

Persaingan Perusahaan Kecil & Sederhana (PKS) di Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) dalam Sektor Penyediaan Makanan  
*Competition of Small & Medium Enterprises (SMEs) at the National University of Malaysia (UKM) in the Food Preparation Sector*

NUR AISYAH IZZATI BINTI ZULKUPLI\* & MUSTAZAR MANSUR

ABSTRAK

Kepentingan industri pemprosesan makanan tidak dinafikan memberi kesan ekonomi yang besar terhadap negara melalui sumbangannya terhadap peningkatan peluang pekerjaan dan mencipta nilai tambah terhadap industri makanan. Sebagai antara pelopor besar industri ini, PKS tentunya berdepan dengan pelbagai cabaran dalam memperkukuhkan dan mengembangkan perniagaan mereka. Kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti cabaran-cabaran utama yang menyebabkan persaingan dalam kalangan PKS di UKM. Selain itu, kajian ini juga ingin mengkaji inisiatif yang diambil oleh PKS untuk kekal bersaing dan potensi perkembangan perniagaan pada masa hadapan. Kaedah kuantitatif digunakan dalam kajian ini melalui instrumen soal selidik yang melibatkan usahawan PKS di UKM. Kajian ini mendapati bahawa umumnya faktor cabaran yang dihadapi oleh pengusaha PKS adalah tinggi. Namun, faktor inisiatif yang diambil oleh mereka juga adalah tinggi. Dapatan kajian melalui analisis korelasi menunjukkan bahawa faktor cabaran modal, teknologi dan cabaran lain mempunyai hubungan dengan potensi perniagaan usahawan PKS. Penglibatan semua pihak perlu diambil untuk membantu usahawan PKS di UKM lebih inovatif dan berdaya saing dalam sektor penyediaan produk makanan.

Kata Kunci: Usahawan PKS di UKM, Modal, Modal Insan, Teknologi, Cabaran Lain, Potensi Perniagaan

ABSTRACT

*The importance of the food processing industry undoubtedly has a significant economic impact on the country through its contribution to increasing employment opportunities and adding value to the food industry. As one of the great pioneers of this industry, SMEs certainly face many challenges in strengthening and growing their businesses. The aim of this study was to identify the main challenges that lead to competition among SMEs in UKM. In addition, this study is also intended to examine the initiatives taken by SMEs to remain competitive and the potential for future business developments. The quantitative method used in this study is through questionnaires involving SME entrepreneurs in UKM. This study found that, generally, the challenge factors faced by SMEs are high. However, the initiative factor taken by them was also high. The study's findings from correlation analysis also show that capital, technology, and other challenges are related to the business potential of SME entrepreneurs. All parties should be involved to help SME entrepreneurs in UKM be more innovative and competitive in the food preparation sector.*

*Keywords: SME Entrepreneurs in UKM, Capital, Human Capital, Technology, Other Challenges, Business Potential*

## PENGENALAN

Industri pemprosesan makanan merupakan salah satu sub-industri penting dalam sektor pembuatan di Malaysia. Industri pemprosesan makanan telah dikategorikan sebagai salah satu daripada 12 industri utama dalam Pelan Induk Perindustrian Kedua (PIP2): 1996-2005 dan Pelan Induk Perindustrian Ketiga (PIP3): 2006-2015 (Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri Malaysia, 1996; Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri Malaysia, 2006). Di samping itu, industri ini memainkan peranan penting dalam mewujudkan pekerjaan, mengukuhkan pertukaran asing dan mewujudkan nilai tambah dalam industri makanan (Zakaria et al., 2022). Sektor pemprosesan makanan menyumbang kira-kira 10% daripada pengeluaran pembuatan Malaysia. Makanan diproses menyumbang kira-kira RM21.76 bilion manakala nilai import berjumlah RM 20.27 bilion pada 2019 (Lembaga Pembangunan Pelaburan

Malaysia (MIDA), 2020). Pengeksportan makanan diproses ke lebih 200 negara menunjukkan nilai eksport bersamaan RM2,287,446 sehingga Oktober 2021. Angka ini menunjukkan peningkatan berbanding angka sebelumnya iaitu RM 2,054,980 bagi September 2021. Peningkatan ini menunjukkan bahawa industri makanan diproses berpotensi menjadi penyumbang utama kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) dan hasil negara (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2021).

Di Malaysia, PKS merupakan tonggak ekonomi negara dengan mewakili 97.4% daripada jumlah keseluruhan pertumbuhan perniagaan serta sumbangan tenaga kerja kira-kira 47.8% pada tahun 2021. Dalam segmen pemprosesan makanan, 80% daripada jumlah pertumbuhan perniagaan adalah PKS. Merujuk kepada laman web rasmi SME Corporation of Malaysia, definisi PKS telah diperbaharui sesuai dengan situasi perniagaan kini dan telah mula berkuatkuasa pada 1 Januari 2014. Jadual 1 menunjukkan klasifikasi PKS mengikut sektor.

JADUAL 1. Klasifikasi PKS di Malaysia

Kategori	Kecil	Sederhana
Pembuatan	Jualan tahunan daripada RM300,000 hingga kurang daripada RM15 juta ATAU daripada 5 hingga kurang daripada 75 pekerja	Jualan tahunan daripada RM15 juta hingga tidak melebihi RM50 juta ATAU daripada 75 hingga tidak melebihi 200 pekerja
Perkhidmatan dan Sektor Lain	Jualan tahunan daripada RM300,000 hingga kurang daripada RM3 juta ATAU daripada 5 hingga kurang daripada 30 pekerja	Jualan tahunan daripada RM3 juta hingga tidak melebihi RM20 juta ATAU daripada 30 hingga tidak melebihi 75 pekerja

Sumber: Laman web SME Corp. Malaysia

Industri makanan dan minuman yang melibatkan pemprosesan dan perkhidmatan penyediaan makanan mempunyai kepentingan sosioekonomi utama di Malaysia. Secara total, sejumlah besar pertumbuhan perniagaan dalam industri makanan dan minuman merupakan PKS dimana sebanyak 165,059 entiti perniagaan mewakili sektor perkhidmatan makanan dan minuman manakala sekitar 5,925 entiti perniagaan PKS mendominasi sektor pembuatan. Oleh yang demikian, industri ini dilihat mempunyai potensi untuk perkembangan yang lebih baik pada masa hadapan. Kerangka dasar dan sokongan dibuat untuk membantu PKS dalam industri makanan melalui kementerian seperti Kementerian Keusahawanan dan Kerjasama (MECD), Institut Pertanian dan Kemajuan Malaysia

(MARDI), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), dan SME Corp (IMP3, 2006; Rancangan Malaysia Kesembilan, 2006).

Namun begitu, walaupun pelbagai sokongan dan bantuan yang telah disediakan oleh kerajaan mahupun badan organisasi lain, industri makanan di Malaysia masih menghadapi beberapa cabaran yang menghalang pertumbuhan perniagaan mereka. Faktor saiz perniagaan yang kecil juga memerlukan firma untuk berwaspada dalam membuat setiap keputusan. Kesilapan kecil yang dilakukan mungkin akan menyebabkan firma terpaksa tutup operasi (Bowen & Mureithi, 2009). Alam (2020) menyatakan bahawa industri pemprosesan makanan akan menghadapi cabaran mikro dan makro selagi mereka berurusan

dengan pihak berkepentingan lain dalam rantai makanan seperti petani, nelayan, pembekal, pembuat dasar, pengeluaran, pengilang, perkhidmatan pengangkutan, peruncit, pemborong, katerer dan pengguna. Kekangan modal dan kesukaran untuk mendapatkan akses kepada pembiayaan dan pinjaman merupakan antara faktor utama yang menjadi cabaran kepada PKS. Di samping itu, kekurangan akses kepada teknologi yang lebih baik menyebabkan sesetengah PKS terpaksa mengekalkan penggunaan teknologi berkemahiran rendah dalam operasi mereka. Di satu sudut yang lain, PKS menganggap pengendalian dan penyesuaian teknologi canggih dalam operasi seharian sebagai cabaran kepada mereka (Azmi Wahab et al., 2019; Nursyafiqah Bachik, 2017; Saleh et al., 2006). Selain itu, masalah modal insan terutamanya kekurangan tenaga kerja berkemahiran telah dikenal pasti oleh kajian World Bank sebagai halangan utama terhadap operasi dan pertumbuhan perniagaan di Malaysia (Azmi Wahab et al., 2019; Nursyafiqah Bachik, 2017; Saleh et al., 2006). Cabaran lain seperti kedudukan lokasi yang tidak strategik, kekurangan bahan mentah, kadar sewa dan persaingan antara industri PKS dengan firma-firma besar yang lain juga turut dibincangkan dalam beberapa artikel sebagai antara cabaran yang dihadapi oleh PKS (Nursyafiqah Bachik, 2017.; Bowen & Mureithi, 2009; Zulkifli et al., 2015).

Kajian yang mengkaji profil PKS tempatan telah banyak dihasilkan oleh pengkaji terdahulu tetapi tidak menumpukan kepada PKS yang terdapat di institusi akademik. Kepentingan kajian ini dilihat adalah perlu untuk meningkatkan kemajuan dan daya saing sektor PKS di UKM. Oleh itu, tujuan utama kajian ini dijalankan adalah untuk mengenalpasti cabaran-cabaran utama yang menyebabkan persaingan di kalangan PKS di UKM. Selain itu, kajian ini juga adalah untuk mengkaji inisiatif yang diambil oleh PKS untuk kekal bersaing dan potensi perkembangan perniagaan pada masa hadapan.

## ULASAN KAJIAN LEPAS

Isu cabaran mengaitkan usahawan PKS di Malaysia masih hangat dibincangkan walaupun industri ini telah menyumbang banyak kepada ekonomi negara. Faktor cabaran ini menjadi punca penghalang mereka daripada terus berkembang dan lebih membimbangkan tentang bagaimana mereka mahu menangani cabaran baru yang timbul daripada sudut globalisasi, liberalisasi dan perubahan organisasi, institusi dan teknologi yang luas. Kajian daripada (Azmi Wahab et al., 2019; Bowen & Mureithi, 2009; Nursyafiqah Bachik, 2017; Saleh &

Ndubisi, 2006; Zulkifli et al., 2015) menekankan faktor cabaran yang dihadapi oleh pengusaha PKS dalam persekitaran global misalnya, masalah modal dan akses pembiayaan, kekurangan modal insan, akses teknologi yang rendah dan beberapa masalah lain. Namun begitu, kepelbagaian faktor yang mempengaruhi prestasi perusahaan ini tidak semestinya menunjukkan bahawa setiap perniagaan dalam industri ini mempunyai masalah yang sama.

## Modal

Modal merupakan antara cabaran terbesar yang dihadapi oleh kebanyakan usahawan PKS. Sektor perniagaan memerlukan modal untuk kelangsungan perniagaan mereka terutamanya juga untuk proses pertumbuhan syarikat. Kajian daripada Zhou (2009) membuktikan ketersediaan modal adalah penting untuk pertumbuhan firma dan dapat menjamin firma untuk mencuba peluang baru di pasaran. Menurut Bowen dan Mureithi (2009) kebanyakan PKS bergantung terutamanya kepada simpanan sendiri dan melabur semula keuntungan untuk membiayai perniagaan mereka. Dari perspektif yang lain, pergantungan modal menerusi simpanan sendiri ini diberatkan oleh beberapa faktor. Saleh dan Ndubisi (2006) menyatakan bahawa PKS di Malaysia sering menghadapi kesukaran untuk mendapatkan dana daripada institusi kewangan dan kerajaan. Caj faedah yang tinggi dikenakan oleh institusi kewangan terhadap peminjam PKS menyebabkan sesetengah mereka kurang berminat dengan pinjaman yang diberikan.

Manakala kajian Azmi Wahab et al. (2019) pula menambah bahawa kesukaran syarikat PKS memperoleh pembiayaan bank juga adalah disebabkan oleh kedudukan kredit yang lemah, rekod akaun pembiayaan yang kurang baik atau model perniagaan yang tidak berdaya maju. Selain itu, rekod kewangan yang tidak lengkap, pelan perniagaan yang tidak meyakinkan dan tiada cagaran sebagaimana yang dikehendaki oleh pihak institusi kewangan juga akan menjejaskan kredibiliti peminjam PKS. Adapun usahawan PKS yang menyimpan rekod kewangan perniagaan dalam bentuk fail, lejar, atau buku log, mereka masih memerlukan sokongan untuk mempelajari proses pengurusan rekod yang betul (Zakaria et al., 2022).

Di samping itu, PKS sering menghadapi kekurangan modal cair secara tunai untuk membayar gaji, sewa, air dan elektrik, pembekal atau pemiutang, dan perbelanjaan perniagaan harian yang lain. Menurut Zulkifli et al. (2015), ketidakupayaan menampung perbelanjaan perniagaan harian dan pemiutang memburukkan imej PKS dan merumitkan operasi perniagaan.

### Modal insan

Kekurangan modal insan juga dilihat sebagai cabaran yang paling ketara bagi PKS di Malaysia (Saleh dan Ndubisi, 2006). Menurut kajian oleh Azmi Wahab et al. (2019), PKS di Malaysia berdepan dengan kesukaran dalam pengambilan dan pengekalan pekerja bagi bidang teknikal, penyeliaan dan pengurusan. Kebiasaannya, PKS cenderung untuk mengambil pekerja yang berpendidikan rendah bagi mengendalikan perniagaan mereka. Hal ini berlaku kerana kebanyakan PKS tidak dapat menawarkan gaji dan syarat perkhidmatan serta skim latihan pekerja yang lengkap. Malah, terdapat firma PKS yang enggan menghantar pekerja untuk program latihan kerana terbeban dengan kos yang perlu ditanggung menurut seperti yang dikutip dari (Azmi Wahab et al., 2019). Oleh demikian, firma PKS ketinggalan dari segi modal insan berkemahiran berbanding firma besar yang mampu memberikan tawaran yang lebih baik kepada pekerja (Zulkifli et al., 2015).

### Teknologi

Kajian daripada Saleh dan Ndubisi (2006) pula mendapati bahawa masalah kekurangan akses teknologi yang lebih baik dalam kalangan PKS di Malaysia berupaya menghalang operasi perniagaan yang cekap dan produktif. Kurangnya penyertaan PKS dalam Sistem Inovasi Kebangsaan telah membataskan penyebaran dan penerapan inovasi teknologi dalam kalangan PKS (Azmi Wahab et al., 2019). Kesannya, ramai usahawan PKS kurang mahir dalam mengendalikan teknologi dan masih menggunakan kaedah tradisional dalam penghasilan sesuatu produk (Nursyafiqah Bachik, 2017). Pelaburan firma terhadap teknologi dilihat sebagai suatu pelaburan jangka panjang yang akan meningkatkan produktiviti dan memberi manfaat kepada syarikat pada masa hadapan. Justeru, amatlah penting bagi PKS untuk menekankan penggunaan industri teknologi dalam perniagaan mereka. Tambahan pula, penguasaan teknologi yang baik oleh PKS mampu memanfaatkan kelebihan sektor perdagangan elektronik atau e-dagang yang semakin menjadi pilihan ramai pada masa kini terutamanya untuk tujuan pemasaran dan transaksi. Misalnya, pembayaran tanpa tunai merupakan salah satu teknologi mudah yang mampu diguna pakai oleh semua peringkat umur.

### Cabaran Lain

Cabaran lain yang dilihat mampu menghalang pertumbuhan PKS adalah dari segi daya saing PKS

sama ada dengan industri PKS sendiri mahupun firma-firma besar yang lain. Persaingan yang wujud dari segi harga, kualiti, kedudukan kewangan dan perkhidmatan pelanggan memberi kesan kepada PKS untuk bersaing dalam pasaran (Nursyafiqah Bachik, 2017). Kajian yang sama juga menyetengahkan isu kedudukan geografi yang tidak strategik sebagai cabaran kepada usahawan PKS untuk memasarkan produk mereka terutamanya yang berada jauh daripada kawasan bandar. Peranan lokasi sememangnya amat penting bagi sesebuah perniagaan lebih-lebih lagi industri PKS yang baru mula bertapak mencipta nama. Hal ini disokong oleh kajian Muchai (2008) menyatakan bahawa kawasan yang terletak di bahagian jalan yang sibuk ataupun bandar dianggap sebagai lokasi terbaik bagi mana-mana perniagaan untuk berkembang maju dengan cepat. Namun begitu, lokasi sedemikian juga sukar diperoleh kerana berkemungkinan besar tuan tanah mengambil kesempatan untuk mengenakan sewa yang tinggi ke atas bangunan di lokasi tersebut.

Manakala kajian Zulkifli et al. (2015) pula menambah bahawa pergantungan PKS terhadap bahan mentah yang diimport sebagai sumber pengeluaran juga dianggap sebagai masalah bagi PKS. Walau bagaimanapun, sumber bahan mentah yang cenderung berkurangan pada masa akan datang turut menyebabkan PKS sukar mengembangkan perniagaan mereka. Malah, kenaikan harga bahan mentah juga akan membawa kerumitan yang sama. Kenaikan harga bahan mentah membuatkan PKS akan menaikkan harga produk dipasarkan mereka yang akhirnya menyebabkan kekurangan permintaan di pasaran. Sebagai contoh, kenaikan harga telur ayam di Malaysia menjejaskan harga pasaran makanan yang berasaskan telur.

## METODOLOGI

### Kaedah Persampelan

Kajian ini menggunakan kaedah soal selidik bagi pengumpulan maklumat dan data faktor cabaran serta inisiatif dalam kalangan usahawan PKS sepanjang perniagaan mereka. Kajian ini telah memilih Universiti Kebangsaan Malaysia, Bangi sebagai lokasi kajian. Sampel kajian adalah meliputi pengusaha PKS khususnya perniagaan kafeteria dan mesin layan diri. Seramai 40 orang pengusaha PKS yang terlibat dalam proses penyediaan makanan sebagai responden. Lokasi ini dipilih kerana sektor PKS dilihat semakin berkembang dalam menyediakan perkhidmatan makanan kepada para pelajar serta kakitangan institusi akademik tersebut.

Dalam kajian ini, borang soal selidik yang diedarkan mengandungi empat bahagian iaitu bahagian A mengenai latar belakang responden manakala bahagian B mengenai profil perniagaan merangkumi produk makanan yang dihasilkan, anggaran keuntungan bulanan, modal dan sebagainya. Soalan untuk melihat faktor cabaran yang dihadapi oleh usahawan PKS turut dikemukakan di dalam bahagian C. Selain itu, bahagian D mengandungi soalan berkaitan inisiatif yang diambil oleh usahawan dalam menangani cabaran perniagaan mereka. Soalan-soalan yang dikemukakan dalam bahagian C dan D masing-masing menggunakan skala Likert lima pilihan iaitu daripada skala 1 bermaksud "Sangat Tidak Setuju" hingga skala 5 bermaksud "Sangat Setuju".

#### Kaedah Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif yang merangkumi nilai kekerapan, peratusan, min dan sisihan piawai. Skor minimum merupakan nilai purata yang mewakili pelbagai nilai. Dengan menggunakan nilai min, tahap persetujuan oleh responden dapat dijelaskan dan dibaca bersama dengan sisihan piawai untuk menentukan tahap persetujuan mengenai perkara yang dibangkitkan dalam soalan. Bagi skala lima mata, Skala Tahap Persetujuan yang kurang daripada nilai 2.4 adalah "Rendah"; nilai antara 2.5 hingga 3.20 adalah "Sederhana" dan akhir sekali lebih daripada nilai 3.2 adalah "Tinggi" (Norhashimah Kamaruddin & Hairunnizam Wahid, 2020).

Selain itu, analisis statistik berbentuk inferens juga digunakan pada peringkat pengujian hipotesis iaitu analisis korelasi. Korelasi yang dilakukan bertujuan untuk melihat hubungan antara pembolehubah bersandar (Potensi Kejayaan) dan pembolehubah tak bersandar (Modal, Modal Insan, Teknologi dan Cabaran lain). Analisis yang dijalankan adalah ujian korelasi 'Pearson r' kerana data bertaburan normal kepada semua pemboleh ubah. Dalam ujian ini, nilai korelasi adalah antara lingkungan -1 hingga +1. Skor akan bertanda sama ada '+' atau '-' untuk membuktikan bahawa adanya hubungan korelasi. Nilai mutlak yang ditunjukkan terhadap korelasi membawa maksud kekuatan hubungan antara setiap pemboleh ubah tersebut. Nilai korelasi paling besar adalah sentiasa 1 kerana setiap pembolehubah mempunyai nilai '*positive linear*' yang kukuh terhadap hubungannya. Di samping itu, tahap signifikan atau sebaliknya pada setiap hubungan korelasi turut dipaparkan dalam jadual di mana nilai tahap signifikan atau nilai 'p' kemungkinan menunjukkan keputusan yang sangat baik dalam hubungan. Oleh itu, nilai 'p' hendaklah tidak melebihi

0.05.

#### Hipotesis Kajian

##### Hipotesis 1: Modal

$H_0$ : Modal bukan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

$H_1$ : Modal merupakan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

##### Hipotesis 2: Modal Insan

$H_0$ : Modal insan bukan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

$H_1$ : Modal insan merupakan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

##### Hipotesis 3: Teknologi

$H_0$ : Teknologi bukan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

$H_1$ : Teknologi merupakan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

##### Hipotesis 4: Cabaran Lain

$H_0$ : Persaingan harga, lokasi dan sewa, kenaikan harga bahan mentah bukan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

$H_1$ : Persaingan harga, lokasi dan sewa, kenaikan harga bahan mentah merupakan faktor cabaran yang mempengaruhi Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM

Data akan dianalisis secara kaedah deskriptif dan Korelasi Pearson dengan menggunakan perisian IBM SPSS Statistics.

#### HASIL KAJIAN & PERBINCANGAN

Dalam kajian ini, responden adalah terdiri daripada golongan pengusaha-pengusaha PKS perusahaan

makanan khususnya yang melibatkan kafeteria, mesin layan diri dan kiosk makanan yang ada di UKM. Sehubungan dengan itu, maklumat responden telah diperoleh daripada Pusat Pengurusan Penjanaan UKM (JANA@UKM) bagi memudahkan proses menghubungi pemilik perniagaan dan proses pengedaran borang soal selidik melalui aplikasi WhatsApp dan juga secara salinan keras kepada mereka. Seramai 40 responden yang telah mengisi borang soal selidik daripada 58 buah perniagaan yang telah disenarai pendek. Antara perniagaan yang terlibat dalam soal selidik ini adalah seperti Restoran Azizan (Fakulti Sains dan Teknologi), Warong Titian Kasih (Kolej Rahim Kajai), Royal Coffee House & Entreprise (Kolej Keris Mas) dan ramai lagi. Bagi segelintir perniagaan yang tidak turut serta dalam soal selidik ini difahamkan adalah disebabkan oleh kekangan masa, talian telefon tidak dapat dihubungi dan kesukaran berkomunikasi akibat perbezaan bahasa.

Jadual 2 menerangkan tentang demografi responden yang terlibat dalam kajian ini. Berdasarkan Jadual 2, seramai 31 orang responden (77.5%) adalah

terdiri daripada responden lelaki dan selebihnya adalah responden perempuan iaitu seramai 9 orang (22.5%). Umur responden adalah dalam lingkungan 20 tahun sehingga 50 tahun ke atas. Majoriti responden iaitu seramai 16 orang responden (40%) adalah berada dalam lingkungan 41-50 tahun diikuti oleh responden dalam lingkungan umur 31-40 tahun iaitu seramai 15 orang (37.5%). Statistik ini disusuli oleh responden berumur 21-30 tahun seramai 4 orang (10%), 50 tahun dan ke atas mencatatkan kekerapan seramai 3 orang responden (7.5%) dan akhirnya seramai 2 orang responden (5%) berumur 20 tahun dan ke bawah. Aspek tahap pengajian mendapati bahawa majoriti responden mempunyai tahap pendidikan pada peringkat Ijazah Sarjana Muda dan ke atas iaitu seramai 22 orang (55%) dan yang kedua ialah Diploma iaitu seramai 12 orang responden (30%). Bagi tahap pengajian PMR dan STPM, kedua-dua kategori tersebut hanya mempunyai seorang responden manakala seramai 4 responden mempunyai SPM.

JADUAL 2. Demografi Responden

Item		Kekerapan(n)	Peratus(%)
Jantina	Lelaki	31	77.5
	Perempuan	9	22.5
Umur	20 tahun dan ke bawah	2	5
	21-30 tahun	4	10
	31-40 tahun	15	37.5
	41-50 tahun	16	40
	50 tahun dan ke atas	3	7.5
Tahap Pengajian	PMR	1	2.5
	SPM	4	10
	STPM	1	2.5
	Diploma	12	30
	Ijazah Sarjana Muda dan ke atas	22	55

Sumber: Maklumat Soal Selidik

Jadual 3 menunjukkan profil perniagaan usahawan PKS di UKM yang melibatkan aspek produk makanan, sumber modal, keuntungan bulanan dan sebagainya. Daripada Jadual 3, makanan panas

dan bergoreng merupakan produk makanan majoriti yang dihasilkan oleh pengusaha PKS di UKM iaitu sebanyak 23 responden (35.9%). Seterusnya, seramai 15 orang responden (23.4%) bagi kedua-dua kategori

melibatkan perniagaan lauk pauk dan jus/kordial atau minuman, kek dan pastri seramai 5 responden (7.8%) dan seramai 3 responden (4.7%) mengusahakan produk makanan kerepek dan kuih-muih. Kategori

lain-lain dalam analisis produk makanan berdasarkan 11 responden (27.5%) adalah seperti perniagaan mesin layan diri, perkhidmatan mesin air dan kiosk-kiosk makanan ringan seperti burger dan waffle. Majoriti

JADUAL 3. Profil Perniagaan

	Perkara	Kekerapan(n)	Peratus(%)
Produk makanan yang dihasilkan	Makanan panas/ bergoreng	23	35.9
	Makanan sejuk beku	3	4.7
	Lauk pauk	15	23.4
	Kerepek dan kuih-muih	3	4.7
	Kek dan pastri	5	7.8
	Jus/kordial atau minuman	15	23.4
	Lain-lain	11	27.5
Tempoh penglibatan dalam perniagaan	1 tahun dan ke bawah	1	2.5
	2-5 tahun	19	47.5
	5-7 tahun	10	25
	7 tahun dan ke atas	10	25
Pendaftaran perniagaan	Berdaftar	39	97.5
	Tidak berdaftar	1	2.5
Sumber modal perniagaan	Simpanan sendiri	34	70.8
	Pinjaman bank	10	20.8
	Institusi kerajaan	0	0
	Pinjaman dari ahli keluarga	4	8.3
Jumlah modal perniagaan	RM500 dan ke bawah	3	7.5
	RM501-RM2,000	0	25
	RM2,001-RM5,000	10	25
	RM5,001-RM10,000	8	20
	RM10,001 dan ke atas	19	47.5
Anggaran keuntungan bulanan	RM1,000 dan ke bawah	10	25
	RM1,001-RM3,000	8	20
	RM3,001-RM5,000	10	25
	RM5,001-RM7,000	3	7.5
	RM7,001-RM9,000	2	5
	RM9,001 dan ke atas	7	17.5
Bilangan pekerja	Tiada	7	17.5
	1-4 orang	16	40
	5-8 orang	11	27.5
	9-12 orang	5	12.5
	13 orang dan ke atas	1	2.5
Adakah anda menyelenggara kewangan	Ya	34	85
	Tidak	6	15
Jika YA, tandakan jenis rekod kewangan yang diselenggara	Rekod jualan	31	28.2
	Pembelian/stok	29	26.4
	Perbelanjaan operasi	26	23.6
	Akaun untung rugi	24	21.8
	Semua di atas	11	65.7

Sumber: Maklumat Soal Selidik

usahawan PKS di UKM telah terlibat dalam industri ini selama 2-5 tahun iaitu sebanyak 19 responden (47.5%) manakala bagi tempoh 5-7 tahun dan 7 tahun ke atas mencatat responden yang sama iaitu seramai 10 orang (25%) dan hanya seorang responden mencatatkan tempoh perniagaan selama 1 tahun ke bawah.

Melihat dari aspek pendaftaran perniagaan pula, majoriti pengusaha PKS telah mendaftarkan perniagaan mereka secara sah iaitu seramai 39 orang (97.5%) dan seorang responden masih belum berbuat demikian. Bagi item sumber modal perniagaan, pilihan jawapan adalah berdasarkan pelbagai pilihan dimana responden boleh memilih lebih daripada satu jawapan mengikut situasi mereka. Majoriti responden iaitu seramai 34 orang (70.8%) menggunakan simpanan sendiri sebagai modal, diikuti oleh pinjaman bank iaitu seramai 10 responden (20.8%) dan 4 responden (8.3%) meminjam daripada ahli keluarga. Seterusnya, majoriti responden iaitu seramai 19 orang (47.5%) memulakan perniagaan dengan bermodalkan RM10,001 ke atas, 10 responden (25%) bermodalkan RM2,001-RM5,000 manakala 8 responden (20%) bermodalkan RM5,001-RM10,000 dan akhir sekali 3 responden (7.5%) bermodalkan RM500 dan ke bawah.

Selain itu, keuntungan bulanan sebanyak RM1,001 dan ke bawah dan RM3,001-RM5,000 mencatat responden yang sama iaitu seramai 10 orang (25%), 8 responden (20%) mendapat keuntungan bulanan sebanyak RM1,001-RM3,000 manakala 7 responden (17.5%) mencatat keuntungan sebanyak RM9,001 dan ke atas. Anggaran keuntungan bulanan RM5,001-RM7,000 mencatatkan responden seramai 3 orang (7.5%) dan RM7,001-RM9,001 mencatatkan

seramai 2 responden (5%). Kebanyakan responden mempunyai pekerja seramai 1-4 orang iaitu sebanyak 40%, 5-8 orang pekerja sebanyak 27.5%, 9-12 orang pekerja sebanyak 12.5% dan 13 orang pekerja dan ke atas sebanyak 2.5%. terdapat juga sebanyak 17.5% pengusaha PKS yang tidak mempunyai pekerja.

Dari segi penyelenggaraan rekod kewangan, seramai 34 responden (85%) mempunyai rekod kewangan manakala 6 responden (15%) tidak mempunyai rekod kewangan. Bagi soalan jenis rekod kewangan yang diselenggara, responden juga boleh memilih lebih daripada satu pilihan jawapan. Untuk itu, sebanyak 28.2% mempunyai rekod jualan, 26.4% merekodkan pembelian dan stok, 23.6% menyelenggara perbelanjaan operasi dan 21.8% mempunyai akaun untung rugi. Sebanyak 65.7% lagi mempunyai kesemua rekod kewangan di atas.

#### Analisis Kebolehpercayaan

Analisis *Cronbach's Alpha* dilakukan untuk menilai kebolehpercayaan instrumen dan mencari konsistensi dalaman atau keseragaman dalam soalan (Yaacob et al., n.d.). Jadual 4 menunjukkan nilai kebolehpercayaan *Cronbach's Alpha* bagi kedua-dua pembolehubah ini yang sangat tinggi dan lebih daripada 0.7. Nilai *Cronbach's Alpha* bagi item mengkaji cabaran yang menyebabkan persaingan di kalangan PKS di UKM adalah bernilai 0.882 manakala bagi item mengkaji inisiatif yang diambil oleh PKS untuk kekal bersaing adalah bernilai 0.842. Ini menjelaskan bahawa semua item yang digunakan dalam pembolehubah boleh dipercayai.

JADUAL 4. Analisis Kebolehpercayaan

Pemboleh ubah	Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	Bilangan soalan
Cabaran yang menyebabkan persaingan dikalangan PKS di UKM	0.882	11
Inisiatif yang diambil oleh PKS untuk kekal bersaing	0.842	11

Jadual 5 menunjukkan pernyataan cabaran yang dihadapi oleh usahawan PKS di UKM. Umumnya, skor min yang tinggi bagi majoriti pernyataan adalah antara nilai 3.40 hingga 4.05 manakala hanya empat pernyataan soalan mencatatkan nilai min sederhana iaitu antara nilai (2.80) hingga (3.15). Daripada

nilai min tertinggi (4.05) iaitu syarikat mendapat keuntungan yang sedikit akibat kenaikan harga bekalan asas dan bahan mentah. Menurut pengusaha kafeteria Kolej Aminuddin Baki, barangan mentah seperti ayam, minyak masak, telur, ikan dan lain-lain mengalami trend kenaikan kira-kira 10 hingga 30 peratus.



Kesannya, beliau terpaksa menaikkan harga makanan siap masak supaya seimbang diantara keuntungan modal dan kos bagi mengekalkan kualiti makanan yang ada. Di samping itu, soalan berkaitan cabaran modal iaitu syarikat memerlukan modal yang besar

untuk meningkatkan kualiti produk dan masalah modal yang tidak mencukupi mencatatkan nilai min yang tinggi masing-masing pada (3.90) dan (3.40). Begitu juga dengan faktor cabaran yang melibatkan bayaran sewa bulanan premis yang mahal menunjukkan nilai

JADUAL 5. Cabaran yang dihadapi oleh usahawan PKS di UKM

Bil	Pernyataan	Nilai Min	Tahap	Sisihan Piawai
1	Syarikat memerlukan modal yang besar diperlukan untuk meningkatkan kualiti produk	3.90	Tinggi	1.150
2	Syarikat mempunyai masalah modal pusingan yang tidak mencukupi	3.40	Tinggi	1.194
3	Kebanyakan pekerja syarikat tidak menerima latihan kemahiran.	3.05	Sederhana	1.197
4	Syarikat menganggap latihan untuk pekerja sebagai satu kos tambahan dan bukannya pelaburan jangka masa panjang	2.80	Sederhana	1.202
5	Syarikat mengalami kekurangan tenaga pekerja mahir bagi jawatan teknikal, penyeliaan dan pengurusan	3.40	Tinggi	1.194
6	Syarikat menghadapi *persaingan harga antara PKS lain	3.40	Tinggi	1.172
7	Syarikat mengalami kesukaran akses pembiayaan seperti cagaran tidak mencukupi, kekurangan dokumentasi dan model perniagaan yang tidak berdaya maju	3.15	Sederhana	1.271
8	Syarikat berpendapat bahawa bayaran sewa bulanan adalah mahal	3.52	Tinggi	1.198
9	Syarikat mengalami kekurangan akses kepada teknologi yang lebih baik (cth: mesin pembayaran kad debit)	3.32	Tinggi	1.268
10	Syarikat kurang dikunjungi pelajar akibat lokasi premis yang tidak strategik	2.90	Sederhana	1.316
11	Syarikat mendapat keuntungan yang sedikit akibat kenaikan harga bekalan asas dan bahan mentah	4.05	Tinggi	1.197

Nota: Skala Tahap Persetujuan; <2.4; Rendah; 2.41 – 3.20; Sederhana; >3.2; Tinggi

Sumber: Maklumat Soal Selidik

min yang tinggi (3.52). Ini menunjukkan kebanyakan responden bersetuju bahawa harga sewaan premis di kawasan UKM adalah agak mahal. Sementara itu, nilai min (3.40) dicatatkan bagi kedua-dua cabaran

syarikat mengenai kekurangan tenaga pekerja mahir bagi jawatan teknikal, penyeliaan dan pengurusan serta berlakunya persaingan harga antara PKS lain. Isu persaingan harga ini dilihat ketara di Kolej Keris Mas

JADUAL 6. Inisiatif yang diambil oleh usahawan PKS

Bil	Pernyataan	Nilai Min	Tahap	Sisihan Piawai
1	Syarikat memanfaatkan pelbagai jenis bantuan dan sokongan yang disediakan oleh kerajaan	3.60	Tinggi	.955
2	Syarikat menerima bantuan dan sokongan yang disediakan oleh pihak UKM	3.30	Tinggi	1.181
3	Syarikat menyediakan bajet bulanan untuk pembelian barangan keperluan premis	3.77	Tinggi	.999
4	Syarikat menghantar pekerja saya untuk menjalani latihan kemahiran tertentu	3.12	Sederhana	1.158
5	Syarikat merekrut pekerja berdasarkan kemahiran yang diperlukan di syarikat saya	3.62	Tinggi	1.030
6	Syarikat menawarkan pakej makanan yang menarik dengan harga yang berpatutan	3.97	Tinggi	.999
7	Syarikat mendapatkan nasihat di pusat rundingan PKS sekiranya menghadapi masalah.	3.27	Tinggi	1.109
8	Syarikat mendapat bantuan pengurangan sewa semasa pandemik Covid-19	4.02	Tinggi	.861
9	Syarikat membuat pelaburan untuk mendapatkan akses teknologi yang lebih baik (cth: mesin pembayaran kad debit)	3.52	Tinggi	1.154
10	Syarikat menyediakan perkhidmatan delivery untuk pesanan di kawasan yang jauh	2.90	Sederhana	1.256
11	Syarikat mengadakan hubungan baik dengan pembekal untuk mendapatkan harga barangan yang lebih rendah	3.37	Tinggi	1.371

Nota: Skala Tahap Persetujuan; <2.4; Rendah; 2.41 – 3.20; Sederhana; >3.2; Tinggi

Sumber: Maklumat Soal Selidik

dan Kolej Pendeta Zaaba kerana mereka merupakan firma pasaran persaingan sempurna. Disebabkan oleh peniaga-peniaga ini mengeluarkan produk yang sama, maka mereka bersaing melalui harga dengan menetapkan harga yang rendah untuk memperoleh lebih ramai pelanggan. Syarikat juga bersetuju bahawa mereka mengalami kekurangan akses teknologi dari segi mod pembayaran tanpa tunai dengan skor nilai min (3.32). Seterusnya, nilai min yang sederhana iaitu antara nilai (2.90) hingga (3.15) dicatatkan bagi pernyataan cabaran melibatkan latihan pekerja dianggap sebagai kos tambahan (2.80), lokasi premis tidak strategik (2.90), kebanyakan pekerja syarikat tidak menerima latihan kemahiran (3.05) dan diikuti oleh syarikat sukar mendapatkan akses pembiayaan kerana kekurangan dokumen yang diperlukan (3.15). Dapat disimpulkan bahawa, secara amnya faktor cabaran dalam sektor penyediaan makanan oleh pengusaha PKS di UKM adalah tinggi.

Jadual 6 menunjukkan pernyataan inisiatif yang diambil oleh usahawan PKS dalam usaha untuk mengatasi cabaran yang dihadapi. Berdasarkan jadual 6, nilai min untuk faktor inisiatif adalah diantara (2.90)

hingga 4.02, menunjukkan majoriti item mempunyai tahap nilai min yang tinggi. Hasil kajian menunjukkan bahawa majoriti responden bersetuju bahawa isu sewa yang mahal dapat diatasi dengan bantuan pengurangan sewa semasa pandemik Covid-19 (4.02). Pihak UKM mengecualikan sewa sepanjang tempoh PKP/B/P sehingga September 2020 kepada sektor perniagaan seperti kafeteria, perkhidmatan mesin layan diri, perkhidmatan perhotelan dan penginapan pelajar di Kolej Ibu Zain. Bagi pernyataan syarikat menawarkan pakej makanan yang menarik dengan harga berpatutan juga mencatatkan nilai min yang tinggi (3.97). Pendekatan ini menerima maklum balas positif daripada pelajar terutamanya apabila Menu Siswa Makanan Keluarga Malaysia serendah RM3.50 telah dilaksanakan sekitar Julai 2022. Seterusnya, skor yang tinggi juga dicatatkan bagi item syarikat menyediakan bajet bulanan untuk pembelian barang keperluan premis (3.77), diikuti oleh syarikat memanfaatkan pelbagai jenis bantuan dan sokongan yang disediakan oleh kerajaan (3.60) dan juga pihak UKM (3.30). Selain itu, responden juga bersetuju dengan item syarikat merekrut pekerja berdasarkan kemahiran yang

JADUAL 7. Korelasi

Pemboloh ubah		Modal	Modal Insan	Teknologi	Cabaran lain	Potensi Perniagaan
Modal	Korelasi Pearson	1				
	Sig.(2-tailed)					
Modal Insan	Korelasi Pearson	.543**	1			
	Sig. (2-tailed)	.000				
Teknologi	Korelasi Pearson	.510**	.579**	1		
	Sig. (2-tailed)	.001	.000			
Cabaran lain	Korelasi Pearson	.827**	.608**	.545**	1	
	Sig.(2-tailed)	.000	.000	.000		
Potensi Perniagaan	Korelasi Pearson	-.412**	-.309	-.526**	-.356*	
	Sig. (2-tailed)	.008	.053	.000	.024	1

\*\* Korelasi signifikan pada tahap 0.01 (2-tailed)

\*Korelasi signifikan pada tahap 0.05 (2-tailed)

diperlukan di syarikat iaitu dengan skor min (3.62), diikuti oleh syarikat membuat pelaburan untuk akses teknologi yang lebih baik (3.52). Jika dilihat secara purata, majoriti premis kafeteria dan kiosk makanan di UKM telah pun mengaplikasikan penggunaan mod pembayaran tanpa tunai sama ada menggunakan *QRPay* ataupun mesin pembayaran kad debit untuk memudahkan transaksi pembayaran. Hal ini jelas menunjukkan bahawa adanya inisiatif yang dilakukan oleh PKS di UKM dalam meningkatkan penggunaan teknologi dalam perniagaan mereka. Seterusnya, syarikat turut mengadakan hubungan baik dengan pembekal untuk mendapatkan harga barangan yang lebih rendah (3.37) dan syarikat turut bersetuju untuk mendapatkan nasihat di pusat rundingan PKS sekiranya menghadapi masalah (3.27). Manakala nilai min yang sederhana iaitu 3.12 dan (2.90) dicatatkan bagi item syarikat menghantar pekerja untuk latihan kemahiran dan syarikat menyediakan perkhidmatan penghantaran untuk pesanan di kawasan yang jauh. Nilai min yang sederhana bagi kedua-dua item ini menunjukkan bahawa responden kurang bersetuju untuk mengambil inisiatif sedemikian. Ringkasnya, dapat disimpulkan bahawa walaupun dalam menghadapi pelbagai cabaran terhadap perniagaan mereka, usahawan PKS masih giat berusaha untuk mengambil pelbagai inisiatif bagi menangani cabaran tersebut.

#### Analisis Korelasi

Korelasi Pearson digunakan untuk menguji hubungan di antara faktor Modal, Modal Insan, Teknologi, dan Cabaran lain (persaingan harga, lokasi & sewa, kenaikan harga bahan mentah) dengan Potensi Perniagaan (diukur melalui item keuntungan bulanan). Dengan menetapkan nilai  $p$  bersamaan dengan 0.05, pengkaji mendapati terdapat tiga faktor yang mempunyai hubungan korelasi yang signifikan dengan Potensi Perniagaan usahawan PKS di UKM. Hasil kajian seterusnya akan menjawab hipotesis yang telah dikemukakan dalam metodologi.

Hipotesis 1: Terdapat perkaitan hubungan di antara Potensi Perniagaan dengan faktor Modal

Hasil hipotesis ini jelas menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang negatif signifikan di antara pemboleh ubah Potensi Perniagaan dan Modal. Nilai pekali pearson,  $r$  adalah 0.412 manakala nilai  $p$  ialah 0.008, iaitu lebih kecil dari 0.05 ( $r = 0.412$ ,  $p < 0.05$ ). Ini bermakna terdapat perkaitan di antara Potensi Perniagaan dengan Modal.

Hubungan ini disokong oleh Martínez-Solano dan García-Teruel, (2011) yang menyatakan firma yang melabur banyak dalam inventori dan

keuntungan perdagangan boleh mengalami pengurangan keuntungan. Hal ini adalah kerana perbelanjaan modal berlebihan kadang kala akan menyebabkan berlakunya pembaziran lebih-lebih lagi dalam situasi perniagaan makanan. Bukan itu sahaja, kadang kala kafeteria juga tidak mengikuti trend semasa terhadap permintaan makanan. Kebiasaannya, generasi moden zaman kini lebih memilih untuk menikmati makanan barat ataupun makanan ringan seperti pencuci mulut dan sebagainya. Justeru, penyediaan makanan yang tidak cakna dengan keperluan permintaan semasa juga dilihat mempengaruhi perbelanjaan modal syarikat apabila pelanggan mereka lebih memilih untuk mengunjungi gerai yang memenuhi kehendak dan citarasa mereka. Secara tidak langsung, hal ini turut memberi kesan kepada keuntungan bulanan mereka. Rumusnya, perbelanjaan modal berlebihan sememangnya memberi kesan yang negatif terhadap keuntungan bulanan.

Hipotesis 2: Tidak terdapat perkaitan di antara Potensi Perniagaan dengan faktor Modal Insan

Dapatan kajian ini menunjukkan hipotesis ini tidak mempunyai hubungan yang signifikan di antara Potensi Perniagaan dan faktor Modal Insan. Hal ini kerana nilai pekali pearson iaitu 0.309 dan nilai signifikan adalah lebih besar dari 0.05 ( $r = 0.309$ ,  $p > 0.05$ ).

Menurut kajian Crook et al., (2011) modal insan sangat berkait rapat dengan prestasi hanya apabila penyelidik menggunakan ukuran prestasi operasi yang tidak tertakluk kepada pengagihan keuntungan. Justeru, dapatan yang sebaliknya diperoleh dalam kajian ini adalah kerana pengkaji menggunakan keuntungan bulanan sebagai pemboleh ubah. Sebagai contoh, soal pembayaran gaji pekerja adalah tetap bagi setiap bulan dan tidak dipengaruhi oleh keuntungan bulanan perniagaan tersebut. Tambahan pula, kebiasaannya perniagaan bersaiz kecil hanya mengambil jumlah pekerja yang sedikit memandangkan skop kerja juga adalah kecil. Oleh itu, berkemungkinan impak terhadap keuntungan bulanan hanya akan dilihat hanya sekiranya firma ingin meluaskan perniagaan dan memerlukan bilangan pekerja yang ramai sahaja.

Hipotesis 3: Terdapat perkaitan hubungan di antara Potensi Perniagaan dengan faktor Teknologi

Dalam kajian yang dilakukan, jelas menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang signifikan negatif di antara Potensi Perniagaan dan Teknologi. Nilai pekali pearson,  $r$  adalah 0.526 manakala nilai  $p$  ialah 0.000, iaitu lebih kecil dari 0.05 ( $r = 0.526$ ,  $p < 0.05$ ).

Secara kesimpulannya, kita dapat menyifatkan

bahawa peningkatan teknologi inovasi akan menyebabkan pengurangan keuntungan bulanan dalam jangka pendek. Dapatan ini disokong oleh Mai et al., (2019) mencatatkan bahawa apabila perusahaan berbelanja sejumlah modal yang besar untuk penyelidikan dan menerima pakai teknologi baharu untuk inovasi produk, prestasi kewangan mereka cenderung merosot kerana faedah daripada memperkenalkan produk baharu hanya diterima selepas pelanggan menggunakannya.

Namun begitu, pengkaji percaya bahawa kesan yang sebaliknya akan berlaku jika dilihat dalam jangka masa panjang. Hal ini kerana, pelaburan untuk teknologi dalam jangka masa panjang diyakini akan meningkatkan produktiviti usahawan sekaligus meningkatkan keuntungan total perniagaan mereka.

Hipotesis 4: Terdapat perkaitan hubungan di antara Potensi Perniagaan dengan faktor Cabaran Lain

Bagi item cabaran lain, ini termasuk kesan faktor persaingan harga, lokasi dan sewa, kenaikan harga bahan mentah dengan Potensi Perniagaan. Hipotesis ini diterima dan menunjukkan bahawa terdapat perkaitan yang negatif signifikan di antara Potensi Perniagaan dan Cabaran Lain. Secara numerik, kita dapat melihat nilai pekali pearson, iaitu sebanyak 0.356 dan nilai signifikan adalah lebih kecil dari 0.05 ( $r = 0.356, p < 0.05$ ).

Dari aspek persaingan harga, peningkatan harga makanan siap akan menyebabkan penurunan dalam keuntungan bulanan. Hal ini dipercayai apabila semakin meningkat harga makanan, semakin kurang pelanggan yang akan datang mengunjungi premis tersebut. Kesannya, keuntungan bulanan yang dicapai adalah lebih sedikit walaupun harga makanan telah ditingkatkan.

Selain itu, lokasi dan sewa juga menunjukkan hubungan yang negatif terhadap potensi perniagaan. Ini adalah kerana premis perniagaan yang terletak jauh ataupun tidak strategik dengan bangunan-bangunan pentadbiran di UKM dikatakan menerima kurang pengunjung selain daripada pelajar kediaman kolej tersebut. Tambahan pula, kawasan tapak sewa yang strategik mengenakan sewa yang lebih tinggi berbanding bangunan lain. Justeru, kekangan sewa ini juga memaksa usahawan untuk tetap menyewa di kawasan jauh dan tidak strategik tetapi sewa yang murah berbanding kawasan yang dekat dan strategik tetapi sewa yang mahal. Maka, lokasi dan sewa turut memberi kesan negatif terhadap potensi perniagaan.

Di samping itu, kenaikan harga bahan mentah turut menunjukkan kesan negatif terhadap potensi

perniagaan. Perbelanjaan bahan mentah yang meningkat, tetapi pengusaha terpaksa menjual makanan siap pada harga yang murah. Akhirnya, ini akan memberi kesan kepada keuntungan bulanan perniagaan mereka.

## KESIMPULAN

Kajian ini menunjukkan bahawa usahawan PKS di UKM nyata turut menghadapi pelbagai jenis cabaran seperti PKS yang lain dalam aspek modal, modal insan, teknologi dan sebagainya. Namun begitu, setiap usahawan juga berusaha keras dalam menangani setiap permasalahan yang dihadapi oleh perniagaan mereka. Selain itu, hasil kajian melalui analisis Korelasi menunjukkan bahawa faktor cabaran Modal, Teknologi dan Cabaran Lain mempunyai hubungan korelasi yang signifikan dengan Potensi Perniagaan usahawan PKS.

Kesimpulan yang dapat dibuat daripada dapatan kajian ini, cabaran terbesar adalah berkaitan isu modal. Sesetengah firma pasaran persaingan sempurna pula menghadapi isu persaingan harga apabila mereka bersaing dalam meletakkan harga yang mampu milik kepada pelanggan. Seterusnya, masalah bayaran sewa terutama ketika musim pandemik Covid-19 memberi kesan kepada operasi perniagaan. Baru-baru ini, isu kenaikan harga bahan mentah seperti ayam, telur dan minyak masak memberi kesan langsung kepada pengusaha PKS sektor makanan.

Justeru, pelbagai langkah inisiatif telah diambil oleh kerajaan dan pengusaha PKS bagi menangani cabaran yang dihadapi. Skim bantuan kewangan dan bantuan lain telah diperkenalkan oleh kerajaan seperti Dana bagi Menyokong Perniagaan PKS, Memperkasakan Rakyat, National Technology and Innovation Sandbox (NTIS), Pelepasan Cukai dan Program Latihan dan Peningkatan Kemahiran sebagai usaha membantu usahawan ini memajukan dan mengembangkan perniagaan mereka (SME Corp. Malaysia, 2020). Manakala usahawan PKS sendiri mengambil langkah menyediakan pakej makanan seperti Menu Siswa Keluarga Malaysia serendah RM3.50 sebagai salah satu cara mengatasi persaingan harga. Terdapat juga usahawan PKS yang mengadakan hubungan baik dengan pembekal bagi mendapatkan harga barangan mentah yang lebih berpatutan. Oleh yang demikian, setiap cabaran perlulah ditangani dengan satu solusi yang berkesan. Diharapkan agar usahawan PKS lebih berdaya saing dalam mengembangkan perniagaan mereka sekaligus meminimumkan cabaran yang dihadapi sama ada secara domestik mahupun global.

## PENGHARGAAN

Saya mengucapkan jutaan terima kasih kepada pihak Fakulti Ekonomi dan Pengurusan (FEP) dan Universiti Kebangsaan Malaysia (UKM) kerana membiayai kajian ini di bawah Geran Inisiatif Penyelidikan, Universiti Kebangsaan Malaysia. (Kod Projek: EPPE3996)

## RUJUKAN

- Alam, S. S. (2010). Assessing Barriers of Growth of Food processing SMIs in Malaysia: A Factor Analysis. *International Business Research*, 4(1). <https://doi.org/10.5539/ibr.v4n1p252>
- Wahab, Diana Abdul Wahab, & Mohammad Tawfik Yaakub. (2019). *Cabaran-Cabaran Perusahaan Kecil Dan Sederhana di Malaysia Pasca Merdeka The Challenges of Small and Medium Enterprises in Malaysia Post Independence*.
- Bowen, M., & Mureithi, S. (2009). Management Of Business Challenges Among Small And Micro Enterprises In Nairobi-Kenya. In *Kca Journal Of Business Management* (Vol. 2).
- Crook, T. R., Todd, S. Y., Combs, J. G., Woehr, D. J., & Ketchen, D. J. (2011). Does human capital matter? a meta-analysis of the relationship between human capital and firm performance. *Journal of Applied Psychology*, 96(3), 443–456. <https://doi.org/10.1037/a0022147>
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2021). Retrieved from <https://www.ceicdata.com/en/malaysia/exports-by-sector/export-manufacturing-processed-food>
- Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri Malaysia (1996). *Pelan Induk Perindustrian Kedua, 1996-2005*, Kuala Lumpur.
- Kementerian Perdagangan Antarabangsa dan Industri Malaysia (2006). *Pelan Induk Perindustrian Kedua, 2006-2015*, Kuala Lumpur.
- Mai, A. N., Vu, H. van, Bui, B. X., & Tran, T. Q. (2019). The lasting effects of innovation on firm profitability: panel evidence from a transitional economy. *Economic Research-Ekonomika Istrazivanja*, 32(1), 3411–3430. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1660199>
- Malaysia. (2006). *Rancangan Malaysia Kesembilan 2006-2010*. Percetakan Nasional Malaysia
- MIDA (2020). *Laporan Tahunan 2020*. Kuala Lumpur : MIDA
- Muchai, K. A. (2008). *University Of Nairobi Department Of Sociology & Social Work Management Practices Of Small And Medium Enterprises And The Challenges In Socio-Economic Sphere: A Case Study Of Smes In Nairobi City A Research Project Submitted In Partial Fulfillment Of The Requirement For The Degree Of Master Of Arts In Sociology In The Department Of Sociology &*
- Norhashimah Kamaruddin, & Hairunnizam Wahid. (2020). *Potensi dan Cabaran Pengusaha Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) dalam Pemasaran Produk Makanan Halal semasa Pandemik Covid-19*.
- Nursyafiqah Bachik. (2017). *Industri Kecil Dan Sederhana Di Malaysia*.
- Saleh, A. S., & Ndubisi, N. O. (2006). An evaluation of SME development in Malaysia. In *International Review of Business Research Papers* (Vol. 2, Issue 1). <https://www.researchgate.net/publication/228869311>
- SME Corp. Malaysia (2013). Retrieved from <https://www.smeCorp.gov.my/index.php/my/polisi/2020-02-11-08-01-24/sme-definition>
- SME Corp. Malaysia. (2020). *Bantuan kepada PKS Yang Terkesan Oleh Covid-19*. Bantuan kepada PKS yang Terkesan oleh COVID-19 – Portal SMEinfo. Retrieved February 26, 2023, from <https://www.smeinfo.com.my/bantuan-kepada-pks-yang-terkesan-oleh-covid-19-informasi-berkaitan/bantuan-kepada-pks-yang-terkesan-oleh-covid-19/>
- Solano, Pedro & Garcia-Teruel, Pedro. (2006). Effects of Working Capital Management on SME Profitability. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.894865.
- Yaacob, N. M., Mahmood, R., Zin, S. M., & Puteh, M. (n.d.). *Factors Affecting The Performance Of Small Business Start-Ups Under Tunas Mekar Program*.
- Zakaria, Z., Mohd Abd Majid, H. A., Ngali, N., & Kamaludin, M. A. (2022). Issues and Challenges of SME's Food Entrepreneurs in Dungun, Terengganu. *Jurnal Intelek*, 17(1), 104. <https://doi.org/10.24191/ji.v17i1.15883>
- Zhou, H. (2009). *Determinants and dimensions of firm growth*. [www.eim.nl](http://www.eim.nl)
- Zulkifli, C. M., Omar, C., Mohd, N., & Azmi, N. (2015). Factors Affecting the Success of Bumiputera Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Malaysia. *International Journal of Management Science And Business Administration*, 1(9), 40–45. <http://researchleap.com/category/>
- Nur Aisyah Izzati Binti Zulkupli\* & Mustazar Mansur  
Fakulti Ekonomi dan Pengurusan,  
Universiti Kebangsaan Malaysia,  
43600, Bangi, Selangor, Malaysia.

\*Pengarang untuk surat menyurat; e-mel: a181110@siswa.ukm.edu.my

Diserahkan: 1 Februari 2023

Diterima: 10 Mac 2023