

Usahawan Berjaya dan Peranan Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) di Negeri Kedah

Ahmad Zabani Morad
Pusat Pengajian Ekonomi
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
Universiti Kebangsaan Malaysia
E-mel: zabani2004@yahoo.com

ABSTRAK

Kajian ini mempunyai dua tujuan utama; (1) mengenal pasti faktor utama dan faktor kritikal penentu kejayaan usahawan dan firma di kawasan Parlimen di Kedah, (2) mengkaji tentang peranan (kekuatan dan kelemahan) dan jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) kepada usahawan dan juga firma. Kajian ini akan mengaplikasikan beberapa metod atau menggunakan kaedah penyelidikan mengumpulkan maklumat serta data-data di kawasan Parlimen Pokok Sena, Kota Setar dan Kubang Pasu dan jumlah responden bagi tiga kawasan Parlimen adalah sebanyak 300 usahawan dan firma. Terdapat pelbagai kepentingan kajian yang dapat dimanfaatkan melalui penghasilan kajian ini. Antaranya ialah mengetahui faktor kejayaan kritikal usahawan dan firma yang bakal menjadi panduan kepada usahawan TEKUN dan pembuat dasar. Selain daripada itu, ianya juga dapat digunakan sebagai bahan rujukan dan ilmiah tambahan bagi pihak yang ingin membuat kajian serta memberi gambaran mengenai peluang dalam sektor yang boleh diceburi oleh usahawan.

Kata kunci: Usahawan Berjaya dan Peranan TEKUN di Kawasan negeri Kedah

ABSTRACT

This study has two main purposes; (1) identifying key and critical factors that determine the success of entrepreneurs and firms at the parliamentary area of Kedah, (2) to study the role (strength and weakness) and types of funding make available by the Tabung Ekonomi Usaha Niaga (TEKUN) to the entrepreneurs as well as the firms. Descriptive statistics are used to analyze primary data collected from 300 respondent from three parliamentary areas of Pokok Sena, Kota Setar and Kubang Pasu. There are several important findings from this study including the determination of key success and critical factors for entrepreneurs and firms. The findings can serve as a guide for TEKUN's entrepreneurs and policy makers alike. In addition, it can also be used as reference and supplementary knowledge for those who interested to expand this study and to provide an overview of the opportunities in the sector that can be pursued by entrepreneurs.

Keywords: Successful Entrepreneurs and Roles of TEKUN in Kedah

PENGENALAN

Dalam melahirkan sebuah negara yang pesat membangun, maju dan menuju kearah sebuah Negara berpendapatan tinggi khususnya, Malaysia perlu merancang untuk menaikkan taraf sosio-ekonomi dan ekonomi rakyatnya. Oleh itu TEKUN Nasional ditubuhkan bagi melaksanakan pelbagai program termasuk program latihan untuk meningkatkan bilangan usahawan bumiputera yang berjaya. Pelbagai dana kewangan yang khusus bagi membantu usahawan tempatan untuk memula perniagaan atau mengembangkan perniagaan mereka seperti Tabung Usahawan Baru, Tabung Industri Kecil dan Sederhana; dan Modal Usaha Niaga juga diwujudkan (MohaAstri, 1997). Bagi membolehkan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) memainkan peranan yang lebih penting di masa akan datang.

Kajian mendapati terdapat lebih 36 buah dana PKS yang dikendalikan oleh berbagai kementerian dan agensi kerajaan termasuk Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri (MITI), Kementerian Asas Tani dan Kementerian Sains, Teknologi dan Inovasi (MOSTI). Sebagai contohnya Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN), atau dikenali sebagai Tekun Nasional. satu skim yang telah dilaksanakan oleh Kementerian Asas Tani untuk membantu para

usahawan bumiputera untuk menceburi bidang perniagaan atau mikro. TEKUN adalah merupakan agensi yang mempunyai peranan yang besar untuk membantu usahawan dan firma didalam perniagaan ke tahap global. Tekun Nasional menyediakan skim penyaluran modal perniagaan dan modal tambahan yang mudah, cepat dan tidak membebankan kepada peniaga kecil, skim ini dikenali sebagai Skim Pinjaman TEKUN berteraskan konsep 'Pinjaman Asas Simpanan'. Dalam konsep pembiayaan yang dibuat oleh pihak TEKUN, didapati konsep kontrak Al-Musyarakah adalah merupakan konsep yang digunakan oleh pihak TEKUN. Iaitu dalam kontrak Al-Musyarakah dalam pembiayaan Modal kerja, dimana Kontrak al-Musyarakah juga boleh diaplikasikan dalam pembiayaan terutamanya projek yang boleh menjana keuntungan, kontrak al-Musyarakah menggunakan konsep kedua-dua belah pihak menyumbangkan modal¹. Dalam objektif kajian ini, ianya mempunyai tiga (3) tujuan utama objektif kajian, iaitu:

- I. Mengenalpasti kaedah penggunaan dana modal pembiayaan dan modal tambahan yang diberikan oleh TEKUN Nasional dalam program ini digunakan oleh usahawan yang terbabit menggunakan konsep pembiayaan secara Islam.
- II. Mengenal pasti faktor utama dan faktor kritikal penentu kejayaan usahawan dan firma di kawasan Parlimen di Kedah, dan mengkaji tentang peranan (kekuatan dan kelemahan) dan jenis pembiayaan yang ditawarkan oleh Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN) kepada usahawan dan juga firma.
- III. Selain daripada itu, ianya juga dapat digunakan sebagai bahan rujukan dan ilmiah tambahan bagi pihak yang ingin membuat kajian serta memberi gambaran mengenai peluang dalam sektor yang boleh diceburi oleh usahawan.

METODOLOGI KAJIAN

Dalam kajian ini, penulis telah mengaplikasikan beberapa metod atau kaedah penyelidikan untuk mencari dan mengumpulkan maklumat dan juga data-data yang berkaitan dengan kajian ini. Metod merupakan kaedah kajian yang penting untuk penulis dalam mengumpulkan data dan maklumat, seterusnya menganalisa dan menyelidik segala data dan maklumat yang diperolehi sebelum penulisan tentang kajian ini dijalankan. Dibawah metod pengumpulan data melalui borang kaji selidik yang diperolehi dari pihak TEKUN Nasional, penulis menggunakan beberapa kategori metod yang dianggap mampu mengupas persoalan dan mendapatkan maklumat yang lebih tepat dalam kajian ini, iaitu :

i. **Metod penyelidikan perpustakaan**

Dalam kajian melalui metod ini, penulis membuat rujukan di beberapa buah perpustakaan untuk mendapatkan maklumat dan data-data yang relevan dengan kajian.²

ii. **Metod dokumentasi**

Metod dokumentasi ianya merupakan pengumpulan data dengan melakukan melalui dokumen bertulis seperti artikel jurnal, kertas kerja dan sebagainya. Metod dokumentasi ini digunakan untuk membuat analisa sorotan dari sudut kajian lepas dalam kajian ini.

iii. **Kajian Observasi³**

Kajian Observasi ini digunakan bertujuan bagi mendapatkan gabungan data dan maklumat yang lebih lengkap dan kukuh. Dalam kajian ini setelah data diperolehi dan maklumat lengkap menggunakan metod-metod di atas, data dan maklumat ini kemudiannya dianalisa dan nilai dengan menggunakan metod yang digunakan oleh penulis iaitu :

a. **Metod Deduktif**

Metod Deduktif ini adalah merupakan metod yang menghuraikan suatu masalah dengan terperinci, ianya dilakukan dengan data-data dan contoh-contoh yang dijelaskan.

¹ Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam, Hailani Muji Tahir, Sanep Ahmad, Pusat Penerbitan Universiti (UPENA) Universiti Teknologi MARA. Shah Alam 2009. h. 217

² Hazlan Atan (2003) "Skim Saham Wakaf Selangor": Satu kajian Hukum (Kertas Latihan Ilmiah, Fakulti Syariah, Akademik Pengajian Islam, Universiti Malaya). h.5

³ Iman Bernadib (1982), Arti dan Metod Sejarah Penyelidikan, Yogyakarta: Yayasan Penerbitan FIP-JKIP. h.52-53, dirujuk juga Eal Babbie (2002), The Basics of Social Research, edisi ke 2, USA: Wadsworth, h.19

b. Metod Induktif

Metod ini merupakan cara untuk menganalisa data-data melalui pola-pola berfikir yang mencari jawapan atau pembuktiaan dari hal-hal yang bersifat khusus untuk mencapai kesimpulan yang lebih umum.

c. Metod Komparatif

Selain itu dalam proses untuk menganalisa data, penulis akan menggunakan metod komparatif ini atau dikenali juga metod perbandingan, dimana salah satu cara untuk membuat kesimpulan melalui perbandingan terhadap data, fakta dan pendapat yang telah diperolehi semasa membuat kajian dan penelitian.

Dalam kajian ini, menggunakan ujian kolerasi Spearman telah dibuat untuk menguji dan untuk mendapatkan darjah hubungan antara prestasi dengan faktor kejayaan usahawan di kawasan kajian. Hasil dapatan menunjukkan hubungan korelasi dapat menunjukkan arah dan kekuatan hubungan yang wujud antara kedua-duanya. Jumlah jualan tahun lepas yang diperolehi oleh usahawan digunakan untuk menilai prestasi perniagaan mereka. Oleh itu, jumlah jualan mewakili pengukuran prestasi sebagai pembolehubah bersandar bagi pengujian hipotesis ini.

Spearman's rho	Correlations		Prestasi	Sanggup hadapi risiko
	Prestasi	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	1.000 142	.086 .308 142
	Sanggup hadapi risiko	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	.086 .308 142	1.000 142
Spearman's rho	Correlations		Prestasi	Mempunyai minat perniagaan
	Prestasi	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	1.000 142	.063 .455 142
	Mempunyai minat dalam perniagaan	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	.063 .455 142	1.000 142

Spearman's rho	Correlations		Prestasi	Tahap hubungan
	Prestasi	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	1.000 142	.060 .481 142
	Tahap hubungan dengan pelanggan	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	.060 .481 142	1.000 142

Spearman's rho	Correlations		Prestasi	Tahap hubungan
	Prestasi	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	1.000 142	.229 .006 142
	Tahap hubungan dengan pembekal	Correlation Coefficient Sig.(2-Tailed) N	.229 .006 142	1.000 142

Jadual 1, menunjukkan tafsiran umum korelasi. Nilai pekali korelasi memberi satu gambaran tentang kekuatan hubungan antara prestasi dengan faktor kejayaan usahawan. Umpamanya, pekali korelasi yang menghampiri nilai 1.0 menunjukkan terdapat hubungan korelasi positif yang sangat tinggi manakala pekali korelasi yang menunjukkan nilai antara .01 hingga .30 menunjukkan terdapat hubungan korelasi yang positif tetapi lemah. Pekali korelasi yang menunjukkan nilai positif menunjukkan terdapat hubungan langsung antara pemboleh ubah bebas dan bersandar. Sekiranya pekali korelasi menunjukkan nilai negatif maka hubungan antara pemboleh ubah bersandar dan bebas adalah merupakan hubungan yang songsang.

HASIL KAJIAN

Hasil kajian juga mendapati jumlah pembiayaan pinjaman modal seluruh Malaysia bagi tempoh 1998 hingga 2013 adalah sebanyak RM2.93 Billion dan dari jumlah pembiayaan tersebut, peruntukan sebanyak RM 291,268,500 telah disalurkan di negeri Kedah⁴. Ini menunjukkan bahawa TEKUN Nasional telah berjaya melahirkan usahawan di negeri kedah sebanyak 29,526 usahawan (**Rujuk Lampiran A**). Dalam kajian yang telah dijalankan bagi tahun 2013, didapati di kawasan kajian jumlah responden adalah sebanyak 300 usahawan, dari 300 usahawan, hasil kajian mendapati usahawan yang telah berjaya dengan cemerlang dalam perniagaan adalah sebanyak 142 orang usahawan.

Jadual 2, di atas menunjukkan taburan sumber modal lain bagi menjalankan perniagaan berserta dengan jumlah modal dengan menggunakan simpanan sendiri, pinjaman daripada saudara-mara dan lain-lain. Majoriti sumber modal lain adalah daripada simpanan usahawan sendiri. Jumlah modalnya pula mencecah sehingga lebih daripada RM50,000. Walau bagaimanapun terdapat 53 orang usahawan yang menggunakan simpanan sendiri sebagai sumber modal dengan jumlah kurang daripada RM5,000. Menurut kajian Md Mohar, et al. (2001) usahawan Bumiputra lebih bergantung kepada agensi kerajaan dalam mendapatkan sumber modal dalam perniagaan. Hasil kajian ini, data soal selidik diperolehi dari pihak TEKUN Nasional, dengan memperolehi data ini ianya dapat dianalisis dan bertujuan untuk memperkukuhkan lagi objektif kajian dalam kajian ini. Data skunder diperolehi daripada buku-buku, jurna-jurnal, laman sesawang TEKUN Nasional dan tesis yang berkaitan melalui kajian perpustakaan, dimana kajian melalui data skunder adalah bertujuan untuk memantapkan lagi dan lebih terperinci memahami tentang kajian yang dijalankan. Data yang diperolehi dari TEKUN Nasional seramai responden 142 usahawan yang berjaya di kawasan kajian, analisis Min untuk faktor kejayaan usahawan di kawasan kajian iaitu : (Jadual 3)

Dalam jadual 4, taburan faktor kejayaan usahawan, dimana data soal selidik dari TEKUN Nasional, kajian mendapati ciri-ciri usahawan yang berjaya melalui kajian skor min, dimana pengkaji melihat melalui kajian skor min ini adalah merangkumi seramai 142 orang responden usahawan yang berjaya daripada 300 orang responden usahawan di kawasan kajian. Faktor yakin diri sendiri, sanggup kerja kuat dan tabah dalam perniagaan dapat dikenal pasti sebagai faktor yang paling kritikal usahawan yang berjaya di kawasan kajian, iaitu skor min 3.18. Hasil kajian ini menyokong pandangan Wan Liz Ozman Wan Omar dan Sulzari Mohamed (2002) yang menyatakan bahawa seorang usahawan hendaklah bersedia untuk bekerja lebih kuat daripada biasa untuk berjaya, cekap menguruskan masa, mentadbir syarikat, mengagih sumber dan kesungguhan dan ketekunan bekerja itu akan mendatangkan hasil yang lumayan dan berbaloi.

Faktor kejayaan usahawan yang kedua iaitu tidak mudah putus asa dan sentiasa cecal hadapi cabaran semasa menjalankan perniagaan, dalam kajian ini skor min adalah 3.08, yang menyokong pandangan Wan Liz Ozman Wan Omar dan Sulzari Mohamed (2002). Malah kajian yang lain juga menyokong pandangan faktor kejayaan usahawan yang tidak mudah putus asas dan cecal hadapi cabaran iaitu pandangan (Usahawan Sukses (2002), yang menyatakan bahawa faktor kejayaan usahawan adalah mempunyai ketahanan mental yang tinggi, tidak takut pada perubahan dan cecal menghadapi cabaran. Oleh itu dalam kajian ini, usahawan menunjukkan bahawa mereka mempunyai sikap tidak mudah mengalah atau tidak mudah putus asa yang mendorong kejayaan mereka. Malah faktor kejayaan ini juga turut dinyatakan didalam kajian yang dijalankan oleh Khairuddin (1996) yang menerangkan bahawa salah satu faktor kejayaan usahawan adalah yakin terhadap keupayaan diri usahawan itu sendiri.

Selain itu bagi faktor kejayaan usahawan yang ketiga iaitu skor min 3.06 iaitu sanggup berdikari dan berdaya maju, dalam kajian ini usahawan yang berjaya di kawasan kajian, menunjukkan bahawa mereka mempunyai sikap sanggup berdikari, pandai mencari peluang perniagaan dan berdaya maju. Hasil kajian ini menyokong pandangan Nadzri (2000) menyatakan bahawa faktor kejayaan

⁴ Maklumat Data TEKUN, Ibu Pejabat 2014

usahawan adalah belajar daripada orang yang lebih mahir atau arif dalam perniagaan tanpa rasa malu dan juga pandangan (Usahawan Sukses,2002;Rosdi,2002) menyatakan bahawa usahawan sanggup berdikari dalam membangunkan perniagaan, adalah merupakan faktor kritikal yang penting bagi usahawan untuk berjaya.

Faktor kejayaan usahawan yang keempat iaitu usahawan tahu membuat pengkhususan dan pembahagian kerja, faktor ini dilihat penyumbang kepada kejayaan usahawan di kawasan kajian iaitu skor min 2.98. Faktor ini penting kerana ianya membantu usahawan merancang dan membuat strategi perniagaan dari segi pemasaran produk yang dikeluarkan serta kecekapan pengurusan pentadbiran didalam firma usahawan itu sendiri. Hasil kajian ini menyokong pandangan Wan Liz Ozman Wan Omar dan Sulzari Mohamed (2002) yang menyatakan bahawa seorang usahawan hendaklah cekap menguruskan masa, mentadbir syarikat, mengagih sumber dan kesungguhan serta ketekunan bekerja itu akan mendatangkan hasil yang lumayan. Malah hasil kajian ini juga menyokong pandangan (usahawan Sukses,2002; Rosli,2002) yang menyatakan bahawa penumpuan terhadap satu kerja pada satu masa menjadi faktor kejayaan bagi usahawan tersebut. Oleh itu pihak TEKUN Nasional sentiasa memantau dan memberi nasihat dari segi urus tadbir syarikat kepada usahawan dibawah pembiayaan TEKUN Nasional supaya firma tersebut berdaya maju dan cekap didalam operasi pengurusan syarikat khasnya.

Faktor yang kelima dalam melahirkan kejayaan usahawan, iaitu sanggup hadapi risiko. Menurut kajian yang dijalankan oleh (Nieuwenhuizen dan Kroon,2001; Harper, 1996; Lambing,2000; dan Nadzri,2000) menyatakan bahawa seseorang usahawan itu kesanggupan menghadapi risiko merupakan faktor yang penting dalam menceburi didalam dunia perniagaan. Faktor kejayaan usahawan di kawasan kajian menunjukkan bahawa usahawan yang berjaya didalam perniagaan mereka adalah kerana faktor sanggup hadapi risiko dan tabah menghadapi persaingan dan cabaran. Skor min di kawasan kajian adalah 2.94 yang menunjukkan bahawa sikap sosial budaya dan sosial ekonomi di kawasan kajian telah berubah ke arah yang lebih baik.

Faktor keenam ialah tidak gentar hadapi persaingan dari luar dan mampu bersaing. Hasil kajian ini, responden seramai 142 orang usahawan yang telah berjaya, dimana dalam kaji selidik yang dijalankan oleh pihak TEKUN Nasional, menyatakan bahawa salah satu kejayaan usahawan dibawah TEKUN Nasioanal adalah usahawan tidak gentar hadapi cabaran dan persaingan dari luar dan mampu bersaing. Faktor ini menyokong kajian yang dijalankan oleh Walter Kuemmerle (2002); Usahawan Sukses (2002); Wan Liz Ozman Wan Omar dan Sulzari Mohamed (2002); menyatakan bahawa tidak gentar atau tidak takut menghadapi persaingan adalah merupakan faktor kejayaan bagi setiap usahawan.

Faktor ketujuh iaitu minat dalam perniagaan dan faktor keturunan didalam keluarga, dalam hasil kajian ini skor min adalah 2.77, dimana semua responden 142 orang usahawan yang menceburi bidang keusahawanan atau perniagaan adalah disebabkan minat yang mendalam dan juga faktor keturunan dan dorongan keluarga. Hasil kajian ini menyokong kajian yang dijalankan oleh Nadzri(2000), yang menyatakan bahawa minat dan suka kepada bidang yang diceburi adalah merupakan faktor kejayaan setiap para usahawan.

Faktor ke lapan iaitu mempunyai kemahiran yang tinggi dan cepat bertindak di dalam perniagaan, hasil kajian skor min adalah 2.59 dimana faktor kemahiran yang tinggi didalam perniagaan memberi impak dan penyumbang kepada kejayaan usahawan di kawasan kajian. Dalam data yang diperolehi dari TEKUN Nasional, semua 142 orang usahawan mempunyai taraf pendidikan peringkat ijazah sarjana muda yang mempunyai berbagai bidang pengajian seperti pengurusan dan perniagaan, ekonomi, perakaunan, kejuruteraan dan sebagainya. Ini secara tidak langsung memberi pengetahuan dan kemahiran kepada usahawan bidang perniagaan mereka jalankan. Hasil Kajian juga ini, didapati pihak TEKUN telah pun mengaplikasikan konsep Al Musyarakah dalam pembiayaan pinjaman modal perniagaan kepada usahawan di mana pembiayaan modal kerja (Working Capital Financing) yang diperlukan semasa kerja pembinaan sedang dijalankan kekurangan modal kerja, maka ianya memerlukan pembiayaan tambahan. Tanpa modal tambahan projek yang sedang dijalankan akan tergendala. Oleh itu konsep syariah yang dijalankan oleh TEKUN adalah konsep Al-Musyarakah.

RUMUSAN

Walaupun TEKUN Nasioanal telah berjaya mencapai sasarannya melahirkan ramai usahawan berjaya, namun terdapat beberapa perkara yang perlu dikemaskini oleh pihak pengurusan TEKUN Nasional iaitu penambahbaikan didalam pengurusan operasi pentadbiran, masalah banyak hutang belum dibayar disebabkan masalah pengurusan untuk memantau dari segi kutipan bayaran serta proses kelulusan pembiayaan yang kurang cekap perlu dikaji semula. Oleh itu penubuhan unit susulan kredit

dalam organisasi oleh TEKUN Nasional merupakan langkah yang bijak untuk mendapatkan kembali pembayaran pinjaman yang masih tertunggak dengan lebih berkesan. Hasil kutipan tersebut dapat menjana kembali modal pendapatan TEKUN serta dapat memberi pembiayaan yang lebih baik kepada usahawan lain. Oleh itu menjadi satu kebanggaan negara dan menunjukkan bahawa perniagaan kecil dan sederhana yang dijalankan oleh usahawan di bawah pembiayaan skim kredit mikro TEKUN mampu melangkah ke status perniagaan yang lebih tinggi lagi pada masa akan datang.

RUJUKAN

- Harper, D.A (1996), *Enterprenuership and the Market Process*, Routhledge, London
- Hailani Muji Tahir, Sanep Ahmad (2009) Aplikasi Fiqh Muamalat dalam Sistem Kewangan Islam, Pusat Penerbitan Universiti (UPENA), Universiti Teknologi MARA
- Khairuddin Khalil (1996), *Keusahawanan Sebagai Kerjaya*, Dewan Bahasa dan Pustaka, Kuala Lumpur
- Kuemmerle, W. (2002), The Entrepreneur- A Test For The Fainthearted. *HarvardBusiness Review*, May 2002, Siebel Systems, Harvard Business School.
- Lambing, P dan Kuehl, C.R (2000), *Enterprenuership*, Prentice Hall, New Jersey
- Moha Asri, Juhary Ali dan Fauziah Idris (2000), *Pengurusan Perniagaan Kecil*, Utusan Publications and Distributors Sdn Bhd., Kuala Lumpur
- Nadzri Mohamad (2000), *Program Pembangunan Kerajaan*, [online] network on 17June 2002 on the World Wide Web: www.geocities.com/haji_nadzri/mohamad.html
- Nieuwenhuizen, C. and Kroon, J. (2001), *Identification of Entrepreneurial SuccessFactors to Determine The Content of Entrepreneurship Subjects*, South Africa.
- TEKUN Nasioanl (2014), Pengkalan Data TEKUN Nasional; Ibu Pejabat TEKUN Nasional, Kuala Lumpur.
- Usahawan Sukses (Januari 2002), *Datuk Maznah Unggul Terajui Perniagaan*, Pustaka Wira Sdn Bhd.
- Wan Liz Ozman Wan Omar dan Sulzari Mohamed(2002), *Memperkasakan Usahawan*. Utusan Publications & Distributors Sdn Bhd.

LAMPIRAN A

Jumlah Pembiayaan Tekun Nasional Mengikut Negeri (1998-2013)

BIL	NEGERI	KESELURUHAN (1998-2013)	
		NILAI (RM)	USAHAWAN
1	SELANGOR	433,617,500	32,563
2	JOHOR	340,653,900	30,863
3	TERENGGANU	322,352,400	28,286
4	KEDAH	291,268,500	29,526
5	KELANTAN	235,649,500	23,453
6	PERAK	222,712,200	22,460
7	SABAH	204,940,300	23,655
8	PAHANG	197,335,500	19,261
9	PULAU PINANG	140,130,400	13,607
10	SARAWAK	137,720,400	19,795
11	NEGERI SEMBILAN	137,686,200	12,095

12	W.PERSEKUTUAN	122,705,700	8,498
13	MELAKA	101,557,200	8,094
14	PERLIS	46,635,100	4,778
JUMLAH		2,934,964,800	276,934

Sumber: Pengkalan data TEKUN Nasional Ibu Pejabat TEKUN:2014

JADUAL 1: Tafsiran Umum Korelasi

Pekali Korelasi	Tafsiran
< 0.20	Korelasi yang sangat lemah
0.20 hingga 0.40	Korelasi yang lemah
0.41 hingga 0.70	Korelasi yang sederhana
0.71 hingga 0.90	Korelasi yang tinggi
0.90 hingga 1.00	Korelasi yang sanagt tinggi

Sumber: Guilford (1956)

JADUAL 2: Taburan Sumber Dan Jumlah Modal Lain Usahawan TEKUN

Jumlah Modal Lain (RM)	Sumber Modal				Jumlah
	Simpanan sendiri	Pinjam dari saudara mara	Pinjaman bank	Lain-lain	
5,000 dan ke bawah	53	9	-	-	62
5,001-10,000	25	6	5	-	36
10,001-20,000	13	4	3	1	21
20,001-30,000	3	-	3	-	6
30,001-40,000	12	-	-	-	12
40,001-50,000	1	-	1	-	2
50,001 dan ke atas	3	-	-	-	3
Jumlah	110	19	12	1	142

Sumber: Pengkalan data TEKUN Nasional 2013

JADUAL 3: Min untuk faktor-faktor kejayaan usahawan di kawasan kajian

BIL	PERKARA	N	Min	Sisihan Piawai
1	Minat dalam perniagaan dan faktor keturunan didalam keluarga	142	2.77	.71
2	Sanggup menghadapi risiko	142	2.98	.62
3	Memepunyai kemahiran yang tinggi dan cepat bertindak didalam perniagaan	142	2.59	.69
4	Yakin diri sendiri, sanggup kerja kuat dan tabah	142	3.18	.51
5	Sanggup berdikari dan berdaya maju	142	3.06	.53
6	Tidak mudah putus asa dan sentiasa cecal hadapi cabaran	142	3.08	.53
7	Tidak gentar hadapi persaingan dari luar dan mampu bersaing	142	2.94	.66
8	Kemahiran urus dan guna masa didalam pengurusan perniagaan	142	2.49	.60
9	Tahu membuat pengkhususan dan pembahagian kerja	142	2.98	.51
10	Setiap kejayaan dengan usaha yang dilakukan, serta beramal kepada Allah S.W.T merupakan kekuatan utama bagi orang Islam untuk berjaya didalam perniagaan	142	2.58	.65

JADUAL 4: Taburan faktor kejayaan usahawan

BIL	CIRI USAHAWAN BERJAYA	N	Min
1	Yakin diri sendiri	142	3.18
2	Tidak mudah putus asa dan sentiasa cekal hadapi cabaran	142	3.08
3	Sanggup berdikari dan berdaya maju	142	3.06
4	Tahu membuat pengkhususan dan pembahagian kerja	142	2.98
5	Sanggup hadapi risiko	142	2.94
6	Tidak gentar hadapi persaingan dari luar dan mampu bersaing	142	2.94
7	Minat dalam perniagaan dan faktor keturunan didalam keluarga	142	2.77
8	Mempunyai kemahiran yang tinggi dan cepat bertindak didalam perniagaan	142	2.59
9	Setiap kejayaan dengan usaha yang dilakukan, serta beramal kepada Allah S.W.T merupakan kekuatan utama bagi orang Islam untuk berjaya didalam perniagaan	142	2.58
10	Kemahiran urus dan guna masa didalam pengurusan perniagaan	142	2.49