

Sikap Keusahawanan dan Hasrat Keusahawanan: Satu Penilaian Instrumen dalam Mengkaji
Kecenderungan Keusahawanan
*(Entrepreneurial Attitude and Entrepreneurial Intention: An Assessment of Instruments in The Study of
Entrepreneurial Tendency)*

BAHARU KEMAT AL-HAJ DAN MOHAMMED ZAIN YUSOF

ABSTRAK

Kajian ini bertujuan untuk menilai instrumen yang digunakan di dalam mengukur kecenderungan keusahawanan dengan menggunakan dua pendekatan iaitu sikap keusahawanan dan hasrat keusahawanan. Instrumen orientasi sikap keusahawanan yang dibangunkan oleh Robinson et al. (1991) digunakan untuk mengukur dimensi orientasi sikap keusahawanan, manakala untuk hasrat keusahawanan instrumen yang dibangunkan oleh Krueger et al. (2000) digunakan. Walaupun pendekatan sikap sebagai suatu pendekatan yang kurang stabil dalam mengkaji keusahawanan berbanding dengan pendekatan personaliti dan 'trait' kerana berlakunya perubahan masa dan keadaan menerusi proses yang saling bertindak terhadap persekitaran tetapi dengan menggunakan model sikap dalam mengkaji kecenderungan keusahawanan merupakan satu pendekatan baru. Pendekatan sikap merupakan pendekatan terbaik dalam menerangkan usahawan berbanding dengan pendekatan ciri-ciri personaliti atau demografi kerana ia melihat hubungkait di antara sikap dan gelagat. Instrumen sikap telah diuji kebolehpercayaan dan menunjukkan nilai yang konsisten. Instrumen ini mudah digunakan dan mudah difahami oleh responden. Instrumen sikap mengandungi 75 soalan yang telah direkabentuk untuk mengukur empat faktor utama iaitu pencapaian (23 item), penghargaan diri (14 item), kawalan personal (12 item), inovasi (26 item) dengan skala likert di antara 1 hingga 10. Instrumen sikap telah diuji kepada 30 orang pelajar universiti sebagai ujian pertama dan ujian kedua dijalankan untuk melihat konsistensi koefisien kebolehpercayaan. Dalam pendekatan untuk mengkaji hasrat keusahawanan penyelidik telah menggunakan instrumen yang diketengahkan oleh Krueger et al. (2000). Instrumen hasrat mengandungi 38 item yang terdiri daripada kecenderungan tingkahlaku proaktif (16 item), kemahuan tertanggap (5 item), kebolehan tertanggap (5 item), pengalaman lepas (5 item), dan hasrat keusahawanan (7 item). Hasil daripada ujian kebolehpercayaan didapati bahawa instrumen sikap keusahawanan lebih mantap dalam meramal sikap cenderung terhadap keusahawanan berbanding instrumen yang digunakan dalam mengkaji hasrat keusahawanan.

Kata kunci: Instrumen orientasi sikap keusahawanan; sikap keusahawanan; hasrat keusahawanan.

ABSTRACT

This study aimed to evaluate the instruments used in measuring entrepreneurial tendency using two approaches, namely entrepreneurship attitude and entrepreneurial intentions. Entrepreneurial attitude orientation instrument developed by Robinson et al. (1991) was used to measure the dimensions of entrepreneurial attitude orientation whereas the instrument developed by Krueger et al. (2000) was used in the study of entrepreneurial intention. Although the 'attitude approach' as an approach to the study of entrepreneurship is less stable than personality approach and 'trait' because of the change of time and circumstances through the process of interacting with the environment but the 'attitude model' is a new approach in the study of the entrepreneurial propensity. Attitude approach is the best approach in describing the entrepreneur as compared with the approach of personality traits or demographic because they look at the relationship between attitudes and behavior. The reliability of the attitude instrument was tested and showed a consistent value. The instrument is easy to use and easy to understand by the respondents. The Attitude instrument consists of 75 questions designed to measure the four

main factors; achievement (23 items), self-esteem (14 items), personal control (12 items), and innovation (26 items) with a Likert scale between 1 to 10. The attitude instrument has been tested on 30 university students as the first test and the second test is performed to see the consistency reliability coefficient. In the approach to study the entrepreneurial intention researchers have used instruments proposed by Krueger et al. (2000). The instrument include 38 items that consists of the proactive behavioral tendencies (16 items), perceived willingness (5 items), perceived ability (5 items), previous experience (5 items), and entrepreneurial intentions (7 items). As a result of the reliability test it was found that the entrepreneurial attitude instrument is stronger in predicting attitudes tendency towards entrepreneurship than the instruments used in the study of entrepreneurship intention.

Keywords: Entrepreneurial attitude orientation instrument; entrepreneurial attitude entrepreneurial intentions.

PENGENALAN

Kajian mengenai kecenderungan terhadap keusahawanan masih kurang diambil perhatian oleh kebanyakan penyelidik dalam bidang keusahawanan. Oleh yang demikian, bidang ini seolah-olah dilupakan untuk diberikan perhatian yang sewajarnya. Kesan daripada itu, banyak program yang berhubung dengan pembangunan keusahawanan menemui jalan buntu dan kegagalan kerana mereka yang terlibat dalam program tersebut tidak terkesan dan diukur berhubung dengan sikap dan hasrat mereka terhadap keusahawanan. Penglibatan mereka dalam program keusahawanan adalah ramai tetapi tidak mendatangkan hasil yang diinginkan kerana hanya mereka diseparuh jalan sahaja dalam proses untuk membangunkan keusahawanan dikalangan mereka. Keadaan tersebut berpunca daripada semangat mereka yang mudah mengalah atau mempunyai 'internal locus of control' yang rendah, kecenderungan mengambil risiko yang rendah, tidak bersikap proaktif, tidak mempunyai pengalaman terhadap perniagaan, tidak mempunyai 'role model' perniagaan, tidak bersikap positif terhadap kejayaan dalam perniagaan dan sebagainya. Ini akan menyebabkan mereka mudah berputus asa dan menarik diri setelah menghadapi rintangan demi rintangan dalam proses pembangunan keusahawanan tersebut. Di akhir program pembangunan keusahawanan akan hanya tinggal beberapa orang sahaja daripada jumlah bilangan peserta yang mengikuti program tersebut. Oleh yang demikian, objektif kajian ini ialah untuk mengukur kecenderungan sikap keusahawanan dan hasrat mereka terhadap keusahawanan. Untuk mengukur kecenderungan mereka terhadap keusahawanan, maka perlu kita menilai instrumen yang boleh digunakan di dalam mengukur kecenderungan terhadap keusahawanan dengan menggunakan dua pendekatan iaitu sikap keusahawanan dan hasrat keusahawanan. Instrumen orientasi sikap keusahawanan yang diketengahkan oleh Robinson et al. (1991) telah

digunakan untuk mengukur angkuh bergantung orientasi sikap keusahawanan. Manakala instrumen hasrat keusahawanan yang dibangunkan oleh Krueger et al. (2000) telah digunakan untuk mengukur angkuh hasrat keusahawanan. Walaupun pendekatan sikap sebagai suatu pendekatan yang kurang stabil dalam mengkaji kecenderungan keusahawanan berbanding pendekatan personaliti bertindak terhadap persekitaran, tetapi dengan menggunakan model sikap dalam mengkaji keusahawanan ia merupakan satu pendekatan yang baru (Robinson et al. 1991). Pendekatan sikap merupakan pendekatan terbaik dalam menerangkan keusahawanan berbanding dengan pendekatan ciri-ciri personaliti atau demografi kerana ia melihat hubungkait di antara sikap dan gelagat. Manakala instrumen hasrat untuk meramal kecenderungan mereka terhadap keusahawanan dikatakan satu lagi pendekatan yang boleh digunakan untuk meramal kecenderungan keusahawanan terhadap seseorang individu, walaupun, pendekatan hasrat masih baru dan belum mantap dari segi pembinaan teorinya, tetapi ia merupakan satu lagi instrumen yang boleh digunakan untuk kita meramal kecenderungan terhadap keusahawanan.

PENDEKATAN SIKAP DALAM KAJIAN KEUSAHAWANAN

Sikap ialah suatu gejala psikologi yang tidak dapat dilihat secara keseluruhannya melalui perlakuan. Sikap hanya dapat dilihat melalui perlakuan yang ditunjukkan tetapi segala yang tersirat di dalam diri individu itu sebarai dorongannya untuk bertindak dan melakukan sesuatu.

Sikap mempunyai arah (*direction*) dan darjah (*intensity*). Arah melambangkan perasaan suka (*favourable*) atau benci (*unfavourable*) terhadap sesuatu objek atau idea. Darjah pula membawa maksud kadar kesukaan atau kebencian terhadap sesuatu objek atau idea tersebut. Ciri 'arah' dan 'darjah' ini sangat

mempengaruhi aspek kognitif dan perasaan individu (Fishbein dan Ajzen 1975). Sikap juga dibentuk oleh objek, arah dan darjah. Objek adalah aspek kognitif daripada pengalaman seseorang individu. Arah adalah perasaan suka (*favourable*) atau benci (*unfavourable*) terhadap objek tersebut yang lahir daripada pemahaman individu tersebut. Darjah pula adalah kadar aktiviti yang dilakukan dan melahirkan situasi yang melibatkan sikap (Stagner 1937).

Menurut Fishbein dan Ajzen (1975):

“learned tendencies to perceive and act in some consistency favourable or unfavourable manner with regard to a given object or idea such as product, service, brand, company store or spokesperson.”

Definisi yang diberikan oleh Fishbein & Ajzen (1975) mengenai sikap adalah sesuatu yang bukan dilahirkan tetapi diperolehi daripada pengalaman lepas yang dipelajari dan berkecenderungan untuk membawa suatu perlakuan di masa hadapan. Semakin suka (*favourable*) sikap individu tersebut terhadap sesuatu objek maka semakin besar kemungkinan individu tersebut bertindak terhadap sesuatu perlakuan. Begitu juga jika keadaan sebaliknya berlaku. Oleh yang demikian, sikap boleh dikatakan sebagai suatu penilai kerana sikap membayangkan perasaan seseorang individu sama ada suka atau benci terhadap sesuatu objek atau keadaan.

Allport (1954) pula mendefinisikan sikap sebagai:

“An attitude is a mental and neutral state of readiness, organized through experience, exerting a directive or dynamic influence upon the individual’s response all objects and situations with which it is related.”

Definisi tersebut menyatakan sikap sebagai satu kesediaan mental dan saraf yang diatur mengikut pengalaman dan boleh mempengaruhi arah gerakbalas individu terhadap semua objek dan situasi individu tersebut terlibat. Tegasnya, walaupun hanya komponen tingkahlaku sahaja yang dapat dilihat untuk menentukan sikap seseorang itu, tetapi sikap juga dapat digambarkan daripada pendapat seseorang individu terhadap sesuatu objek tertentu. Pendapat ini lahir dari komponen kognitif dan komponen perasaan mengikut arah dan darjah sikapnya yang diperolehi melalui pembelajaran. Arah dan darjah sikap ini dapat diukur dengan menggunakan skala walaupun tidak secara keseluruhannya ditunjukkan dengan perlakuan individu tersebut. Dalam konteks psikologi sosial

semasa, sikap ditaktif sebagai penampilan tindakbalas yang secara umumnya disukai atau tidak disukai. Setiap sikap mempunyai objeknya seperti individu, tempat, benda, upacara, aktiviti, konsep mental, cara hidup atau kombinasi perkara-perkara tersebut (Robinson et.al. 1991).

Robinson et.al. 1991 menjelaskan bahawa untuk mengikut sikap yang spesifik perlu ada model pengukuran yang spesifik. Sebagai contoh, sikap terhadap kejayaan (umum) adalah tidak sama dengan sikap terhadap kejayaan dalam keusahawanan (spesifik). Pembedaan ciri yang ingin diukur dengan alat yang mengukur adalah penting, pertama, ia meningkatkan kebolehan ramalan instrumen disebabkan ketepatan yang meningkat. Mereka menjelaskan terdapat dua kaedah asas dalam menentukan keadaan sikap. Kaedah pertama, menyatakan sikap adalah terbina dalam satu dimensi iaitu diwakili oleh ‘*affective*’ sebagaimana yang dinyatakan oleh Fishbein & Ajzen (1975). Kaedah kedua yang dikenali sebagai model tiga dimensi (tripartite model) mengatakan terdapat tiga jenis reaksi pada sesuatu keadaan iaitu emosi, mental dan ‘*conation*’. Sikap ialah satu kombinasi mengenai tiga perkara tersebut sebagaimana yang dipetik oleh Robinson et al. (1991), Allport (1954), Breckler (1984), Shaver (1987). Manakala, dalam komponen kognitif pula, mengandungi kepercayaan dan pemikiran yang seseorang individu mempunyai suatu objek sikap. Komponen ‘*affective*’ atau kelakuan mengandungi hasrat kelakuan dan perpindahan (*predispositions*) berkelakuan dalam cara yang diberi ke arah objek (Robinson et al. 1991).

Menurut Chaiken dan Stagner (1987), pandangan mengenai pelbagai sikap tidaklah bercanggah dengan model nilai jangkaan yang dicadangkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975). Bogozzi (1984, 1985) telah memeriksa lebih jauh model Fishbein dan Ajzen dan menunjukkan rangka kerja tersebut hanya satu dari bilangan ‘*unidimensional*’ dan ‘*multidimensional*’ pembentukan nilai jangkaan yang boleh digunakan bagi mewakili sikap. Robinson et al. (1991) menjelaskan terdapat banyak bukti yang menyokong pendekatan ‘*tripartite*’ dan Skel Orientasi Sikap Keusahawanan dibangunkan berasaskan pendekatan ini. Teori sikap mempunyai sejarah yang penting dalam kajian dan menawarkan faedah teori dan praktikal terhadap kajian keusahawanan. Ajzen (1982) menyatakan instrumen sikap mengira lebih perbezaan dalam set kelakuan tertentu di mana julat korelasi penting di antara 0.40 hingga 0.70 berbanding instrumen berasaskan ‘*trait*’ julat korelasi penting di antara 0.10 hingga 0.30. Drucker (1970), Olson & Bosserman (1984) menyatakan sungguhpun ramai

penyelidik dan ahli teori telah mengenali kepentingan sikap dalam memahami usahawan, tetapi tidak ramai yang mengenali teori sikap sebagai suatu pendekatan alternatif terhadap model personaliti. Menurut Herron et al. (1992) dalam bidang keusahawanan, telah menyediakan contoh terbaik mengenai model sikap dengan rekabentuk kajian pendekatan berasaskan model dimensi kognitif sikap. Greenberger dan Sexton (1987) juga telah menggunakan model sikap dalam pendekatan kajian mereka mengenai keusahawanan.

PENDEKATAN HASRAT DALAM KAJIAN KEUSAHAWANAN

Hasrat Keusahawanan (*Entrepreneurial Intentions*) dapat didefinisikan sebagai niat, keinginan atau keazaman yang kuat dalam diri seseorang untuk melibatkan diri dalam keusahawanan atau memulakan perniagaan baru (Borland, 1975, Bird, 1988). Krueger (1993) mengukuhkan definisi ini dengan menyatakan bahawa hasrat keusahawanan adalah mengenai komitmen untuk melaksanakan tingkahlaku yang diperlukan untuk memulakan perniagaan baru. Teori hasrat telah dikembangkan daripada teori tingkahlaku terancang yang menerangkan dan meramalkan tingkahlaku manusia (Tkachev & Kolveroid, 1999). Kolveroid (1996) mengaplikasikan teori ini untuk meramal hasrat terhadap status pekerjaan dikalangan graduan jurusan perniagaan. Salah satu tingkahlaku terancang yang dimaksudkan oleh beliau ialah keusahawanan. Pandangan ini selari dengan dapatan kajian Krueger dan Brazeal (1994) yang menjelaskan bahawa keusahawanan merupakan salah satu tingkahlaku terancang. Berdasarkan Teori Tingkahlaku Terancang (Ajzen & Fishbein, 1980; Ajzen, 1987 dan Ajzen, 1991) terdapat tiga pemboleh ubah awal sebelum terbentuknya hasrat dan disusuli dengan tingkahlaku. Pemboleh ubah tersebut ialah sikap terhadap tingkahlaku (*attitude towards the behavior*), norma subjektif (*subjective norms*) dan tingkahlaku kawalan tertanggung (*perceived behavioral control*). Menurut Krueger et al. (2000), teori Hasrat Keusahawanan mengandungi tiga elemen iaitu keinginan tertanggung, kebolehlaksanaan tertanggung dan kecenderungan untuk bertindak. Instrumen awal dalam mengkaji hasrat keusahawanan telah dibangunkan oleh Krueger et al. (2000). Penyelidik terdahulu dalam kajian ini menyatakan bahawa hasrat merupakan peramal terbaik terhadap tingkahlaku yang telah dirancang atau yang akan dilakukan (Ajzen & Fishbein, 1980; Krueger & Carsrud, 1993).

Terdapat dua teori sebagai pemandu utama

dalam mengkaji hasrat keusahawanan iaitu Teori Tingkahlaku Terancang oleh Ajzen dan Fishbein (1991) dan Teori Peristiwa Shapero dan Shokol dan meramalkan tingkahlaku manusia (Tkachev & Kolvereid 1999). Kolvereid (1997) telah mengaplikasikan teori ini untuk meramal hasrat terhadap status pekerjaan di kalangan graduan jurusan perniagaan. Penyelidik terdahulu mendapati bahawa hasrat merupakan peramal terbaik terhadap tingkahlaku yang telah dirancang atau yang akan dilakukan (Ajzen & Fishbein, 1980; Krueger & Carsrud, 1993). Salah satu tingkahlaku terancang ialah keusahawanan (Krueger & Brazeal (1994).

Berdasarkan Teori Tingkahlaku Terancang, terdapat tiga pemboleh ubah yang mendahului sebelum terbentuknya hasrat dan disusuli dengan tingkahlaku. Pemboleh ubah tersebut adalah sikap terhadap tingkahlaku, norma subjektif dan tingkahlaku kawalan tertanggung (Ajzen & Fishbein, 1980, Ajzen 1987 & Ajzen 1991). Tiga pemboleh ubah tersebut dapat diterangkan seperti berikut:

Sikap Terhadap Tingkahlaku

Konstruk ini bertujuan mengenalpasti persepsi tentang keinginan diri untuk melaksanakan sesuatu tingkahlaku. Sikap ini bergantung kepada jangkaan dan kepercayaan tentang kesan peribadi hasil daripada tingkahlaku tersebut. Ajzen (1991) menjelaskan bahawa individu akan menilai dan merasakan dirinya seronok atau tidak untuk melaksanakan suatu tingkahlaku tersebut.

Norma Subjektif

Pemboleh ubah norma subjektif ialah kepercayaan individu terhadap pandangan orang yang rapat dengannya terhadap tingkahlaku yang akan dilakukan. Misalnya, pandangan keluarga terhadap dirinya, rakan-rakan dan *'role model'*. Norma subjektif boleh menjadi kuat pengaruhnya terhadap pembentukan sesuatu hasrat sekiranya, individu tersebut mempunyai lokus kawalan dalaman yang tinggi (Ajzen 1987) dan juga sekiranya individu tersebut mempunyai orientasi yang tinggi untuk bertindak (Bagozzi et.al. 1992). Kajian yang dijalankan oleh Krueger et.al. (2000) mendapati bahawa pengaruh norma subjektif yang paling mempengaruhi ialah ahli keluarga, orang terpenting, rakan, *'role model'* dan mentor.

Teori Tingkahlaku Kawalan Tertanggung (*Perceived Behavioral Control Theory*)

Tingkahlaku kawalan tertanggung mempunyai pandangan yang bertindih dengan pandangan Bandura (1986)

tentang tanggapan efikasi sendiri dengan kebolehan tertanggap bagi melaksanakan sasaran tingkahlaku (Ajzen 1987). Efikasi sendiri merupakan penilaian individu melaksanakan keupayaannya melakukan sesuatu perkara. Mekanisma yang mempengaruhi pertimbangan efikasi termasuklah pengalaman 'hands-on' dan pembelajaran secara imaginasi (Bandura, 1986). Efikasi sendiri mempunyai hubungan langsung dengan teori atribusi yang telah berjaya diaplikasikan untuk memulakan perniagaan (Meyer, 1993). Tingkahlaku kawalan tertanggap dapat meramal secara konsisten tingkahlaku mencapai matlamat kerana kawalan merupakan satu masalah bagi seseorang (Ajzen, 1991). Lagi tinggi kawalan tingkahlaku seseorang individu, maka lagi tinggi persepsinya terhadap peluang (Dickson, 1994).

TEORI PERISTIWA KEUSAHAWANAN SHAPERO & SHOKOL (1982)

Shapero memperkenalkan teori hasrat di bawah domain pengetahuan (Krueger et.al. 2000). Teori Shapero telah diadaptasi oleh Krueger et.al. (2000) dan mengandungi tiga elemen yang membawa kepada terbentuknya hasrat keusahawanan. Elemen tersebut ialah Keinginan Tertanggap, Kebolehlaksanaan Tertanggap dan Kecenderungan Untuk Bertindak. Ketiga elemen tersebut dapat diterangkan seperti berikut:

Keinginan Tertanggap

Keinginan tertanggap ialah sikap terhadap keusahawanan berdasarkan pengalaman seseorang sama ada secara langsung dan tidak langsung. Pengalaman keusahawanan diperoleh daripada pendedahan pengaruh 'role model' dan pekerjaan.

Kebolehlaksanaan Tertanggap

Krueger (1993) meluaskan skop pengertian mengenai kebolehlaksanaan tertanggap iaitu berhubung dengan darjah kemungkinan individu tersebut percaya dengan kebolehannya sendiri untuk membuka perniagaan baru yang mana kepercayaan tersebut mempunyai hubungannya dengan pengetahuan, kemahiran dan emosi seseorang untuk menjadi usahawan.

Kecenderungan untuk bertindak

Menurut Shapero (1982) kecenderungan untuk bertindak adalah penting kerana hasrat tertanggap dan kebolehlaksanaan tertanggap tidak cukup untuk

membentuk hasrat. Dalam konteks ini, kecenderungan untuk bertindak mempunyai kaitan yang rapat dengan keupayaan seseorang individu itu dalam mengawal dan memanipulasi persekirannya (Shapero, 1998). Kajian yang dibuat oleh Shapero adalah sama dengan kajian oleh Bateman dan Crant (1993) tentang tingkahlaku proaktif. Tingkahlaku proaktif yang juga mempunyai kecenderungan bertindak mengubah persekitaran mencerminkan satu bentuk personaliti yang menjadi seorang usahawan (Bateman & Crant, 1993; Crant, 1996; Summer, 1998). Kajian Bateman dan Crant (1993) membuktikan tingkahlaku proaktif merupakan peramal yang signifikan terhadap hasrat keusahawanan.

PENGUKURAN DAN KEBOLEHPERCAYAAN INSTRUMEN

Untuk menguji kebolehpercayaan instrumen bagi kajian ini maka seramai 30 orang pelajar dari Fakulti Ekonomi dan Perniagaan, Universiti Kebangsaan Malaysia, Bangi telah dipilih sebagai sampel kajian. Instrumen ujian kecenderungan orientasi sikap keusahawanan yang dibangunkan oleh Robinson et.al (1991) dan Instrumen Hasrat Keusahawanan oleh Krueger et.al. (2000) telah digunakan bagi menguji kebolehpercayaan dalam meramal kecenderungan sikap dan hasrat terhadap keusahawanan. Instrumen sikap keusahawanan mengandungi 75 item dengan 10 skala Likert yang terdiri daripada 25 item mengukut dimensi 'Affect', 24 item mengukut Kognitif dan 26 item mengukut Kelakuan. Di dalam orientasi sikap keusahawanan angkubah yang digunakan di dalam model tiga komponen iaitu 'affect', kognitif dan kelakuan mengenai sikap telah membentuk 75 soalan terdiri daripada item seperti dalam jadual 1.1.

JADUAL 1.1. Item dan sub item pengukuran orientasi sikap keusahawanan

Item/ Sub-Item	Kod	Bil. Item/ Sub-Item
Affect	F	25
Kognitif	K	24
Kelakuan	B	26
Pencapaian	A	23
Penghargaan Diri	S	14
Kawalan Personal	C	12
Inovasi	I	26

Ujian awal instrumen telah dijalankan untuk melihat koefisien kebolehpercayaan (Cronbach Alpha) bagi dimensi 'Affect' (0.83), Kognitif (0.84) dan Kelakuan (0.74). Hasil ujian awal instrumen dapat ditunjukkan dalam jadual 1.2.

Ujian awal instrumen telah dijalankan untuk melihat koefisien kebolehpercayaan (Cronbach Alpha) bagi dimensi 'Affect' (0.83), Kognitif (0.84) dan Kelakuan

(0.74). Hasil ujian awal instrumen dapat ditunjukkan dalam jadual 1.2.

JADUAL 1.2. Koefisien kebolehpercayaan angkubah (n=30)

Angkubah Kajian	Cronbach Alpha
<i>Affect</i>	0.8260
Kognitif	0.8401
Kelakuan	0.7387

Ujian Semula Kebolehpercayaan (*Re-Test Reliability*) dan ujian semula korelasi dianalisis untuk melihat kekuatan instrumen dan hubungan di antara sub-item

adalah tergantung baik di antara satu dengan lain seperti dalam Jadual 1.3 dan 1.4:

a) Ujian Semula Kebolehpercayaan (*Re-Test Reliability*)

JADUAL 1.3. Keputusan koefisien kebolehpercayaan

Item/ Sub-Item	Bil. Responden	Bil. Item	Ujian Peringkat I	Ujian Peringkat II
Affect	30	25	0.6849	0.8260
Kognitif	30	24	0.7870	0.8401
Kelakuan	30	26	0.6346	0.7387
Pencapaian	30	23	0.8219	0.9047
Penghargaan Diri	30	14	0.2955	0.3673
Kawalan Personal	30	12	0.3527	0.6063
Inovasi	30	26	0.7403	0.8272

Berdasarkan hasil ujian dalam Jadual 1.3, didapati bahawa kebolehpercayaan dalaman untuk sub-item keusahawanan adalah baik dan boleh diterima.

Keputusan ujian mendapati nilai alpha bagi ujian peringkat I dan nilai alpha ujian peringkat II menunjukkan nilai yang tinggi dan konsisten.

b) Ujian Analisis Korelasi

JADUAL 1.4(a). Ujian-semula korelasi hasil ujian I

Sub-Item	Pencapaian	Penghargaan Diri	Kawalan Personal	Inovasi
Pencapaian	1.0000	0.5031	0.6027	0.7440
Penghargaan Diri	0.5031	1.0000	0.5717	0.7268
Kawalan Personal	0.6027	0.5717	0.1000	0.7092
Inovasi	0.7440	0.7268	0.7092	1.0000

JADUAL 1.4(b). Ujian-semula korelasi hasil ujian II

Sub-Item	Pencapaian	Penghargaan Diri	Kawalan Personal	Inovasi
Pencapaian	1.0000	0.7859	0.6899	0.8855
Penghargaan Diri	0.7859	1.0000	0.7567	0.8016
Kawalan Personal	0.6899	0.7567	1.0000	0.7622
Inovasi	0.8855	0.8016	0.7662	1.0000

Hasil ujian I dan II Ujian-Semula Korelasi seperti dalam Jadual 1.4(a) dan 1.4(b) menunjukkan hubungan

di antara sub-item adalah tergantung baik di antara satu dengan lain.

DIMENSI DALAM INSTRUMEN HASRAT KEUSAHAWANAN

Instrumen Hasrat Keusahawanan mengandungi 38 item dengan skala Likert 1 hingga 7 terdiri daripada

kecenderungan tingkahlaku proaktif (16 item), kemahuan tertanggap (5 item) kebolehan tertanggap (5 item), pengalaman lepas (5 item) dan hasrat keusahawanan (7 item). Jadual 2.1 menunjukkan item dan sub-item pengukuran hasrat keusahawanan.

JADUAL 2.1. Item dan sub item pengukuran hasrat keusahawanan

Item	Bil Item
Kecenderungan Tingkahlaku Proaktif	16
Kemahuan Tertanggap	5
Kebolehan Tertanggap	5
Pengalaman Lepas	5
Hasrat Keusahawanan	7

Hasil ujian koefisyen kebolehpercayaan bagi instrumen hasrat keusahawanan dapat dilihat dalam Jadual 2.2.

JADUAL 2.2. Keputusan koefisyen kebolehpercayaan hasrat keusahawanan hasil ujian I

Item	Bil Item
Tingkahlaku Proaktif	0.781
Hasrat Tertanggap	0.760
Kebolehan Tertanggap	0.555
Pendedahan Luas	0.364
Pengalaman Positif	0.463
Hasrat Keusahawanan	0.879

JADUAL 2.2. Keputusan koefisyen kebolehpercayaan hasrat keusahawanan hasil ujian II

Item	Bil Item
Tingkahlaku Proaktif	0.784
Hasrat Tertanggap	0.763
Kebolehan Tertanggap	0.558
Pendedahan Luas	0.367
Pengalaman Positif	0.467
Hasrat Keusahawanan	0.881

Dilihat daripada keputusan hasil ujian I dan II koefisien kebolehpercayaan bagi sesetengah item adalah rendah berbanding dengan item koefisien kebolehpercayaan dalam instrumen sikap keusahawanan. Item kebolehan tertanggap dalam ujian I (0.555) dan dalam ujian II (0.558). Item pendedahan luas dalam ujian I (0.364) dan dalam ujian II (0.367). Manakala pengalaman positif dalam ujian I (0.463) dan dalam ujian II (0.467). Walaupun beberapa soalan telah digugurkan untuk meningkatkan nilai koefisien telah dilakukan ia masih mempunyai nilai yang rendah. Nilai koefisien di bawah (0.70) dianggap rendah dan lemah dalam instrumen dalam meramal kecenderungan keusahawanan (Sekaran, 1992).

KESIMPULAN

Instrumen yang digunakan dalam meramal orientasi sikap keusahawanan didapati boleh dipercayai (*reliable*) dalam meramal kecenderungan keusahawanan berbanding dengan instrumen hasrat keusahawanan. Kenyataan Robinson et.al (1991) yang menyatakan instrumen sikap keusahawanan merupakan satu pendekatan baru dan lebih konsisten berbanding dengan pendekatan lain dalam meramal kecenderungan keusahawanan adalah bertepatan. Teori yang mendasari dalam instrumen hasrat didapati masih belum kukuh untuk dijadikan pengukur yang sah (*valid*) kerana sesetengah item mempunyai nilai koefisien yang rendah. Pendekatan sikap merupakan pendekatan terbaik dalam menerangkan usahawan berbanding dengan pendekatan ciri-ciri personaliti atau demografi kerana ia melihat hubungkait di antara sikap dan gelagat. Instrumen sikap telah diuji kebolehpercayaan (*test re-test reliability*) dan menunjukkan nilai yang konsisten, boleh dipercayai, dan sah sebagai suatu instrumen dalam meramal kecenderungan keusahawanan. Terbangunnya instrumen sikap keusahawanan akan dapat membantu mereka yang terlibat dalam program latihan bagi mengenalpasti pelatih-pelatih yang akan mengikuti program latihan keusahawanan dengan lebih berkesan.

RUJUKAN

- Ajzen, I., et. al. (1982). Self-monitoring and the attitude-behavior relation. *Journal of personality and social psychology*, vol 42(3): 426-435.
- Ajzen, I. 1985. From intentions to actions: A theory of planned behavior. In *Action Control: from cognition to behaviour*, eds. J. Kuhl & J. Beckman, 11-39. New York: Springer-Verlag.

- Ajzen, I. (Ed). 1987. *Attitude, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology*, Vol. 20. New York: Academic Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, Vol 50, Issue 2: 179-211.
- Ajzen, I. 1988. *Attitude, personalities and behavior*. Buckingham: Open University Press.
- Ajzen, I & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitude and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentive Hall.
- Allport, F.H. (1954). The structuring of events: outline of a general theory with applications to psychology. *Psychological Review [Psychol Rev]*, Vol. 61 (5): 281-303.
- Audet, J. 2000. Evaluation of two approaches to entrepreneurial education using an intention-based model of venture creation. *Academy of Entrepreneurship Journal* 6(1): 58-63.
- Bandura, A. (1986). *Social foundation of thought and action: A socialcognitive view*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bateman, T.S. & Crants, J.M. 1993. The proactive component of organizational behavior: A measure and Correlates. *Journal of Organizational Behavior* 14: 103-118.
- Bird, B.J. 1988. Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention: *Academy of Management Review* 13(3): 442-453.
- Bird, B.J. 1989. *Entrepreneurial behavior*. Glenview, IL: Scott, Foresman & Co.
- Bird, B.J & Crants, J.M. 1993. The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates, *Journal of Organizational Behavior* 14: 103-118.
- Borland, C. 1975. *Locus of control, need for achievement and entrepreneurship*. PhD. Dissertation. University of Texas at Austin.
- Breckler, S.J. (1984). Empirical validation of effect, behavior, and cognition as distinct components attitude. *Journal of personality and social psychology*, Vol. 47 (6): 1191-205.
- Chrisman, J.J. 1997. Estimating the extent entrepreneurial intention become reality: A note, 1-8.
- Crant, M.J. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intention. *Journal of small business management*, 34(3):42-49.
- Douglas, E.J. & Shepherd, D.A. 2002. Self employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions and utility maximization. *Journal of entrepreneurship Theory and Practice* 26(3): 81-

- 90.
- Drucker, P.F. 1985. *Innovation and entrepreneurship*. London. William Heinemann Ltd.
- Drucker, P. F. (1970). Letters to the Editor. *Harvard Business Review*, Vol. 48(2): 32.
- Drucker, P.F. 1974. *Management: Tasks, responsibilities, practices*, 45-47. New York: Harper & Row.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. 1975. *Belief, attitude, intention and behavior*. New York: Addison-Wisley Publishing Company. Inc.
- Gartner, W.B. 1989. Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice*: 47-49.
- Herron, L., sapienza, H.J. & Cook D.S. 1991. Entrepreneurship theory from an interdisciplinary perspective. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice* 1: 9-12.
- Herron, L., sapienza, H.J. & Cook D.S. 1991. Entrepreneurship theory from an interdisciplinary perspective. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice* 2: 9-12.
- Herron, L. & Sapienza, H.J. (1992). The Entrepreneur and the Initiation of New Venture Launch Activities. *J. Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 17(1): 49-55.
- Jostein, R., Thompson. M. & Verplanken, B. 2003. Measuring implementations in context of the theory of planned behavior. *Scandinavian Journal of Psychology* 44: 87-95.
- Kolvareid, L. 1996. Prediction of entrepreneurial employment status: Choice intentions. *Journals of Entrepreneurship theory and Practice* 21(1): 47-57.
- Krueger, N. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 18(1): 5-21.
- Krueger, F.N. & Alan, L. Carsrud. 1993. Entrepreneurial intention: Applying theory of planned behavior. *Journal of Entrepreneurship & Regional Development* 5(4): 35-330.
- Krueger, F. & Brazael, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurial. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(3):91-104
- Krueger, Norris. 1993. The impact of prior entrepreneurial intention: Applying theory of planned behavior. *Journal of Entrepreneurship & Theory & Practice* 18(1): 5-21.
- Krueger, N.F.Jr., Reilly, M.D. & Carsrud, A.L. 2000. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing* 15(5/6): 411-432.
- Meyer, D. (1993). Recognizing and changing students' misconceptions. *College Teaching*. Vol. 41(3): 104.
- Olson, P.D. & Bosserman, D. (1984). Attributes of the Entrepreneurial Type. *A. Business Horizons*, Vol. 27(3): 53.
- Robinson, P.B., Huefner, J.C. & Hunt, H.K. Julai 1991. Entrepreneurial research of student subjects does not generalize to real world entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*: 42-49.
- Robinson, B.P., Stimpson, D.V., Huefner, J.C. & Hunt, H.K. 1991. An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Theory and Practice* 1 (54): 13-20.
- Sekaran, U. 1992. *Research methods for business, a skil building approach* (2nd. ed.). Toronto: John Wiley & Sons.
- Shapero, A. & Sokol, L. (1982). The social dimension of entrepreneurship. In C.A. Kent, D. L. Sexton, & K.H. Vespee (Eds.). *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Shaver, C., et. al. (1987). Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and and Social Psychology*, Vol 52(3):511-524.
- Summer, D.F. (1998). An imperical investigation of personal and situational factors that relate to the formation of entrepreneurial intention. (Doctoral dissertation, University of North Texas, Ann Arbor, MI: UMI Desertation Services.
- Tkashev, A. & Kolvareid, I. (1999). Self employment intention among students. *Entrepreneurship and regional development*, 11(3):269-280.
- Baharu Kemat Al-Haj (Dr.)
Pusat Pengajian Pengurusan, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan
43600 UKM, Bangi, Selangor Darul Ehsan.
E-mel: baharukemat@yahoo.com.
- Mohammed Zain Yusof (Encik)
Pusat Pengajian Pengurusan, Fakulti Ekonomi dan Pengurusan,
43600 UKM, Bangi, Selangor Darul Ehsan.
E-mel: cbdscoreA@yahoo.com.