melibatkan diri dalam bidang memproses kerepek. Selain daripada menjadi usahawan tani, ada yang menjalankan perniagaan lain. Sebanyak 62.5 peratus usahawan mempunyai perniagaan lain seperti menjadi kontraktor, pembekal, restoran dan butik pakaian. Manakala bakinya seramai 37.5 peratus tidak mempunyai perniagaan lain. Dari segi usia perniagaan pula, kajian mendapati rata-rata perniagaan berusia antara 2 hingga 4 tahun.

Kajian mendapati hampir kesemua pasaran adalah di Negeri Selangor dan sekitar Lembah Kelang. Usahawan ini bukan sahaja memasarkan sendiri hasil mereka tetapi juga mempunyai pengedar yang datang mendapatkan bekalan di perusahaan mereka. Hasil perusahaan mereka juga ada yang dijual di pasar-pasar basah, pasaraya, kedai-kedai runcit, restoran, majlis keraian dan dibeli oleh orang perseorangan. Bilangan pekerja yang usahawan ini adalah kecil (1 ke 3 orang pekerja sahaja). Usahawan kerap menggunakan ahli keluarga sebagai pembantu dan pekerja sambilan terutamanya semasa musim perayaan. Julat pendapatan sebulan adalah diantara RM1,000 hingga RM10,000.

**Jadual 4: Latar Belakang Perniagaan**

Responden	Jenis Tanaman/ perusahaan	Perniagaan lain	Usia Perniagaan	Segmen pasaran	Bilangan pekerja	Nilai jualan (RM Sebulan)
R1	Tanaman Cili Fertigasi	Tiada	2 tahun	Hulu Langat	2 orang	RM 6,500
R2	Ternakan Kambing	Koperasi	4 tahun	Hulu Langat	1 orang	tm
R3	Ternakan Lembu	Kontraktor	4 tahun	Kuala Langat	2 orang	RM 1,250
R4	Ternakan Ikan Keli	Tiada	2 tahun	Klang	1 orang	RM 1,000
R5	Memproses Kerepek	Kontraktor	3 tahun	Lembah Kelang	3 orang	RM 10,000

R6	Ternakan Lembu	Kontraktor	4 tahun	Tanjung Sepat	1 orang	tm
R7	Tanaman Cendawan	Tiada	2 tahun	Tanjung Karang	1 orang	RM 5,000
R8	Ternakan Lembu	Pembekal, restoran, butik pakaian	2 tahun	Klang	2 orang	tm

Nota: tm- tidak memberikan maklumat

**Sumber:** Kerja lapangan 2010

### Pencapaian Perniagaan-Tani

Kajian mendapati kebanyakan responden tidak bergantung sepenuhnya kepada pendapatan daripada perniagaan tani diceburi. Rata-rata responden mempunyai pekerjaan lain dan menjadikan pertanian sebagai pekerjaan sampingan. Justeru, ini menunjukkan pendapatan yang dijana daripada aktiviti pertanian masih belum mencapai tingkat maksimum atau mencukupi sebagai sumber utama pendapatan. Pencapaian usaha tani para responden kajian diperolehi daripada kenyataan berikut:

**R3:** “Sebab itu kalau ada usahawan tani nak berniaga eloklah dia cari pekerjaan tetap dan jadikan perniagaan sebagai sampingan. Dalam masa yang sama saya menternak lembu dan berniaga mesin serta kontraktor. 3 pekerjaan dalam satu masa”.

**R4:** “Perancangan dalam perniagaan ni la...saya akan tambah lagi perniagaan yang berkaitan IT dan untuk pertanian dan penternakan saya akan cuba untuk jalankan lagi, besarkan dan lahirkan lagi belia-belia dalam bidang ni”.

**R6:** “sampai sekarang Alhamdulillah ada dalam 20 ekor la.. saya ada kerja lain..saya buat kerja kontrak...kontraktor.. pembinaan rumah..sekarang saya full time kontraktor..lembu ni sampingan”.

**R7:** “saya bekerja dengan JKR sebagai PRA..buat pertanian ni bukan full time la..sebelum ni memang saya full time”.

Berdasarkan maklumat di atas, didapati kebanyakan responden cenderung menjalankan pekerjaan lain seperti kontraktor atau berhasrat melibatkan diri dalam perniagaan lain seperti berkaitan teknologi maklumat (IT). Justeru pencapaian belia tani dalam perniagaan tani diceburi masih dalam sela rendah sehingga sederhana dan perlu kepada inisiatif lebih agresif ke arah mempertingkatkan pembabitan secara lebih berkesan.

### **Cabaran Perniagaan**

Dalam dunia perniagaan yang mencabar, pelbagai risiko dan cabaran timbul. Justeru itu, untuk menjadi seorang usahawan tani yang berjaya bukannya mudah. Ini kerana usahawan terpaksa berhadapan dengan pelbagai cabaran. Bahagian analisis berikutnya meneliti cabaran dan kekangan yang mempengaruhi pertumbuhan perusahaan pertanian yang dijalankan oleh belia terlibat. Analisis dibahagikan kepada dua (2) bahagian; a) berkaitan situasi/operasi (faktor luaran) dan b) faktor berkaitan individu (faktor dalaman) yang meliputi cabaran yang menyukarkan aktiviti tani yang berdaya komersil.

### **Penyakit dan Masalah Luar Jangka**

Usahawan yang terlibat dalam bidang pertanian seperti penternakan dan tanaman amat terdedah kepada risiko serangan penyakit. Selain itu risiko luar jangka yang tidak boleh dikawal juga sering dihadapi oleh responden berkenaan. Ini diakui oleh R1 di mana beliau menjelaskan:

*“... risiko penyakit akan jadi tinggi kerana ianya akan berubah-ubah dan tidak sama”. R1 menambah lagi “Jika terlalu dekat pokok tersebut mudah diserang penyakit terutamanya dibawah daun”. R6 juga berhadapan dengan risiko penyakit. Beliau menyatakan “Ada...ada..masalah..dia..biasanya anak lembu... dalam usia 3 bulan..memang ada banyak penyakit..ada jugak yang mati 3 bulan”. R7 juga berhadapan dengan masalah penyakit yang menyerang tanaman “virus tu confirm....takkan lari punye..virus dia kita tak dapat nak pastikan dari mana ia datang”.*

Selain itu risiko kerugian disebabkan kematian ternakan akibat faktor luar jangka turut dihadapi oleh responden R4. Beliau menjelaskan *“Masalah ikan mati juga sudah kali kedua saya hadapi. Ini disebabkan suhu air yang tidak sesuai menyebabkan ikan mati”*. Bagi R2 pula beliau berhadapan dengan masalah luar jangka melibatkan ternakan. Beliau menjelaskan *“Cuma yang import ni pun sebenarnya ada kelemahannya jugak..contohnya kambing farell...sebenarnya dia tak tahan hidup kat sini”*. Di samping itu, bagi R3 pula beliau berhadapan dengan masalah ternakan mati disebabkan oleh diracun. Menurut beliau *“Bila masuk kebun orang dan mereka letak racun sehinggakan 20 hingga 30 ekor lembu saya mati”*. Bagi R8 pula gangguan oleh binatang liar juga menjadi penyebab kepada kematian ternakan. Beliau menyatakan *“Pak ada lembu mati hari ini...tak tahu kenapa..setelah saya siasat rupanya anjing liar yang berkeliaran dikawasan kandang tu yang telah ganggu lembu-lembu saya”*.

### **Urustadbir Agensi Pelaksana**

Tidak dinafikan bahawa terdapat kelemahan dari aspek urustadbir program-program yang dihadapi oleh belia tani ini. Kelemahan yang dinyatakan oleh usahawan meliputi aspek prosedur, pengurusan program, pertindihan kuasa dan program susulan. Sebagaimana yang dinyatakan oleh R1 *“satu lagi program ini adalah kerajaan pusat. Manakala tanah pula dibawah kerajaan negeri. Kalau kita mintak mungkin tidak dapat kerana yang dapat nama kerajaan persekutuan bukannya kerajaan negeri”*.

Mengenai pengurusan program-program pengembangan pertanian masih terdapat kelemahan yang dikenal pasti seperti dinyatakan oleh R2. Menurut R2 *“...kita tak kecukupan daging di pasaran. Masalah tu kita lihat mudah je Yang pertamanya saya nampak dia orang ni tak dikumpulkan. Tak disatukan”*. R2 turut menambah dengan menyatakan *“dia mendidik anak-anak muda ni untuk terlibat..jadi yang ada background ini..niat nak berjaya la..tapi lepas belajar..terbiar..di mana mereka ni pun tak tahu”*. R4 turut menyentuh berkenaan dengan program-program pengembangan *“Kerajaan war-warkan belia tani, belia tani, belia tani. Lepas tu tinggal”*. Ini dapat memberi gambaran bahawa masih terdapat kelemahan-kelemahan yang perlu diperbaiki dalam mengendalikan program-program usahawan tani. Turut disentuh oleh responden adalah mengenai aspek pemasaran yang tidak diambil berat oleh pihak berkenaan sehingga menimbulkan

masalah kepada usahawan. Ini merujuk kepada kenyataan R4, di mana beliau menyatakan “*Ke mana arah belia tan? Buat-buat tak boleh jual. FAMA ambik pun sama*”.

Satu lagi aspek yang turut dinyatakan oleh responden ialah mengenai kelemahan agihan pemberian bantuan modal dan pinjaman. Ianya seperti dinyatakan oleh R2, di mana “*isu tanah...salah satu...tanah dan modal... ada peruntukan..tapi dia berikan pada tak genuine..itu kerajaan kena pasti..mana yang genuine..mana yang tak*”. Turut menyentuh perkara ini ialah R6. Menurut beliau “*ada jugak kita mintak bantuan..tapi takde.. contoh..jabatan pertanian..pejabat daerah pun saya mintak juga..kita kata..memang takde jawapan la..senyap jer*”. R6 turut menyatakan bahawa “*biasa orang-orang dia je la..tu tak boleh nak buat apa la..mana yang dekat dengan dia dapat la*”.

### **Tanah dan Lokasi Perniagaan**

Responden turut berhadapan dengan kekurangan tanah dan lokasi yang tidak sesuai. Tanah adalah merupakan antara faktor penting dalam mengembangkan lagi perniagaan. Ianya seperti yang dinyatakan oleh R3, di mana “*Bukan tak hendak pelihara lembu tetapi masalah padang ragut tak ada*”. Kekurangan padang ragut menyebabkan hasrat untuk meluaskan lagi ladang ternakan terbantut. Turut berhadapan dengan masalah sama ialah R2. Menurut R2 “*keluasan tapak pun kalau kecil dia kurang sumber makanan yang percuma la..kawasan ragut*”. Apabila berlakunya kekurangan padang ragut akan menyebabkan peningkatan kos yang tinggi terhadap keperluan makanan ternakan. Usahawan juga memberi maklumbalas mengenai kesukaran untuk mencari kawasan pertanian dan perniagaan yang sesuai. Ini disebabkan harga dan kadar sewa tanah yang tinggi menyebabkan golongan belia tidak mampu untuk memiliki yang sesuai. Seperti yang dinyatakan oleh R4 iaitu “*Saya nak cari kawasan yang sesuai*”. Menurut beliau lagi “*Jadi orang tua dah cuba cari kawasan lain tapi mana nak cari kawasan lagi di Selangor ini. Dengan pembangunan yang pesat dan harga tanah yang melambung beratus ribu mana saya mampu*” Justeru itu, dengan kesukaran mendapat lokasi yang sesuai dan harga tanah serta sewa yang tinggi telah menyebabkan usahawan sukar untuk mengembangkan perniagaan mereka.

## Rangkaian Pemasaran

Responden berhadapan dengan masalah rangkaian yang turut menjejaskan perniagaan mereka. Memandangkan usia perniagaan yang baru dan skala perniagaan yang kecil menyebabkan keterbatasan dari aspek rangkaian. Ini seperti yang dinyatakan oleh R1 iaitu *“Jika boleh rangkaian itu wujud dalam kawasan yang sama kerana jika dengan petani luar ia ada masalah dari segi pemasaran. Jika tidak kos akan meningkat”*. Masalah ini turut dihadapi oleh R2, di mana tidak wujud penyatuan antara usahawan-usahawan menyebabkan timbulnya masalah seperti pemasaran dan kos operasi yang meningkat. Menurut R2 *“masalah tu kita lihat mudah je... yang pertamanya saya nampak..dia orang ni tak dikumpulkan...tak disatukan”*.

Kajian telah dilakukan oleh Hamzah *et.al* (2001) terhadap usahawan bekas perajurit telah mengenal pasti beberapa masalah terutamanya persaingan dalam pasaran yang akan mengakibatkan pengurangan bilangan pelanggan yang mengurus niaga dengan mereka, masalah perubahan ekonomi yang tidak menentu, kekurangan modal kerja dan pekerja mahir. Manakala Syed Amin Al Jefri (1998) menjelaskan bahawa negara mempunyai ramai usahawan yang bersemangat tinggi dan bercita-cita besar. Namun demikian, kebanyakan daripada mereka tidak mempunyai sumber kewangan yang cukup untuk dijadikan modal bagi memulakan perniagaan mereka. Jelas disini bahawa masalah yang dihadapi oleh responden dalam kajian ini hampir sama dengan masalah yang dihadapi oleh usahawan-usahawan lain.

## Ketidaktentuan Ekonomi dan Pasaran

Ekonomi serta pasaran yang sentiasa berubah-ubah telah memberi cabaran besar kepada usahawan tani dalam mengekalkan momentum perniagaan mereka. Ini seperti yang dijelaskan oleh R5 iaitu *“Kadang keuntungan pun tak tentu kan. Kalau hujan slow. Awal bulan tu kadang slow kan”*. Ini turut dijelaskan oleh R4 *“Kalau nak ikut keadaan bisnes sekarang ni memang slow la”*. Masalah pasaran juga menyebabkan permintaan terhadap hasil keluaran R4 juga semakin berkurangan. Menurut beliau lagi *“Sekarang keli sudah kurang popular jika hendak dibanding sebelum ini”*. Bagi R3 pula, *“bukan hari-hari kita dapat untung tu”*. Keadaan

ini menggambarkan bahawa kedudukan ekonomi dan pasaran amat berpengaruh dalam menentukan prestasi perniagaan responden.

### **Kos Operasi Meningkat**

Cabaran yang turut dihadapi oleh usahawan adalah kos operasi yang meningkat. Kajian mendapati usahawan memberikan maklumbalas mengenai peningkatan kos operasi terutamanya melibatkan makanan ternakan. Ini dinyatakan oleh dua orang responden iaitu R4 dan R8. Menurut R4 *“Mula-mula saya buat, harganya RM43 satu pek. Sekarang sudah RM51.50. harganya berubah-ubah dan semakin naik. Itu yang mendatangkan masalah”*. Manakala R8 pula menjelaskan *“tapi saya rasa cabaran paling besar ialah makanan...makanan lembu mahal sekarang”*. Dengan peningkatan kos operasi yang tinggi boleh menyebabkan perniagaan menjadi semakin sukar dan terpaksa menanggung kerugian. Ini turut diakui oleh R3 dengan menyatakan *“tapi kalau nak dikiraan fitlot ni jika tak kena caranya jadi rugi kerana kosnya tinggi”*.

### **Kekurangan Modal**

Modal juga adalah antara perkara asas yang diperlukan untuk memula dan mengembangkan perniagaan. Modal yang diperlukan terutamanya dalam sektor pertanian ini agak tinggi. Ini telah diakui oleh R2, di mana beliau menyatakan *“tapi kita perlukan modal pusingan yang banyak la”*. Responden juga memaklumkan modal memang menjadi masalah utama dalam perniagaan mereka. Ini seperti yang dinyatakan oleh R4 iaitu *“Masalah utama ialah modal yang kurang”*. Bagi R6 pula jumlah modal yang sedikit menyebabkan perniagaannya sukar untuk maju. Beliau menyatakan *“sebab kita modal terlalu sikit kan..terhad”*. R6 menambah lagi *“Cuma dari segi masalah modal la..untuk penambahan itu je”*. Sehubungan itu kekurangan modal merupakan antara salah satu faktor cabaran kepada responden.

## Sikap Usahawan Tani

Bahagian ini menjelaskan faktor berkaitan individu (faktor dalaman) meliputi cabaran yang wujud dalam diri individu tani khususnya keterlibatan dalam skop gerak usaha sebagai seorang usahawan. Bahagian ini mencungkil sikap belia tani tersebut dalam memenuhi kerangka yang ditakrifkan sebagai keusahawanan. Terdapat beberapa ciri penting “usahawan” yang dapat dikenal pasti berdasarkan temubual dengan responden iaitu ciri:

- Sikap pro-aktif dalam merangka strategi memajukan usaha pertanian;
- Sikap inovatif dalam operasi pertanian yang dijalankan;
- Sikap berdikari

Usahawan tani yang ditemui menunjukkan sikap kurang pro-aktif dan tidak inovatif dalam mengusahakan pertanian masing-masing. Rata-rata masih mengamalkan kaedah pertanian yang sedia diamalkan oleh kebanyakan pengusaha lain dan tidak menonjolkan inisiatif serta kesungguhan bagi menambahbaik amalan atau teknologi sedia ada mahu pun melebarkan skop pasaran produk pertanian masing. Hal ini ditunjukkan daripada kenyataan R3 *“Di Tg. Sepat kawasan padang ragut dah takde. Jika ada padang ragut Insyallah saya akan kembangkan lagi. Sekarang saya guna sistem lepas bebas. Masalahnya padang ragut jadi susah sikit dari segi makan..”* Tambah beliau *“kegagalan yang saya pernah terjadi berpunca daripada budak yang menjaga lembu saya. Dia jaga lembu main lepas sahaja. Bila masuk kebun orang dan mereka letak racun sehinggakan 20 hingga 30 ekor lembu saya mati. Mula dari itu saya agak perlahan dari segi penternakan. Bukan tak hendak pelihara tetapi masalah padang ragut tak ada”*. R6 pula menyebut *“buat masa sekarang ni..saya lepas..makan rumput kat kawasan berhampiran dengan rumah saya”*. Menurut R4 *“Di Shah Alam restoran makanan saya dah pergi tapi tak nak ambik. Kedai di sini pun tak nak ambik. Dapatlah kiranya pihak berwajib memberitahu keadaan ikan dan bezanya supaya orang tahu kenapa harganya lebih mahal”*. R4 mengakui kos beliau yang tinggi menyebabkan beliau tidak mampu menawarkan harga yang lebih kompetitif. Namun begitu, beliau tidak menunjukkan inisiatif tertentu bagi mencari penyelesaian bagi

menangani kos makanan ternakan yang dihadapi. Demikian juga R3 dan R6 yang bergantung sepenuhnya kepada padang ragut awam sebagai sumber makanan ternakan sehingga mendatangkan kerugian kepada R3.

Di samping itu, usahawan tani masih terlalu menunjukkan kebergantungan kepada bantuan dan sokongan kerajaan dalam mengusahakan dan memasarkan produk pertanian masing-masing. Malahan, sesetengah responden meletakkan bantuan kerajaan sebagai perkara paling penting dalam mengusahakan perniagaan tani mereka. Hal ini dikenal pasti daripada kenyataan berikut:

**R6 :** *“..Biasanya la kalau usahawan macam saya yang baru nak mula ni..kalau takde bantuan daripada agensi ataupun pejabat-pejabat manalah..memang susah la..saya tengok diorang yang berjaya ni..kebanyakan tak kira apa bidang la..mesti dapat bantuan serba sedikit dari pihak tertentu..kalau nak harapkan kita susah la..sebab kita dalam golongan orang yang tak berada kan..”*

**R3:** *“Cukup bulan nak kena bayar gaji pekerja dan sebagainya. Duit daripada kerajaan tak masuk lagi. Jadi macam fed up tau. Bosan la dengan karenah itu. Itu yang saya kena cari jalan penyelesaian. Apabila dapat jalan itu saya akan berehat 2-3 hari bercuti. Biasanya dalam setahun 2 hingga 3 kali saya akan bercuti dan pergi melihat tempat orang untuk kurangkan tekanan”.*

**R4:** *“dapatlah kiranya pihak yang berwajib memberitahu tentang keadaan ikan dan bezanya supaya orang dapat tahu kenapa harganya mahal. Macam FAMA pun dia tidak kira ikan kita makan apa mereka ambik dengan harga RM 2.80 juga. Paling tinggi saya dengar RM 3.00 memang tak membantu”*

Sehubungan itu, faktor diri belia yang menceburi pertanian juga masih tidak menonjol ciri keusahawanannya. Ini kerana usahawan adalah individu menubuhkan sebuah perniagaan baru dengan mengenal pasti peluang, mengumpul dan menggunakan sumber-sumber; dan seterusnya mengambil risiko serta menghadapi ketidak pastian dalam mencapai keuntungan serta pertumbuhan perniagaan. Mereka perlu memiliki kesungguhan dan sentiasa mencari peluang bagi memperbaiki prestasi usaha yang dijalankan.

## KESIMPULAN DAN CADANGAN

Berdasarkan perbincangan di atas, pembabitan belia dalam pertanian masih tidak menonjol dan belum memenuhi takrif “usahawan” berdasarkan skop kerangka teori dan definisinya. Justeru, cabaran yang mengugat pembabitan belia dalam pertanian tertumpu kepada 2 perkara iaitu:

1. Faktor persekitaran dan industri merujuk kepada ketersediaan sifat dan persekitaran industri bagi menolak atau menarik kemajuan belia dalam pertanian diceburi. Ia merupakan cabaran luaran yang perlu diatasi bagi meningkatkan kejayaan pembabitan belia daripada peniaga-tani kepada usahawan-tani.
2. Faktor individu merujuk kepada keupayaan diri individu yang terlibat dalam pertanian daripada sudut orientasi keusahawanan mereka. Ia merupakan cabaran dalaman yang mengekang potensi kemajuan gerak usaha perniagaan tani belia tani.

Faktor berkaitan sifat industri berkait dengan cabaran penyakit, ketidaktentuan ekonomi dan pasaran, dan tanah serta lokasi yang terhad. Cabaran luaran ini semulajadi dan sukar dikawal bagi komoditi berasaskan pertanian. Justeru belia tani yang menceburi bidang pertanian harus sedar bahawa elemen ini akan dihadapi dalam perusahaan pertanian dan perlu mencari idea kreatif dan inovatif bagi menghadapinya. Penggunaan teknologi untuk meningkatkan hasil pertanian menjadi perkara yang penting pada masa sekarang. Justeru itu, usahawan belia tani dicadang untuk menggabungkan bidang pertanian dengan teknologi bagi menghasilkan inovasi untuk meningkatkan hasil pertanian dan seterusnya mengembangkan perniagaan. Usahawan perlu proaktif kepada penggunaan teknik-teknik penanaman baru serta peralatan berteknologi tinggi yang turut dibantu oleh agensi berkenaan seperti Institut Pembangunan dan Penyelidikan Pertanian Malaysia (MARDI) agar kesan yang maksimum dapat diperolehi.

Di samping itu, faktor urus tadbir agensi pelaksana, rangkaian pemasaran, kos operasi meningkat dan kekurangan modal merupakan faktor luaran yang relatif mudah untuk dikawal berbanding faktor bersifat semulajadi. Justeru, ia memerlukan komitmen dan pembabitan agensi berkaitan. Tumpuan haruslah diberikan kepada belia yang telah memulakan

perniagaan bagi membolehkan belia tersebut dapat mengembangkan lagi perniagaan. Selain itu, dicadangkan supaya proses akses kepada modal terutamanya pinjaman daripada bank tempatan dan agensi kerajaan haruslah dipermudahkan. Perusahaan pertanian sememangnya mempunyai risiko yang tinggi dan kerajaan boleh memainkan peranan untuk menanggung risiko berkenaan melalui pinjaman yang murah dan fleksibel.

Bagi meningkatkan pengetahuan dan pengalaman belia dalam bidang usahawan tani ini, antara usaha yang boleh dilakukan oleh pihak kerajaan adalah mengadakan lebih banyak ekspo pertanian, pameran dan bengkel pertanian. Belia akan dapat menimba ilmu secara langsung atau tidak langsung melalui sesi tersebut. Pihak kerajaan juga boleh melibatkan usahawan belia tani dalam sesi rombongan perniagaan atau pembelajaran ke luar negara. Rombongan ini akan memberi gambaran lebih luas mengenai aspek pemasaran dan rangkaian yang boleh diwujudkan bagi mengembangkan lagi perniagaan. Sebahagian kos rombongan ini akan dibiayai oleh kerajaan manakala sebahagian lagi oleh usahawan berkenaan.

Tidak dapat dinafikan bahawa penglibatan pihak kerajaan pusat dan kerajaan negeri juga amat penting dalam menggalakkan lebih ramai belia terlibat sebagai usahawan tani. Justeru itu, kerjasama kerajaan pusat dan negeri harus diperkukuhkan melalui beberapa cara. Kerajaan pusat mempunyai dana yang besar, program yang pelbagai serta insentif yang banyak untuk dilaksanakan di seluruh negara. Manakala kerajaan negeri mempunyai kuasa terhadap guna tanah. Untuk itu kerajaan negeri hendaklah memudahkan proses guna tanah bagi program-program yang akan dilaksanakan oleh kerajaan pusat untuk kebaikan dan kemudahan golongan belia. Dengan itu, belia akan mendapat manfaat daripada kerjasama yang baik antara kedua-dua kerajaan.

Usahawan tani belia sering berhadapan dengan masalah ingin memasarkan hasil pertanian mereka. Untuk mengatasi masalah ini pihak Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA) perlu mengadakan insentif khas untuk golongan belia ini bagi memasarkan hasil pertanian mereka. Antara mekanisme yang boleh dilaksanakan ialah seperti mewujudkan kuota khas kepada belia untuk memasarkan hasil pertanian mereka di premis-premis FAMA seperti di pasar tani, pasar malam, agro bazar dan kiosk pasaraya. Dengan itu, belia akan mempunyai pasaran mereka yang tersendiri dan boleh menjual hasil pertanian yang dikeluarkan.

FAMA juga boleh membantu dengan cara mengambil hasil pertanian yang dikeluarkan dan seterusnya dipasarkan terus kepada pembeli-pembeli yang berpotensi. Ini akan meluaskan lagi pasaran dan mengelakkan daripada hasil pertanian yang tidak terjual.

Walau bagaimanapun, faktor individu juga turut mempengaruhi kejayaan atau kegagalan sesuatu usaha pertanian yang dijalankan. Ini kerana usaha tersebut memerlukan kekuatan diri pada diri individu yang menceburi dan memerlukan mereka mengadaptasi semangat keusahawanan bagi memastikan pertumbuhan dan kelangsungan usaha pertanian yang dijalankan. Justeru belia yang menceburi bidang pertanian perlu memiliki sikap pro-aktif, kreatif dan lebih berdikari bagi memastikan usaha pertanian mampu membuahkan hasil yang baik dan dapat menjadi sumber pendapatan utama diri. Hal ini jelas terbukti apabila kebanyakan responden kajian tidak mampu menjadikan bidang pertanian yang diceburi sebagai sumber penjana pendapatan yang utama, sebaliknya sekadar sumber pendapatan sampingan dan masih perlu disokong oleh pekerjaan tetap yang lain.

Memandangkan bidang pertanian amat penting untuk kelangsungan hidup masyarakat dan negara, seharusnya usaha lebih agresif dijalankan untuk melahirkan lebih ramai usahawan tani. Semua pihak harus berganding bersama dalam memastikan program-program pengembangan pertanian dapat memberi manfaat dan impak yang maksimum kepada golongan belia. Di samping itu, belia juga harus melengkapkan diri dengan ilmu pengetahuan yang secukupnya sebelum menceburi bidang yang mencabar ini. Pembentukan sifat dan ciri seorang usahawan yang sejati juga penting dalam menentukan kejayaan dalam perniagaan. Kajian ini diharapkan akan memberi implikasi yang berguna kepada pihak-pihak yang terlibat secara langsung mahupun tidak langsung dalam merangka dan melaksanakan program-program usahawan tani terutamanya untuk golongan belia.

RUJUKAN

- Abu Bakar Hamed. 2006. *Keusahawanan dan Pengurusan Perniagaan Kecil*. Sintok: Penerbit Universiti Utara Malaysia.
- Aidit, G. & Husnizam.Y. 2005. *Pembentukan generasi belia Selangor 2005: satu pengamatan*. Kuala Lumpur: Institut Perkembangan Minda
- Baumbach, C.M. 1983. *Basic Small Business Management*. New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- Hagen, E.E. 1962. *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*, Homewood: Dorsey Press, IL.
- Hamilton R.T. Harper D.A. 1994. The Entrepreneur in Theory and Practice, *Journal of Economic Studies*, Vol. 21(6) : 3-18.
- Ishak Hj. Abd Rahman, Sallehuddin Mohd Nor & Azhar Ahmad. 2008. Peluang dan cabaran usahawan Bumiputera dalam Rancangan Malaysia Kesembilan (RMKe-9). Dalam Yahya Ibrahim, Mohd fauzi Mohd Jani, Sarmila Md Sum & Zaimah Ramli (pnyt). *Keusahawanan dan cabaran perniagaan di Malaysia*, hlm 275-289. Bangi: Fakulti Ekonomi dan Perniagaan Universiti Kebangsaan Malaysia
- Kementerian Belia dan Sukan. 2007. *Konvensyen pembangunan belia meneroka generasi 2057*. Putrajaya: KBS
- Kementerian Belia dan Sukan. 2008. *Laporan tahunan Bahagian Pembangunan Belia*. Putrajaya: KBS
- Malaysia. 2006. *Rancangan Malaysia Kesembilan 2006-2010*, Kuala Lumpur: Perbadanan Percetakan Negara
- Malaysia. 2010. *Rancangan Malaysia Kesembilan 2011-2015*, Kuala Lumpur: Perbadanan Percetakan Negara
- Mc Clelland. 1961. *The Achieving Society*. New Jersey: Van Nostrand Princeton.
- Moha Asri Hj. Abdullah, Juhary Ali dan Faoziah Idris. 2000. *Pengurusan Perniagaan Kecil*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.
- Mohd. Fauzi Hj. Yaacob. 1981. *Peniaga dan Perniagaan Melayu. Suatu Kajian di Kota Bharu Kelantan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Nor Aishah Buang. 2002. *Asas keusahawanan*. Shah Alam: Fajar Bakti.
- Weber, M. .1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London: George Allen and Unwin.
- Marshall, A. 1962. *Principles of Economics*, 8<sup>th</sup> ed., London: Macmillan

PROFIL PENULIS

**Abd Hair Awang, PhD**

Profesor Madya /Ketua Program Pengajian Pembangunan  
Pusat Sosial Pengajian Pembangunan dan Persekitaran  
Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
hair@ukm.my

**Suraiya Ishak, PhD**

Pensyarah Kanan  
Pusat Pengajian Sosial, Pembangunan dan Persekitaran  
Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
suraiya@ukm.my

**Mohd Yusof Hussain, PhD**

Pensyarah Kanan  
Pusat Pengajian Sosial, Pembangunan dan Persekitaran  
Fakulti Sains Sosial dan Kemanusiaan  
Universiti Kebangsaan Malaysia  
hmyusoff@ukm.my

**Asmadi Mohamad**

Penolong Pengarah  
Jabatan Latihan Khidmat Negara  
Kementerian Pertahanan Malaysia  
asmo78@yahoo.com