

Hakcipta © tesis ini adalah milik pengarang dan/atau pemilik hakcipta lain. Salinan boleh dimuat turun untuk kegunaan penyelidikan bukan komersil ataupun pembelajaran individu tanpa kebenaran terlebih dahulu ataupun caj. Tesis ini tidak boleh dihasilkan semula ataupun dipetik secara menyeluruh tanpa memperolehi kebenaran bertulis daripada pemilik hakcipta. Kandungannya tidak boleh diubah dalam format lain tanpa kebenaran rasmi pemilik hakcipta.



**HUBUNGAN MODAL SOSIAL, SIMPANAN DAN LATIHAN
DENGAN PRESTASI PERNIAGAAN USAHAWAN WANITA
MIKRO**

NURSYAZANA BINTI ZOLKIFLI



UUM
Universiti Utara Malaysia

SARJANA SAINS (PENGURUSAN)

UNIVERSITI UTARA MALAYSIA

DISEMBER 2018

**HUBUNGAN MODAL SOSIAL, SIMPANAN DAN LATIHAN DENGAN
PRESTASI PERNIAGAAN USAHAWAN WANITA MIKRO**

Oleh

NURSYAZANA BINTI ZOLKIFLI



UUM
Universiti Utara Malaysia

Disertasi Diserahkan Kepada

Pusat Pengajian Pengurusan Perniagaan (SBM)

Universiti Utara Malaysia

Sebagai Memenuhi Syarat Untuk Pengijazahan Sarjana Sains (Pengurusan)



**Pusat Pengajian Pengurusan
Perniagaan**

SCHOOL OF BUSINESS MANAGEMENT

Universiti Utara Malaysia

PERAKUAN KERJA KERTAS PENYELIDIKAN
(Certification of Research Paper)

Saya, mengaku bertandatangan, memperakukan bahawa
(I, the undersigned, certified that)

NURSYAZANA BINTI ZOLKIFLI (823196)

Calon untuk Ijazah Sarjana
(Candidate for the degree of)

MASTER OF SCIENCE (MANAGEMENT)

telah mengemukakan kertas penyelidikan yang bertajuk
(has presented his/her research paper of the following title)

**HUBUNGAN MODAL SOSIAL, SIMPANAN DAN LATIHAN DENGAN PRESTASI
PERNIAGAAN USAHAWAN WANITA MIKRO**

Seperti yang tercatat di muka surat tajuk dan kulit kertas penyelidikan
(as it appears on the title page and front cover of the research paper)

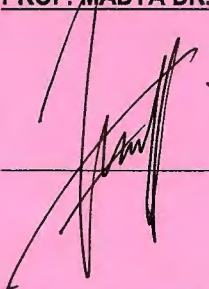
Bahawa kertas penyelidikan tersebut boleh diterima dari segi bentuk serta kandungan dan meliputi bidang ilmu
dengan memuaskan.

(that the research paper acceptable in the form and content and that a satisfactory knowledge of the field is covered
by the research paper).

Nama Penyelia
(Name of Supervisor)

: **PROF. MADYA DR. NORASHIDAH BT. HASHIM**

Tandatangan
(Signature)

: 

Tarikh
(Date)

: **19 DISEMBER 2018**

KEBENARAN MERUJUK

Disertasi/Kertas penyelidikan ini dikemukakan sebagai memenuhi keperluan pengurniaan Ijazah Sarjana daripada Universiti Utara Malaysia (UUM). Saya dengan ini bersetuju membenarkan pihak perpustakaan Universiti Utara Malaysia mempamerkannya sebagai bahan rujukan umum. Saya juga bersetuju bahawa sebarang bentuk salinan sama ada secara keseluruhan atau sebahagian daripada Disertasi/Kertas penyelidikan ini untuk tujuan akademik perlulah mendapat kebenaran daripada Penelia Disertasi/Kertas penyelidikan atau Dekan Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business terlebih dahulu. Sebarang bentuk salinan dan cetakan bagi tujuan komersial adalah dilarang sama sekali tanpa kebenaran bertulis penyelidik. Pernyataan rujukan kepada penyelidik dan Universiti Utara Malaysia perlulah dinyatakan jika rujukan ke atas Disertasi/Kertas penyelidikan ini dilakukan.

Kebenaran untuk menyalin atau menggunakan Disertasi/Kertas penyelidikan ini sama ada secara sebahagian atau sepenuhnya hendaklah dipohon melalui:



Dekan
Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business
UUM College of Business
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok

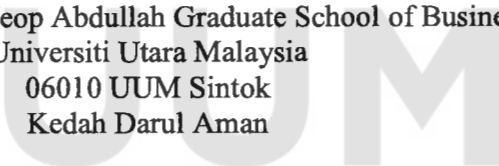


PERMISSION TO USE

In presenting this dissertation/project paper in fulfillment of the requirements for a postgraduate degree from Universiti Utara Malaysia (UUM), I agree that the Library of this university may make it freely available for inspection. I further agree that permission for copying of this dissertation/project paper in any manner, in whole or in part, for scholarly purpose may be granted by my supervisor(s) or in her absence, by the Dean of Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business where I did my dissertation/project paper. It is understood that any copying or publication or use of this dissertation/project paper parts of it for financial gain shall not be allowed without my written permission. It is also understood that due recognition shall be given to me and to the UUM in any scholarly use which may be made of any material in my dissertation/project paper.

Request for permission to copy or to make other use of material in this dissertation/project paper in whole or in part should be addressed to:

Dean of Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok
Kedah Darul Aman



Universiti Utara Malaysia

ABSTRAK

Golongan wanita di Malaysia memainkan peranan penting dalam menyumbang kepada pembangunan ekonomi negara dari segi menceburi bidang perniagaan. Golongan wanita dilihat bukan sahaja membantu pada pertumbuhan ekonomi negara, malah ianya dapat menjamin masa depan mereka yang lebih cerah dengan sokongan dan peluang-peluang perniagaan daripada pihak-pihak tertentu. Oleh itu, tujuan kajian ini dibuat adalah untuk mengenal pasti hubungan di antara faktor modal sosial, simpanan, dan latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan, Pulau Pinang. Kajian ini merupakan kajian kuantitatif yang dilakukan dengan menggunakan instrument soalselidik. Jumlah item yang digunakan dalam soalselidik ini adalah sebanyak 46 item. Data dikutip melalui pentadbiran sendiri dan diedarkan kepada usahawan wanita mikro. Data yang diperolehi daripada borang soalselidik dianalisa dengan menggunakan perisian *Statistical Package for Social Science (SPSS)* versi 22.0. Korelasi Spearman digunakan dalam kajian ini bagi menjawab objektif kajian. Hasil kajian korelasi Spearman menunjukkan bahawa ketiga-tiga pembolehubah tidak bersandar, modal sosial, simpanan dan latihan mempunyai hubungan yang positif yang signifikan dengan pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

Kata kunci: *Usahawan wanita mikro, prestasi perniagaan, modal sosial, simpanan, latihan*



UUM
Universiti Utara Malaysia

ABSTRACT

Women in Malaysia play an important role in contributing to the country's economic development in business. Women are seen not only helping the country's economic growth, but also guarantees their brighter future with the support and business opportunities of certain parties. Therefore, the purpose of this study is to identify the relationship between social capital, savings and training factors with the business performance of micro women entrepreneurs in the district of Seberang Perai Selatan, Penang. This study is quantitative that conducted using questionnaire. The number of items used in this questionnaire was 46 items. The data was collected through the self-administered and distributed to micro women entrepreneurs. The data obtained from the questionnaire were analysed using the Statiscal package for Social Science (SPSS) version 22.0. The data were analysed using Spearman Correlation. The study shows that the three independent variables which is social capital, savings and training have significant positive relationships with the dependent variable which is business performance of micro women entrepreneurs.

Keywords: *Women micro entrepreneurs, business performance, social capital, saving, training*



PENGHARGAAN

Dengan nama Allah yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah dan selawat serta salam buat Rasulullah S.A.W junjungan mulia. Syukur kehadiran Illahi dengan kasih sayang dan sifat pemurah-Nya telah dapat saya siapkan kertas projek ini dengan jayanya.

Setinggi-tinggi penghargaan dan terima kasih yang tidak terhingga kepada penyelia saya, Prof. Madya Dr. Norashidah binti Hashim yang tidak jemu memberi bimbingan dan tunjuk ajar, bersusah payah meluangkan masa untuk bersama-sama membantu saya menyiapkan kajian ini. Terima kasih yang tidak terhingga juga atas segala teguran, nasihat dan bimbingan sepanjang proses menyiapkan kajian ini. Pengalaman ini sungguh mencabar dan tidak ternilai kemanisannya. Hanya Allah S.W.T yang dapat membalas jasa yang dicurahkan.

Teristimewa buat ibu bapa tercinta, Encik Zolkifli bin Baharom dan Puan Norhayati binti Mohammed, di atas dorongan, pengorbanan dan doa yang tidak putus-putus buat saya. Tidak lupa juga kepada kaum keluarga serta sahabat taulan yang tidak pernah jemu memberikan kata-kata semangat. Berkat doa mereka akhirnya saya berjaya menyiapkan kertas projek ini.

Saya juga mengambil kesempatan untuk mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada semua yang terlibat dalam kertas projek ini secara langsung atau tidak langsung khususnya rakan-rakan seperjuangan Cik Nadzreen Syakilah, Cik Siti Balkis dan Cik Nor Azrin yang turut menyumbang idea dan maklumat sehingga siapnya kajian ini.

Saya berdoa semoga Allah S.W.T melimpahi segala rahmat dan mengasihi kalian semua. Segala jasa yang dicurahkan akan dikenang sehingga ke akhir hayat saya.

Sekian, wassalam.

ISI KANDUNGAN

ISI KANDUNGAN

KEBENARAN MERUJUK...	i
PERMISSION TO USE.....	ii
ABSTRAK.....	iii
ABSTRACT.....	iv
PENGHARGAAN.....	v
ISI KANDUNGAN.....	vi
SENARAI JADUAL.....	ix
SENARAI RAJAH.....	x
SENARAI SINGKATAN.....	xii
BAB SATU : PENGENALAN.....	1
1.1 Pengenalan.....	1
1.2 Latarbelakang Kajian.....	1
1.3 Pernyataan Masalah.....	5
1.4 Persoalan Kajian.....	10
1.5 Objektif Kajian.....	10
1.6 Kepentingan Kajian.....	11
1.7 Skop Kajian Dan Batasan Kajian.....	12
1.8 Definisi Terminologi.....	12
1.9 Pengorganisasian Disertasi.....	13
BAB DUA : KAJIAN LITERATUR.....	15
2.1 Pengenalan.....	15
2.2 Definisi Usahawan.....	15
2.3 Definisi Keusahawanan.....	17
2.4 Usahawan Wanita.....	18
2.5 Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro.....	19
2.5.1 Pengukuran Kewangan.....	20
2.5.2 Pengukuran Bukan Kewangan.....	21
2.6 Modal Sosial.....	22
2.6.1 Hubungan antara Modal Sosial dan Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro.....	24
2.7 Simpanan.....	26
2.7.1 Hubungan antara Simpanan dan Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro.....	27
2.8 Latihan.....	29
2.8.1 Hubungan antara Latihan dan Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro.....	30
2.9 Teori Asas Kajian.....	32
2.9.1 Teori Resource Based View (RBV).....	32

2.10 Kerangka Teori Kajian dan Hipotesis.....	35
2.11 Ringkasan Bab.....	37
BAB TIGA : METODOLOGI KAJIAN.....	38
3.1 Pengenalan.....	38
3.2 Reka Bentuk Kajian.....	38
3.3 Unit analisis.....	39
3.4 Populasi Kajian.....	40
3.5 Sampel dan Saiz Persampelan.....	40
3.6 Teknik Persampelan.....	41
3.7 Kerangka Persampelan.....	43
3.8 Kaedah Pengumpulan Data.....	43
3.8.1 Data Primer.....	43
3.8.2 Data Sekunder.....	44
3.9 Kaedah Analisis Data.....	44
3.10 Instrumen Kajian.....	46
3.11 Pembinaan Set Soalan Kaji Selidik.....	47
3.12 Kajian Rintis.....	52
3.13 Ujian Kebolehpercayaan (Kajian Rintis).....	53
3.14 Ringkasan Bab.....	55
BAB EMPAT : DAPATAN KAJIAN.....	56
4.1 Pendahuluan.....	56
4.2 Kadar Tindak Balas (<i>Response Rate</i>).....	56
4.3 Keputusan Demografik.....	56
4.4 Pemeriksaan Data (<i>Data screening</i>).....	62
4.4.1 Data Hilang (<i>Missing Data</i>).....	62
4.4.2 Analisis Normaliti.....	62
4.4.3 Ujian Pensisih (<i>Outlier Detection</i>).....	64
4.5 Analisis Faktor Eksploratori.....	65
4.5.1 Prestasi Perniagaan.....	66
4.5.2 Modal Sosial.....	67
4.5.3 Simpanan.....	68
4.5.4 Latihan.....	68
4.6 Ujian Kebolehpercayaan.....	70
4.7 Analisis Deskriptif.....	71
4.8 Analisis Ujian Korelasi.....	72

4.9 Ringkasan Bab.....	75
BAB LIMA : KESIMPULAN DAN CADANGAN.....	76
5.1 Pengenalan.....	76
5.2 Ringkasan Kajian.....	76
5.3 Implikasi Kajian.....	77
5.4 Batasan Kajian.....	80
5.5 Cadangan untuk Kajian Masa Hadapan.....	81
5.6 Kesimpulan.....	82
BIBLIOGRAFI.....	84
LAMPIRAN.....	95
Lampiran A	95
Lampiran B.....	96
Lampiran C.....	102
Lampiran D.....	102



UUM
Universiti Utara Malaysia

SENARAI JADUAL

Jadual 3.1	Instrumen Kajian.....	46
Jadual 3.2	Skala Likert Bagi Bahagian B dan C	48
Jadual 3.3	Jumlah Item Kajian Bahagian B.....	49
Jadual 3.4	Soalan Kajian Bahagian B.....	49
Jadual 3.5	Jumlah Item Kajian Bahagian C (I).....	50
Jadual 3.6	Soalan Kajian Bahagian C (I).....	50
Jadual 3.7	Jumlah Item Kajian Bahagian C (II).....	46
Jadual 3.8	Soalan Kajian Bahagian C (II).....	51
Jadual 3.9	Jumlah Item Kajian Bahagian C (III)	51
Jadual 3.10	Soalan Bahagian C (III).....	51
Jadual 3.11	Pekali Saiz Cronbach Alpha.....	54
Jadual 3.12	Ujian Kebolehpercayaan Cronbach Alpha.....	54
Jadual 4.1	Taburan Kekerapan Responden Berdasarkan Profil Demografi.....	57
Jadual 4.2	Ujian Normaliti terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro, modal sosial, simpanan dan latihan.	63
Jadual 4.3	Keputusan Analisis Faktor Untuk Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro.....	66
Jadual 4.4	Keputusan Analisis Faktor Untuk Modal Sosial.....	67
Jadual 4.5	Keputusan Analisis Faktor untuk Simpanan.....	68
Jadual 4.6	Keputusan Analisis Faktor untuk Latihan.....	69
Jadual 4.7	Keputusan Ujian Kebolehpercayaan (Kajian Sebenar).....	70
Jadual 4.8	Dapatan Skor min, sisihan piawai bagi pembolehubah.....	72
Jadual 4.9	Interpretasi Tahap Skor Min	72
Jadual 4.10	Ujian Korelasi Spearman.....	74
Jadual 4.11	Penerangan Korelasi.....	74
Jadual 4.12	Ringkasan keputusan hipotesis menggunakan analisis korelasi Spearman.....	75

SENARAI RAJAH

Rajah 2.1	Kerangka Teori	36
-----------	----------------------	----



SENARAI SINGKATAN

AIM	Amanah Ikhtiar Malaysia
CEDAR	<i>Centre for Entrepreneur Development and Research</i>
DOSM	Jabatan Perangkaan Malaysia
FAMA	Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan
KDNK	Keluaran Dalam Negara Kasar
KMO	<i>Kaiser-Mayer Olkin</i>
LTH	Latihan
MARA	Majlis Amanah Rakyat
MPPK	Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan
MS	Modal Sosial
PB	Pembolehubah Bersandar
PDC	Penang Development Corporation
PERDA	Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang
PKS	Perindustrian Kecil dan Sederhana
PPUW	Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro
PTB	Pembolehubah Tidak Bersandar
PUNB	Perbadanan Usahawan Nasional Berhad
RBV	<i>Resource Based View</i>
SIM	Simpanan
SMECorp	<i>Small Medium Enterprise Corporation</i>
SPH	Skim Pinjaman Harapan
SPSS	<i>Statistical Package for Social Science</i>
TEKUN	Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga
UNIDO	<i>United Nations Industrial Development Organization</i>

BAB SATU

PENGENALAN

1.1 Pengenalan

Bab ini membentangkan pengenalan umum mengenai subjek kajian. Oleh itu, bab ini akan membincangkan tentang latar belakang kajian, pernyataan masalah, persoalan kajian, dan objektif kajian. Sementara itu, antara subtopik penting yang lain ialah kepentingan kajian, skop kajian dan definisi terminologi yang akan diterangkan secara menyeluruh dalam bab ini.

1.2 Latarbelakang Kajian

Peranan wanita tidak hanya tertumpu pada pembangunan rumahtangga, bahkan wanita juga memainkan peranan yang besar dalam memartabatkan bangsa dan negara. Wanita boleh dianggarkan hampir menjadi sebahagian besar daripada populasi masyarakat Malaysia. Mengikut sumber daripada Jabatan Perangkaan Malaysia (DOSM), pada tahun 2018 jumlah penduduk Malaysia hampir mencecah 32.4 juta orang dengan kadar pertumbuhan penduduk tahunan sebanyak 1.1 %. Sehubungan dengan itu, 48 % (15.66 juta penduduk) daripada keseluruhan jumlah penduduk di Malaysia adalah golongan wanita. Sumbangan besar kaum wanita terhadap pembangunan negara sudah lama diiktiraf. Wanita berperanan sebagai ibu, kakak, anak dan isteri telah menjadi tunggak utama dalam membentuk generasi Malaysia yang penyayang dan progresif di masa hadapan (Thuaibah, Azlah, Rozeyta, Hishamuddin & Syaharizatul 2007).

Peranan wanita dalam menyumbang dan membangunkan masyarakat dan negara tidak dapat dinafikan baik dari segi pendidikan, ekonomi, politik dan juga sosial.

Melalui inisiatif national daripada Kementerian Wanita, Keluarga dan Masyarakat telah melaksanakan Tahun

Memperkasakan Wanita 2018 (TMW18) untuk memperkasa dan mendorong wanita ke arah Revolusi Perindustrian ke-4 dengan penyediaan fokus dalam lima kelompok strategi termasuk kesihatan, keselamatan, ekonomi, budaya dan pendidikan. Berdasarkan Tahun Memperkasa Wanita 2018, dari segi strategi ekonomi, Revolusi Perindustrian ke-4 mempunyai kesan yang mendalam terhadap wanita dalam perniagaan dan tenaga kerja (TMW18). Hal ini menunjukkan, wanita sebagai penyumbang ekonomi negara.

Selain itu, pada masa kini penglibatan wanita dalam bidang perniagaan semakin meluas dan banyak perniagaan sudah mula dikuasai oleh golongan wanita. Oleh itu, sejak tahun kebelakangan ini usahawan wanita di Malaysia menjadi lebih berpengaruh. Hal ini kerana mereka diakui sebagai penyumbang utama kepada pertumbuhan ekonomi negara (Thuaibah et al., 2007). Kenyataan ini juga dipersetujui oleh *Centre for Entrepreneur Development and Research* (CEDAR, 2018) yang menyatakan wanita di Malaysia memainkan peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi Malaysia. Oleh itu, bidang keusahawanan bukan lagi menjadi bidang yang asing bagi kaum wanita. Usahawan wanita yang boleh dicontohi adalah Saidatina Khadijah iaitu usahawan wanita pertama dunia. Beliau terlibat dengan perniagaan hingga ke peringkat antarabangsa. Dengan sikap komitmen, dan keinginan yang ditunjukkan di kalangan usahawan wanita pada masa kini adalah tidak mustahil jika suatu hari nanti bidang keusahawanan didominasi dan diambil alih oleh kaum wanita (Thuaibah et al., 2007).

Walau bagaimanapun, wanita mempunyai cabaran yang tersendiri iaitu termasuklah kemiskinan dan pengangguran (Maduagwu, 2000; Mohd & Hassan, 2008). Menurut May (2007) menyatakan bahawa wanita lebih terkesan kepada pengangguran dan kemiskinan. Oleh itu, kewangan mikro sebagai alat untuk membantu diri sendiri dan mengurangkan kemiskinan dalam kalangan wanita (Maduagwu, 2000). Sementara itu, usahawan wanita menjadi penyumbang utama pekerjaan dan pembangunan ekonomi yang mampan kerana ia mempunyai kesan yang ketara dalam mengurangkan kemiskinan dan ketidaksamaan serta meningkatkan kesejahteraan keseluruhan hidup (OECD, 2013). Menurut Al-Mamun dan Ekpe (2016) penyertaan wanita Malaysia dalam aktiviti menjana pendapatan sendiri semakin meningkat dan mereka aktif terlibat dalam aktiviti keusahawanan. Ini menunjukkan penyertaan aktif wanita dalam bidang keusahawanan dan melibatkan Sembilan Puluh Sembilan peratus (99%) adalah dalam perniagaan kecil dan sederhana (PKS) dan menyumbang sebanyak 31% dalam KDNK negara (SMEcorp, 2013). Ia turut dipersetujui oleh Kalimah (2011) menyatakan bahawa Perusahaan Kecil atau Mikro telah menyumbang dengan ketara dalam ekonomi Malaysia dan perusahaan mikro ini semakin berkembang dari segi bilangan dan jenis perniagaan semenjak beberapa dekad yang lalu.

Selain itu, perusahaan mikro ini merupakan perusahaan yang dilihat sebagai cara yang terbaik untuk menjana pendapatan kerana mudah untuk memulakan dan menjalankan perniagaan tanpa mengira tahap pendidikan usahawan serta menawarkan masa yang anjal serta tempat yang pelbagai (Janda, Rausser, & Strielkowski, 2013; Mazidah, Rashidah, Nor Hafizah & Salmi, 2016). Manakala, aliran global menunjukkan peningkatan kaum wanita yang terlibat dalam perusahaan

mikro dan mempunyai pelbagai sebab untuk mereka menyertai perusahaan mikro tersebut. Antara sebabnya ialah disebabkan keluarga, menambah pendapatan tambahan untuk menyokong keluarga serta masa kerja yang fleksibel juga merupakan faktor yang membentuk keputusan mereka menyertai perniagaan dan mencari keseimbangan antara kerja dan keluarga (Mazidah et al., 2016).

Pengertian Perindustrian Kecil dan Sederhana (PKS) berbeza mengikut negara. Definisi PKS di Malaysia telah dirakamkan pada Julai 2013, melalui mesyuarat MPPK ahli lembaga bersepakat telah meluluskan definisi baharu PKS yang merangkumi semua sektor iaitu perkhidmatan, pembuatan, pertanian, pembinaan dan perlombongan dan pengkuarian. Manakala, PKS terdiri daripada saiz perusahaan yang berbeza yang dinamakan mikro, kecil dan sederhana. Definisi PKS menggunakan dua kriteria iaitu jumlah jualan tahunan dan bilangan pekerja sepenuh masa. Oleh itu, terdapat definisi yang berbeza mengikut jenis perusahaan sama ada mikro, kecil atau sederhana. Definisi bagi perusahaan mikro adalah jualan tahunan tidak melebihi RM300,000 atau pekerja kurang dari 5 orang. Manakala definisi bagi perusahaan kecil pula adalah jumlah jualan tahunan bermula dari RM300,000 dan kurang daripada RM 3 juta atau pekerja sepenuh masa dari 5 orang dan kurang 30 orang. Seterusnya, perusahaan sederhana boleh ditakrifkan sebagai jualan tahunan bermula dari RM 3 juta dan lebih atau kurang dari RM 20 juta atau pekerja sepenuh masa dari 30 orang hingga lebih atau kurang 75 orang.

Peningkatan golongan wanita dalam keusahawanan merupakan peningkatan yang positif. Wanita di Malaysia mempunyai komitmen untuk memanfaatkan peluang-peluang dalam industri dan perdagangan, hasil daripada proses pembangunan ekonomi

dan perindustrian (Thuaibah et al., 2007). Namun, Malaysia telah merangka masyarakat daripada makan gaji kepada masyarakat yang bekerja sendiri dengan cara tidak langsung menggalakkan mereka menjadi usahawan (Rahah, 2014). Sehubungan dengan itu, kerajaan telah menjadikan bidang keusahawanan sebagai bidang yang menjadi keutamaan pilihan kerjaya penduduk Malaysia. Oleh itu, banyak program dan peluang-peluang perniagaan sama ada yang berbentuk pembiayaan ataupun kursus yang ditawarkan oleh agensi-agensi kerajaan dan bukan kerajaan seperti Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga (TEKUN), Lembaga Pemasaran Pertanian Persekutuan (FAMA), Majlis Amanah Rakyat (MARA), Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB), Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia (SMECorp). Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Lembaga Kemajuan Wilayah Pulau Pinang (PERDA) dan banyak lagi.

1.3 Pernyataan Masalah

Pada masa kini, golongan wanita di Malaysia memainkan peranan penting dalam menyumbang kepada pembangunan ekonomi negara dari segi menceburi bidang perniagaan. Golongan wanita ini dilihat bukan sahaja membantu pada pertumbuhan ekonomi negara, malah ianya dapat menjamin masa depan mereka yang lebih cerah dengan adanya peluang-peluang perniagaan dan juga sokongan dari pihak-pihak tertentu (Nazira, 2012). AIM (2010) dalam Rahah (2014) menyatakan kerajaan Malaysia juga telah menyediakan banyak program bantuan untuk membantu golongan berpendapatan rendah untuk menjana pendapatan dengan memulakan perniagaan mereka sendiri. Oleh itu, terdapat banyak program yang membantu golongan wanita untuk menjana pendapatan atau meningkatkan ekonomi mereka.

Antara program yang dijalankan adalah seperti program Amanah Ikhtiar Malaysia, TEKUN, PERDA, MARA, PDC, Skim Pinjaman Harapan (SPH) dan SME Corp.

Selain itu, Nazira (2012) telah menyatakan bahawa wanita yang terlibat dalam bidang perniagaan banyak berlaku di negara-negara Asia Tenggara dan Afrika. Di Asia Tenggara, perniagaan banyak dikuasai oleh wanita sehingga mewujudkan satu pola perniagaan wanita. Sehubungan dengan itu, di negara membangun, kebanyakan wanita menjadikan aktiviti berniaga sebagai peluang untuk mendapatkan pendapatan tambahan. Bagi yang berminat dengan perniagaan, mereka sanggup mengambil langkah untuk berhenti kerja dan memilih berniaga sebagai satu kerjaya (Nazira, 2012). Walau bagaimanapun, sesetengah wanita menjadikan aktiviti berniaga sebagai sumber pendapatan sampingan sahaja (Nazira, 2012).

Dari perspektif sejarah perniagaan wanita di Malaysia telah lama wujud dan diusahakan. Walaupun peratus mereka dalam sektor ini masih lagi kecil berbanding lelaki, namun bidang perniagaan telah membuka satu peluang kepada wanita untuk mencari sumber pendapatan di luar rumah (Nazira, 2012). Walau bagaimanapun, penyertaan wanita dalam pekerjaan sendiri adalah pada kadar yang tinggi namun sangat sedikit kajian yang memfokuskan golongan wanita dan hanya beberapa cabaran yang dikenal pasti (Davidson & Burke, 2004; Nor Azira et al., 2016). Oleh itu, penyelidikan tentang wanita tidak banyak dilakukan. Namun yang pasti jumlah wanita yang terlibat dalam perniagaan semakin meningkat.

Menurut Nazira (2012), menjadi usahawan berjaya merupakan impian setiap usahawan wanita. Namun begitu, setiap proses untuk berjaya akan mempunyai

halangan-halangan yang harus ditempuhi oleh setiap usahawan. Walaupun fakta telah menunjukkan setiap hari bilangan usahawan semakin meningkat di Malaysia, namun tidak kurang juga usahawan ini menghadapi kegagalan. Menurut pengerusi Gagasan Badan Ekonomi Melayu (Gabem) iaitu Tan Sri Dr Abdul Rahim Tamby Chik, telah menyatakan bahawa lapan belas daripada seratus usahawan yang berjaya dan mampu bertahan dalam keusahawanan. Manakala, 82% usahawan yang masih meneruskan usaha perniagaan serta ada yang terpaksa gulung tikar (Bernama, 2017). Oleh itu, setiap individu usahawan wanita menghadapi ujian atau cabaran yang berbeza-beza untuk meningkatkan prestasi perniagaan mereka.

Kekuatan dan kelemahan perniagaan berkait rapat dengan prestasi perniagaan kerana ianya berkaitan dengan memenuhi atau mencapai kepada matlamat dan objektif tertentu seperti yang ditentukan oleh rancangan perniagaan (Norshafizah, 2012). Prestasi perniagaan boleh diuji berdasarkan kepada dua perkara iaitu pengukuran kewangan dan pengukuran bukan kewangan. Prestasi perniagaan usahawan wanita mikro telah diukur berdasarkan oleh ciri-ciri yang unik seperti saiz yang kecil, dan cara menyimpan rekod transaksi perniagaan terutamanya di negara-negara membangun (Ekpe, 2011). Menurut Kuzilwa (2005), prestasi perniagaan diukur berdasarkan untung bersih, perubahan dalam pengeluaran, perubahan dalam pelaburan dan perubahan dalam jumlah pekerja. Manakala, Ekpe (2011), menilai prestasi perniagaan berdasarkan subjektif melalui penilaian kewangan dan bukan kewangan, sebagai contoh pendapatan, jumlah jualan, jumlah pelanggan, peningkatan jumlah pekerja.

Namun begitu, Hammawa (2018) juga menilai prestasi perniagaan berdasarkan subjektif iaitu penilaian melalui kewangan dan bukan kewangan dengan menilai jumlah peningkatan pekerja, jumlah jualan bersih, jumlah produk yang telah dijual, jumlah keluaran, jumlah cawangan baru dan lain-lain lagi. Dalam kajian ini, unsur yang dinilai untuk prestasi perniagaan adalah berdasarkan subjektif iaitu pendapatan jualan tahunan bertambah, jumlah akaun simpanan bertambah dan jumlah barang yang dijual bertambah. Berdasarkan nilai-nilai tersebut dapat disimpulkan bahawa perusahaan usahawan wanita mikro hanya menggunakan kadar nilai-nilai pertambahan ciri-ciri penilaian subjektif tersebut bagi menilai prestasi perniagaan mereka.

Kelemahan modal sosial dalam kalangan usahawan wanita boleh menjadi kesan yang serius terhadap prestasi perniagaan (Mkpado & Arene, 2007). Hal ini kerana, modal sosial merupakan sesuatu perkhidmatan faktor kewangan mikro yang penting untuk permulaan perniagaan serta untuk perniagaan yang baru berkembang (Shane, 2003; Ekpe, 2011). Menurut Akanji (2006), usahawan wanita di negara-negara membangun kekurangan untuk akses kredit, simpanan, latihan dan modal sosial untuk mengeksploitasi peluang keusahawanan dan membuat keuntungan.

Seterusnya, cabaran-cabaran yang dihadapi oleh usahawan wanita adalah kekurangan kemampuan untuk simpanan, terutamanya di negara-negara membangun menghalang prestasi perniagaan usahawan wanita mikro (Hammawa, 2018; Ojo, 2009; Versluyen, 1999). Sementara itu, simpanan diperlukan untuk melindungi pendapatan dan bertindak sebagai jaminan untuk pinjaman serta ia boleh dilaburkan semula dalam perniagaan (Akanji, 2006). Institusi Kewangan Mikro melaksanakan simpanan secara sukarela terhadap usahawan wanita mikro adalah untuk membolehkan mereka memupuk budaya simpanan dan membantu mereka membina sumber-sumber masa

1

depan yang akan dilaburkan semula dalam sektor perniagaan dan membolehkan mereka menyelesaikan isu perniagaan dan kekeluargaan (Mkpado & Arene, 2007).

Menurut Akanji (2006) perniagaan kecil memerlukan corak simpanan yang tersendiri. Tahap simpanan yang diperlukan pada usahawan wanita adalah simpanan untuk diri sendiri, simpanan semasa kecemasan, simpanan untuk perniagaan. Kajian penyelidikan yang lepas telah dijalankan ke atas usahawan wanita mendapati bahawa ramai di antara usahawan wanita menggunakan simpanan peribadi untuk memulakan perniagaan mereka (Lang & Sieh, 1991; Thuaibah et al., 2007). Seterusnya, Deakins, Morrison, dan Galloway (2002) telah menyatakan bahawa kajian akademik mengenai amalan simpanan adalah jarang ditemui terutamanya dalam konteks perusahaan mikro.

Ekpe (2011) menyatakan hubungan antara latihan dan prestasi perniagaan usahawan wanita di negara-negara membangun tidak dibincangkan dalam kajian literatur. Sementara, Akanji (2006) menyatakan bahawa latihan diperlukan oleh usahawan wanita untuk meningkatkan prestasi. Oleh itu, latihan diperlukan dalam pengurusan perniagaan untuk usahawan wanita mikro mendapat kemahiran sekaligus menjayakan perniagaan, pertumbuhan serta kelansungan hidup (Hammawa, 2018).

Kajian ini menjadi penting untuk mengenal pasti prestasi perniagaan iaitu modal sosial, simpanan dan latihan dengan usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang. Walau bagaimanapun, kajian berkaitan faktor modal sosial, simpanan dan latihan serta prestasi perniagaan banyak berlaku di kawasan kadar miskin yang tinggi. Kajian lepas yang dijalankan oleh Kalimah (2011)

menjalankan kajian di negeri Kedah dan Perlis mengenai motivasi, cabaran dan faktor kejayaan usahawan mikro. Manakala, Al-Mamun, Sazali dan Malarvizhi (2011) telah menjalankan kajian di negeri luar bandar yang tersenarai dalam bawah enam negeri kadar miskin yang tinggi iaitu kajian dijalankan di Kedah, Kelantan, dan Terengganu. Oleh kerana pengkaji lepas menjalankan kajian berkaitan faktor modal sosial, simpanan dan latihan serta prestasi perniagaan di kawasan kadar miskin yang tinggi, maka pengkaji ingin mengkaji kewangan mikro di kawasan kos sara hidup yang sederhana.

1.4 Persoalan Kajian

Persoalan bagi kajian ini adalah untuk mengenal pasti:

1. Adakah terdapat hubungan antara faktor modal sosial dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.
2. Adakah terdapat hubungan antara faktor simpanan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.
3. Adakah terdapat hubungan antara faktor latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

1.5 Objektif Kajian

Objektif dibentuk berdasarkan persoalan kajian yang ingin diketahui oleh pengkaji. Objektif kajian ini adalah seperti berikut:

1. Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor modal sosial dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.
2. Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor simpanan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

3. Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

1.6 Kepentingan Kajian

Melalui kajian yang dijalankan ini, diharapkan ia dapat membantu dan memberi sumbangan serta informasi kepada kedua-dua pihak iaitu ahli akademik dan pengurusan untuk memahami faktor modal sosial, simpanan dan latihan terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Selain itu pihak pengurusan keusahawanan boleh merangka strategi yang lebih berkesan serta membuat penambahbaikan faktor modal sosial, simpanan dan latihan di institusi-institusi keusahawanan untuk meningkatkan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Hal ini kerana maklumat yang diperolehi daripada kajian ini datangnya daripada usahawan wanita mikro itu sendiri.

Selain itu, kajian ini dijalankan adalah untuk memberi lebih manfaat kepada dasar pentadbiran di Malaysia dalam merangka dasar perusahaan mikro, kecil dan sederhana bagi menjadikan Malaysia negara keusahawanan dan boleh meningkatkan ekonomi negara. Hal ini kerana usahawan merupakan nadi penggerak dan juga pemangkin kepada perkembangan ekonomi sesebuah negara. Peningkatan jumlah usahawan yang berjaya di sesebuah negara mampu menukar status negara tersebut daripada menjadi negara membangun kepada negara maju. Oleh itu, amat penting untuk pentadbir negara mengetahui faktor-faktor yang membuatkan prestasi perniagaan seseorang usahawan itu meningkat agar pentadbir boleh merangka lebih banyak strategi untuk menjadikan negara Malaysia menjadi negara yang berkualiti dan negara yang mempunyai ekonomi yang stabil.

1.7 Skop Kajian Dan Batasan Kajian

Kajian ini hanya terbatas kepada usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang sahaja. Walau bagaimanapun, tidak semua negeri di Malaysia menjadi sampel untuk kajian ini. Kajian ini memberi fokus kepada faktor modal sosial, simpanan, dan latihan terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Batasan kajian ini berkaitan dengan saiz responden. Disebabkan oleh faktor kos dan kekangan masa, kajian ini hanya melibatkan usahawan wanita berskala mikro.

1.8 Definisi Terminologi

Bagi memudahkan pemahaman dalam melakukan kajian ini, pengkaji mengemukakan beberapa maksud terminologi atau istilah yang digunakan dalam kajian ini. Istilah-istilah yang dimaksudkan adalah seperti berikut:

Usahawan Wanita Mikro: Usahawan wanita membawa maksud wanita yang menceburkan diri dalam kegiatan keusahawanan (Abd Aziz, 2000). Manakala usahawan wanita terdiri daripada golongan wanita yang memiliki perniagaan yang bersaiz mikro, kecil, sederhana dan besar. Perniagaan bersaiz mikro merujuk kepada perniagaan yang menghasilkan kutipan jualan kurang daripada RM300,000 setahun dan memiliki pekerja kurang daripada 5 orang. (SMEs, 2018). Dalam konteks kajian ini, pengkaji mengkaji usahawan wanita yang bersaiz mikro iaitu usahawan wanita yang memulakan, memiliki, mengelola, mengurus dan mengambil risiko dalam keusahawanan mereka merupakan pengurus dalam keusahawanan itu sendiri.

Prestasi Perniagaan Usahawan wanita: Prestasi perniagaan usahawan wanita boleh ditakrifkan sebagai hubungan mengenai pengeluaran usahawan serta ia merujuk kepada tahap pencapaian usahawan dalam menjalankan perniagaan (Fatima & Muneer, 2016). Prestasi perniagaan juga berkaitan dengan cara memenuhi dan melangkaui matlamat dan tujuan khusus seperti yang ditakrifkan oleh rancangan perniagaan (Norshafizah, 2012).

Modal sosial : Modal sosial ditakrifkan sebagai rangkaian bersama yang berkongsi norma, nilai, dan pengertian yang dapat memudahkan kerjasama di dalam atau di kalangan kumpulan (Keeley, 2007). Rangkaian sosial bermaksud perhubungan individu dengan individu yang lain dalam masyarakat (Dewan Bahasa & Pustaka, 2018).

Latihan: Latihan dalam konteks kajian ini boleh didefinisikan sebagai perkhidmatan bukan kewangan yang disediakan oleh institusi keusahawanan kepada pelanggan atau peserta. Ia adalah proses mengajar seseorang kemahiran tertentu yang diperlukan untuk perniagaan (Ekpe, 2011).

Simpanan: Simpanan ditakrifkan sebagai bahagian pendapatan boleh guna yang tidak dibelanjakan untuk penggunaan (Bime & Mbanasor, 2011)

1.9 Pengorganisasian Disertasi

Bab ini merupakan bab pertama daripada lima bab dalam kajian ini. Bab pertama ini menerangkan tentang latar belakang kajian iaitu berkaitan prestasi usahawan wanita mikro. Bab ini juga membincangkan semua bahagian pengenalan termasuk persoalan

kajian, objektif kajian, skop kajian, batasan kajian, pernyataan masalah dan kepentingan kajian, dan definisi terminologi. Bab dua dalam kajian ini, membincangkan mengenai kajian literatur yang lepas mengenai pembolehubah tidak bersandar iaitu modal sosial, simpanan, dan latihan yang mempunyai hubungan dengan pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Bab dua juga akan membincangkan tentang definisi bagi setiap pembolehubah kajian bagi tujuan pemahaman kajian. Selain itu, bab dua akan membincangkan teori yang digunakan dalam kajian ini dan membincangkan tentang kerangka teori kajian.

Seterusnya bab tiga dalam kajian ini membincangkan tentang metodologi kajian yang digunakan dalam kajian ini bagi mendapatkan maklumat responden, membentuk reka bentuk kajian, populasi dan persampelan kajian. Kemudian, bab tiga ini juga akan membincangkan tentang jenis analisis yang akan digunakan untuk mendapatkan hasil kajian. Selain itu, bab tiga ini juga membincangkan tentang instrument kajian dan ujian kebolehpercayaan bagi kajian rintis.

Bab empat dalam kajian ini menerangkan tentang hasil ujian analisis yang diperolehi daripada dapatan kajian. Bab empat ini akan melaporkan hasil ujian deskriptif, min, sisihan piawai dan ujian korelasi. Setiap hasil analisis diringkaskan dalam bentuk jadual untuk ditafsirkan. Seterusnya, bab lima dalam kajian ini akan membincangkan tentang ringkasan kajian, implikasi kajian dan batasan kajian. Sementara itu, antara sub topik lain adalah cadangan untuk pengkaji masa akan datang untuk mengkaji kajian sebegini serta membincangkan kesimpulan bagi keseluruhan kajian.

BAB DUA

KAJIAN LITERATUR

2.1 Pengenalan

Bab ini membentangkan garis panduan kajian literatur yang relevan dengan kepentingan kajian yang bergantung kepada pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar. Setiap pembolehubah disokong daripada pengkaji-pengkaji lain berdasarkan kajian-kajian lepas. Bab ini memfokuskan kepada penerangan definisi usahawan, keusahawanan, usahawan wanita, prestasi perniagaan usahawan wanita mikro, faktor modal sosial, simpanan dan latihan. Bab ini juga menekankan tentang kajian literatur mengenai hubungan di antara pembolehubah bersandar dengan pembolehubah tidak bersandar.

2.2 Definisi Usahawan

Di Malaysia, pengertian usahawan sering dilihat daripada pelbagai dimensi. Lazimnya usahawan disamakan dengan perniaga seperti peniaga runcit, penjaja, peniaga pasar malam atau peniaga di pasar-pasar atau gerai (Ummi Munirah Syuhada, Aidatul Najwa, Mohamed Rizki, Wan Suraya & Wan Shahzlinda, 2017). Namun demikian sejarahnya, perkataan usahawan diambil daripada bahasa Perancis iaitu dari perkataan 'entreprendre' yang membawa maksud 'mengusahakan'. Norshafizah (2012) menyatakan istilah usahawan telah ditafsirkan dengan tafsiran yang berbeza oleh berlainan penafsir dan ianya belum mencapai persetujuan pada satu definisi yang diterima secara universal. Kalimah (2011) telah menaksirkan usahawan sebagai seseorang yang sanggup dan sangat suka untuk mencipta sesuatu konsep yang baru untuk ditonjolkan kepada pasaran.

Selain itu, menurut Musalme (2011) usahawan didefinisikan sebagai individu yang menubuhkan sesebuah organisasi atau firma perniagaan. Zaimah (2010) menyatakan usahawan adalah seseorang yang merancang dan mencipta sesuatu yang lebih baik (inovatif), mengatur serta mewujudkan pasaran dan sanggup menghadapi risiko serta berusaha untuk membuat sesuatu yang baru (kreatif). Sementara itu May (2007) ‘mendefinisikan usahawan sebagai satu aktiviti yang unik yang dijalankan seseorang individu untuk dijadikan sebagai kerjaya bagi mendapatkan keuntungan serta memerlukan gabungan perkara-perkara asas seperti keperibadian, kelakuan, pengalaman, pemikiran, keupayaan, pengetahuan, modal dan lain-lain lagi.’

Manakala menurut Bygrave (1997) dalam Hapzarizal (2012) menyatakan usahawan bermaksud seseorang yang dapat melihat peluang yang ada dan mewujudkan sesuatu organisasi untuk merebut peluang tersebut. Vinze (1987) dalam Shahtri (2014) menyatakan usahawan mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi mana-mana negara dan mereka merupakan ejen perubahan dalam masyarakat. Oleh itu usahawan boleh mencipta visi untuk menjadikan bidang keusahawanan menjadi bidang yang penting dalam masyarakat.

Selain itu, usahawan adalah orang atau ejen yang menggerakkan sumber ekonomi dari menghasilkan produktiviti yang rendah ke arah produktiviti yang tinggi dan mengubah jalan pasaran dan ekonomi (Ahmad, 2010; Chavez, 2016). Syuhada et al., (2017) juga menyatakan usahawan merupakan ejen perubahan dan mereka memiliki keistimewaan yang tersendiri. Mereka ini dapat mengenal pasti peluang dan menghubungkan peluang itu dengan pengguna seterusnya mewujudkan sebuah

perniagaan yang menghasilkan keuntungan yang lumayan. Oleh itu, usahawan merupakan ejen yang mengusaha dan menggerak ke arah ekonomi yang lebih baik.

2.3 Definisi Keusahawanan

Menurut Abd Aziz (2000) dalam Nazira (2012) menyatakan keusahawanan merupakan aktiviti yang unik yang dijalankan secara bersendirian atau berkumpulan sebagai satu kerjaya atau mempunyai matlamat lain yang tersendiri. Keusahawanan juga boleh dirujuk kepada sikap, nilai, pengetahuan dan kemahiran yang membolehkan seseorang itu mampu dan cekap untuk mencari, mengenal, merebut peluang dan menterjemahkan kepada strategi dan usaha perniagaan bagi mendapatkan keuntungan (Barjoyai, 2000; Nazira, 2012).

Selain itu, keusahawanan juga boleh ditakrifkan sebagai proses bagaimana usaha itu berlaku. Keusahawanan itu berasal dari perkataan usaha yang boleh ditakrifkan daya upaya iaitu dari segi ikhtiar, kegiatan, perbuatan dan lain-lain untuk mencapai, melaksanakan atau menyempurnakan sesuatu (Kamus Dewan, 2005). Manakala Hapzarizal (2012) menyatakan keusahawanan adalah proses mengenal pasti dan mengeksploitasi sesuatu peluang supaya ia memberi nilai dalam usaha untuk mendapatkan keuntungan yang maksimum dengan mengendalikan segala risiko yang dihadapi dapat diselesaikan dengan sebaik mungkin.

Sementara itu, keusahawanan boleh ditakrifkan sebagai suatu proses pembentukan dengan mengandaikan bahawa terdapatnya ganjaran dan risiko (Hisrich & Peters, 2002). Manakala, Hapzarizal (2012), menyatakan keusahawanan adalah proses dalam membentuk penambahan kekayaan yang mana ia dibentuk dengan

menganggarkan bahawa sesuatu risiko itu dari segi ekuiti, masa dan komitmen kerja serta memberikan nilai tambah untuk sesuatu servis atau produk. Secara kesimpulanya, keusahawanan merupakan aktiviti untuk membangunkan ekonomi isi rumah serta ekonomi negara.

2.4 Usahawan Wanita

Menurut Kalyani dan Mounika (2016), wanita yang berinisiatif serta inovatif dalam mengamalkan aktiviti perniagaan adalah usahawan wanita. Terdapat banyak maksud usahawan wanita bergantung kepada konteks peranan wanita itu sendiri. Dalam konteks Malaysia, wanita dalam bidang perniagaan boleh ditakrifkan dalam census di bawah klasifikasi pekerjaan dengan majikan, atau pekerja sendiri (Jamilah, 1992; Teoh & Chong, 2007).

Selain itu, Fatima Salwa (2013) menyatakan bahawa wanita yang kerap dan aktif menyesuaikan diri dengan sosial ekonomi, serta bidang kewangan dalam kalangan masyarakat dikenali sebagai usahawan wanita. Sehubungan dengan itu, Che Mohd Zulkifli dan Nurdiana (2015) dalam Nor Aziza, Kamar dan Haniza (2018) menyatakan usahawan wanita ialah wanita yang membangunkan perniagaan sendiri berdasarkan faktor motivasi.

Usahawan wanita boleh ditakrifkan sebagai wanita yang melibatkan diri dalam setiap jenis bidang perniagaan dan menggunakan kreativiti mereka dalam menjayakan perniagaan tersebut (Musalme, 2011). Usahawan wanita merupakan golongan wanita yang memiliki perniagaan sendiri sama ada perniagaan yang bersaiz kecil, sederhana dan besar (Nor Azira, Sity & Muhamammad Takiyuddin, 2016). Sehubungan dengan

itu, perniagaan bersaiz kecil merujuk kepada perniagaan yang menghasilkan kutipan tahunan jualan kurang daripada RM300,000 setahun dan mempunyai pekerja tetap kurang daripada 5 orang.

Menurut *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO, 2001) dalam Girma (2015), menyatakan aktiviti keusahawanan wanita bukan hanya terhad untuk survival ekonomi tetapi juga mempunyai kesan sisi yang positif terhadap wanita itu sendiri serta terhadap persekitaran mereka yang mana mereka melibatkan diri dalam aktiviti pengeluaran berskala mikro, kecil atau sederhana secara formal atau tidak formal. Ini menunjukkan penglibatan wanita itu sendiri bukan hanya untuk meningkatkan ekonomi tetapi untuk mencipta perhubungan sosial untuk mereka mudah menceburi diri dalam mana-mana sektor perniagaan sama ada berskala mikro, kecil mahupun besar.

Manakala, menurut Girma (2015), menyatakan usahawan wanita berperanan penting dalam pembangunan ekonomi dan semakin mendapat tempat dalam ekonomi tempatan negara-negara membangun. Seterusnya, pernyataan itu juga disetujui oleh Shastri et al., (2014) yang menyatakan wanita juga terlibat dalam pembangunan ekonomi sama ada ia adalah dari sektor yang mempunyai organisasi, tidak mempunyai organisasi, bekerja sendiri atau menjadi usahawan.

2.5 Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro

Prestasi usahawan dibincangkan dalam pelbagai aspek, seperti kejayaan perniagaan, prestasi keusahawanan, kejayaan usahawan, survival usahawan dan pertumbuhan usahawan (Teoh & Chong, 2007; Shamsul Hana & Norashidah, 2017). Daripada

istilah ini dapat dilihat bahawa prestasi yang meningkat boleh membuatkan seseorang usahawan itu berjaya manakala prestasi yang menurun membuatkan seseorang usahawan tidak berjaya dalam perniagaannya. Fatima dan Muneer (2016) menyatakan prestasi keusahawanan boleh ditakrifkan sebagai hubungan dengan output usahawan serta ia merujuk kepada tahap pencapaian usahawan dalam menjalankan perniagaan.

Namun yang demikian prestasi perniagaan boleh diukur melalui pengukuran kewangan atau bukan kewangan (Masuo, Fong, Yanagida & Cabal, 2001; McClelland, Swail, Bell & Ibbotson, 2005). Penyertaan ini turut disokong oleh Rhodes dan Butler (2004) yang menyatakan prestasi perniagaan boleh diukur melalui dua penekanan iaitu melalui kaedah objektif (kewangan) atau kaedah subjektif (bukan kewangan).

2.5.1 Pengukuran Kewangan

Pendekatan jenis pengukuran kewangan dilihat sebagai kaedah yang mudah untuk menilai prestasi perniagaan. Walau bagaimanapun, Sapienza dan Grimm (1997) menyatakan kaedah ini sukar digunakan untuk mendapat data daripada usahawan kerana kebanyakan usahawan akan menyimpan maklumat dengan rahsia. Ianya dipersetujui oleh Murphy, Trailer, dan Hill (1996) dalam Fatimah Salwa, Azahari dan Tamkin (2013) yang menyatakan agak sukar untuk mendapatkan maklumat berkaitan prestasi kewangan. Untuk mendapatkan maklumat tentang prestasi kewangan agak sukar kerana ia merupakan sesuatu yang rahsia dan data yang disimpan secara tidak formal (Rhodes & Butler, 2004). Perspektif tentang prestasi kewangan merupakan tersendiri dan rahsia yang mana tidak boleh ditunjukkan

kepada orang luar daripada perusahaan (Rhodes et al., 2004). Indikator untuk menilai prestasi pengukuran kewangan boleh dilihat berdasarkan jumlah pendapatan jualan, jumlah barang yang dijual, akaun simpanan dan lain-lain.

2.5.2 Pengukuran Bukan Kewangan

Dess dan Robinson (1984) menyatakan bahawa pengukuran bukan kewangan telah didapati mencerminkan keadaan sebenar prestasi perusahaan dengan kebolehpercayaan dan kesahan yang tinggi serta mencerminkan objektif peniagaan secara tepat. Menurut Dess et al., (1984) lagi bahawa pendekatan subjektif atau pengukuran bukan kewangan merupakan alat yang boleh dipercayai untuk menilai prestasi perniagaan usahawan. Kenyataan ini juga disokong oleh Murphy, Trailer, dan Hill (1996) yang menyatakan pendekatan subjektif atau pengukuran bukan kewangan adalah cara untuk memperolehi data prestasi. Rahah (2014) menyatakan bahawa tahap kepuasan usahawan terhadap prestasi perniagaan mereka berbeza-beza. Seseengah usahawan mungkin berpuas hati dan gembira dengan prestasi mereka walaupun keuntungan yang mereka perolehi tidak seberapa besar seperti perusahaan yang lain. Oleh itu, prestasi perniagaan dinilai berdasarkan pelbagai perspektif daripada pemilik perniagaan itu sendiri. Indikator yang digunakan untuk menilai prestasi perniagaan berdasarkan bukan kewangan adalah daripada sumber modal, budaya usahawan, nilai agama dan ciri-ciri keusahawanan itu sendiri. Dalam kajian ini, pengukuran prestasi perniagaan yang digunakan adalah pengukuran jenis objektif dan subjektif iaitu pengukuran kewangan dan bukan kewangan. Dalam kajian ini, pengukuran kewangan adalah pendapatan jualan yang bertambah. Manakala, pengukuran bukan kewangan dalam kajian ini adalah tahap kepuasan

usahawan wanita terhadap prestasi perniagaan mereka serta mereka melihat produk dan perkhidmatan jualan mereka semakin baik.

2.6 Modal Sosial

Seseorang usahawan perusahaan memerlukan kenalan yang ramai bagi memudahkan urusan mereka sama ada berkaitan pertalian keluarga dan bukan keluarga (Mohd Saifoul, 2013). Hal ini kerana untuk meningkatkan perkembangan keusahawanan perusahaan itu sendiri. Oleh kerana, usahawan memerlukan kenalan, maka kita boleh lihat definisi- definisi modal sosial itu sendiri. Definisi asas modal sosial menyatakan bahawa modal sosial didefinisikan sebagai 'rangkaiian hubungan dan aset yang terletak dalam rangkain ini' (Lina, Lib & Chenb, 2016). Modal sosial ditakrifkan oleh Keeley (2007) sebagai rangkaian bersama yang berkongsi norma, nilai dan pengertian yang dapat memudahkan kerjasama di dalam atau di kalangan kumpulan.

Linan dan Santos (2007) dalam Azizee, Jati, Hazami, Harrison, dan Ibrahim (2017) menyatakan modal sosial adalah sesuatu yang membangunkan hubungan sama ada secara formal atau tidak formal yang mana dilaksanakan daripada individu yang cuba mendapatkan ganjaran dalam pasaran. Manakala modal sosial dikategorikan sebagai sumber yang boleh dilihat yang mana setiap individu memerlukan penyatuan atau kesatuan dengan rangkaian (Greve & Salaff, 2003). Menurut Al-Mamun et al., (2016) modal sosial gabungan daripada entiti yang berbeza yang mana terdapat dua elemen iaitu termasuk struktur tertentu dan ia memudahkan tindakan individu dan korporat.

Tambahan lagi, modal sosial dikategori oleh Bank Dunia (2000) terdapat lima dimensi iaitu kumpulan jaringan, tindakan secara kolektif, kepercayaan, sosial inklusif dan maklumat dan komunikasi. Seterusnya, 'konsep modal sosial boleh dilihat dalam tiga peringkat iaitu peringkat pertama adalah peringkat mikro seperti rangkaian individu atau isi rumah. Keduanya adalah di peringkat institusi iaitu melibatkan hubungan organisasi secara menegak dan mendatar serta tingkah laku dalaman dan antara lain-lain entiti seperti firma. Seterusnya peringkat ketiga dan paling menyeluruh ialah di peringkat makro iaitu menggabungkan sumbangan institusi dan persekitaran politik yang lebih luas yang membentuk struktur sosial dan membolehkan pembangunan norma-norma sosial' (Bank Dunia, 2000).

Selain itu, Uphoff (2000) menyatakan bahawa modal sosial sangat penting untuk perniagaan kecil yang baru bermula atau yang telah tersedia ada. Ia juga boleh memberi kesan positif terhadap prestasi dan akses kepada kewangan. Penyelidikan sebelum ini turut menyokong bahawa modal sosial adalah penting untuk perindustrian kecil dan sederhana, terutamanya pada permulaan perniagaan (Elfring & Hulsink, 2007; Kalimah, 2011). Sementara Omwenga, Mukulu, dan Kanali (2013) menyatakan usahawan wanita menjadikan modal sosial sebagai hubungan sosial yang mana sebagai saluran untuk mendapatkan akses kepada maklumat, pelanggan dan pembekal serta sumber pembiayaan. Mereka menggunakan rangkaian keluarga untuk mengakses kerja yang tidak perlu dibayar seperti sokongan emosi. Kemudian, 'elemen modal sosial berperanan sebagai penyatu kepada kesemua modal tersebut dalam mencapai kelestarian sesebuah perniagaan' (Omwenga et al., 2013).

Walau bagaimanapun, institusi kewangan mikro membentuk kumpulan ini adalah sebagai cagaran atau insuran untuk kredit mikro yang diperlukan oleh seseorang usahawan wanita (Ekpe, 2011). Manakala, pendekatan skim kewangan mikro berupaya melonjak prestasi aktiviti ekonomi usahawan yang mana boleh menyuburkan konsep modal sosial yang telah sedia ada di kalangan peserta skim kewangan mikro (Mohd Saifoul, 2013). Kemudiannya, keberkesanan modal sosial bergantung kepada kepelbagaian rangkaian, saiz rangkaian dan kekuatan ikatan hubungan serta modal sosial akan memberikan maklumat perniagaan, sumber sokongan sosial dan maklumat serta nasihat yang professional kepada perusahaan yang baru atau yang sedia ada (Allen, 2000; Mohamed, 1997; Tata & Prasad, 2008; Ekpe, 2011). Modal sosial dalam kajian ini merujuk kepada perhubungan atau ikatan hubungan usahawan wanita mikro dengan usahawan wanita yang lain atau ahli keluarga sendiri. Tambahan lagi modal sosial dalam konteks kajian ini merupakan perkumpulan usahawan untuk mendapatkan maklumat yang lebih meluas. Ianya melibatkan jaringan sosial antara usahawan wanita mikro dengan usahawan yang lain bagi mendapatkan lebih ramai kenalan dalam perniagaan dan mendapatkan pelanggan.

2.6.1 Hubungan antara Modal Sosial dan Prestasi Perniagaan Usahawan

Wanita Mikro

Pada mulanya ahli sosiologi merumuskan bahawa konsep modal sosial diambil dalam ekonomi (Allen, 2000). Modal sosial adalah aset yang tidak boleh dikira yang memainkan peranan penting dalam aktiviti keusahawanan, keberadaan modal sosial dalam aktiviti perniagaan mempengaruhi prestasi perniagaan (Adler & Kwon, 2002).

Beberapa kajian menekankan tentang akibat atau kesan modal sosial usahawan terhadap prestasi perniagaan kecil (Brana, 2008).

Kajian oleh Chuang, Kiu, Huang, dan Tang (2012) menunjukkan hubungan di antara modal sosial dan prestasi usahawan wanita amat penting. Kajian seterusnya oleh Sharafizad (2011) yang menyatakan modal sosial dan rangkaian sosial adalah penting kepada usahawan wanita di mana ia boleh meningkatkan kadar prestasi terhadap perniagaan mereka. Kajian daripada Hammawa (2018) menyatakan rangkaian sosial mempunyai hubungan yang positif dengan prestasi perusahaan.

Modal sosial mempunyai kesan yang positif terhadap prestasi kumpulan kredit mikro di Negeria (Mkpado & Arene, 2007; Olomola, 2002) dan juga prestasi di kumpulan usahawan Philipinies (Gine & Karlan, 2009). Kajian lain daripada Mohamed et al. 1997; Tata dan Prasad (2008) menyatakan terdapat kesan yang positif antara modal sosial terhadap prestasi perusahaan usahawan wanita di Malaysia, USA dan Kanada. Penganalisisan ini menunjukkan bahawa usahawan wanita perlu membangunkan rangkaian ikatan di luar lingkaran perniagaan mereka (Atieno, 2009).

Seterusnya, Lerner dan Amor (2002), mendapati rangkaian sosial mempunyai hubungan langsung terhadap prestasi perniagaan. Dalam pada masa yang sama, dalam kajian terhadap 80 usahawan wanita di Utara Semenanjung Malaysia mendapati rangkaian sosial mempunyai hubungan yang signifikan terhadap kecemerlangan perusahaan (Hassan, Ramli & Dessa, 2014).

Berdasarkan hubungan antara modal sosial dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro daripada kajian lepas, hipotesis untuk kajian ini boleh dibentuk seperti yang berikut:

H1: Terdapat hubungan antara modal sosial dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

2.7 Simpanan

Simpanan boleh didefinisikan sebagai bahagian pendapatan yang boleh guna yang tidak dibelanjakan untuk penggunaan (Bime & Mbanasor, 2011). Manakala menurut Duffy (2000) menyatakan simpanan adalah penggunaan semasa untuk meningkatkan standard kehidupan dan memenuhi kehidupan pada masa akan datang. Simpanan adalah jumlah sesuatu seperti masa atau wang di mana pengguna tidak perlu menggunakan atau membelanjakan, sementara ia boleh digunakan untuk pelaburan untuk mendapatkan keuntungan atau digunakan untuk membeli aset seperti bangunan (Kenji, 2002). Dalam konteks kewangan mikro, simpanan adalah sejumlah wang yang disimpan dalam bank kewangan mikro, terutamanya daripada golongan miskin untuk digunakan sebagai sumber untuk menjalankan perniagaan dan juga untuk kegunaan keluarga (Mkpado & Arene, 2007).

Simpanan boleh dikaitkan dengan penangguhan penggunaan yang dilakukan oleh isi rumah, firma, dan kerajaan. Apabila kadar faedah tinggi maka isi rumah akan menyimpan lebih banyak wang di bank di mana usahawan boleh meminjam kembali (Kenji, 2002). Anis dan Mohamed (2012), menyatakan bahawa perusahaan mikro dan kecil di negara-negara membangun menghadapi rintangan dalam mengakses

kredit dan simpanan untuk keusahawanan dan akibatnya ia mempengaruhi prestasi perniagaan mereka.

Selain itu, Ekpe (2011) menyatakan bahawa simpanan adalah penting untuk pertumbuhan dan peningkatan pendapatan. Usahawan wanita mempunyai kemahiran tersendiri dan berkeinginan kuat untuk bekerja sendiri tetapi tidak mempunyai modal atau cagaran untuk mendapatkan pembiayaan bagi membolehkan mereka menjalankan aktiviti ekonomi untuk menjana pendapatan dan menjadi usahawan yang berjaya (Hammawa, 2018).

Simpanan dalam konteks kajian ini adalah simpanan peribadi, simpanan semasa kecemasan serta simpanan untuk perniagaan. Usahawan wanita mempunyai simpanan peribadi serta menggunakannya untuk memulakan perniagaan (Thuaibah et al., 2007).

2.7.1 Hubungan antara Simpanan dan Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita

Mikro

Vorderlack dan Schreiner (2001) dalam Ekpe (2011) menyatakan simpanan dan kredit didapati mempunyai kesan yang positif terhadap usahawan wanita di Bangladesh, Indonesia, Ghana dan Mexico. Sementara itu, Ojo (2009) menyatakan simpanan dan kredit mempunyai kesan yang positif di Nigeria. Seterusnya, kajian lepas menceritakan simpanan biasanya memainkan peranan penting sebagai insurans untuk kredit kerana usahawan wanita kekurangan cagaran fizikal (Akanji, 2006; Mkpado & Arene, 2007). Kajian daripada Haider, Asad, Fatima dan Atiq (2017)

mendapati kredit dan simpanan mempunyai kesan yang signifikan terhadap prestasi perusahaan mikro dan kecil di Pakistan.

Menurut Girma (2015) yang secara meluas berpendapat bahawa usahawan wanita tidak mempunyai keupayaan untuk menyimpan, oleh itu, secara umumnya di antara usahawan wanita memulakan perniagaan dengan sumber kewangan yang kurang. Greve et al., (2003) menyatakan perusahaan yang dimiliki wanita di negara membangun, kekurangan kewangan menjadi punca mereka tidak berkeupayaan menyimpan dan tidak boleh menggunakan perkhidmatan kewangan mikro yang baik. Walau bagaimanapun, simpanan diperlukan sebagai pengawal pendapatan, juga bertindak sebagai jaminan untuk pinjaman dan yang dapat dilaburkan semula dalam perniagaan (Ekpe & AlMamun, 2016).

Selain itu, kajian-kajian lepas telah menonjolkan kepentingan sumber kewangan dan mendapati bahawa kredit dan simpanan mempunyai kesan positif terhadap prestasi perusahaan mikro dan kecil. Walau bagaimanapun beberapa kajian juga mengatakan terdapat kesan negatif di antara kredit dan simpanan dengan prestasi perusahaan mikro dan kecil (Mkpodo & Arene (2007). Di samping itu, Vonderlack dan Schreiner (2001) menyatakan simpanan mempunyai kesan positif ke atas prestasi perusahaan mikro dan kecil. Oleh yang demikian hipotesis kajian ini adalah seperti yang berikut:

H2: Terdapat hubungan antara simpanan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

2.8 Latihan

Menurut Kamus Dewan Edisi Keempat (Kamus Dewan, 2005), latihan membawa maksud pelajaran atau didikan untuk memahirkan. Menurut Brana (2008) dalam Momanyi (2014) menyatakan latihan memainkan peranan yang penting untuk individu dalam memperolehi peluang belajar untuk mereka meningkatkan kemahiran, sikap dan kebolehan mereka. Manakala, Ram (2009) mendefinisikan latihan sebagai kemahiran yang diperolehi untuk dikembangkan dan boleh dibangunkan untuk prestasi yang lebih baik.

Latihan juga boleh ditafsirkan sebagai kemahiran dan pengetahuan yang boleh dipindah milik antara usahawan di dalam atau pun di luar perusahaan seperti pelatih (Becker, 1964). Kemudian, Cooney (2012) menyatakan latihan adalah pembangunan diri sendiri atau orang lain, serta mana-mana kemahiran dan pengetahuan yang berkaitan dengan kecemerlangan yang berharga. Manakala, Wube (2010), menyatakan latihan membantu dalam menyampaikan pengetahuan, kemahiran, dan sikap yang diperlukan untuk mencapai matlamat dan objektif organisasi.

Selain itu, dalam kajian Lakwo (2007), latihan sebagai reformasi tingkah laku yang sistematik melalui pembelajaran yang mana ia mempengaruhi keputusan pembelajaran dan pembangunan perniagaan. Matlamat latihan adalah untuk membantu perusahaan untuk mencapai tujuan perniagaan melalui penambahan nilai-nilai daripada latihan kepada sumber utama perusahaan. Latihan adalah sesuatu yang penting di mana ia menyediakan kemahiran dan pengalaman untuk membuat sesuatu aktiviti (Akanji, 2006; Cheston & Kuhn, 2002; Kuzilwa, 2005). Oleh itu, latihan

merupakan pembelajaran yang penting untuk meningkatkan kemahiran usahawan wanita dan menjadikan prestasi perniagaan mereka lebih baik.

Seterusnya, latihan dan pembangunan mempengaruhi keputusan dan prestasi usahawan wanita, tanpa mengira saiz dan tahap perniagaan usahawan wanita tersebut (Atieno, 2009). Secara bukti konseptual dan empirikal mencadangkan bahawa latihan yang berkaitan dengan kewangan, sumber manusia, kemahiran teknikal dan pengurusan dianggap sebagai kunci untuk menjalankan perusahaan (Wube, 2010). Pada penemuan empirikal oleh Burns (2010) ramai responden yang tidak dilatih secara formal atau dididik dengan apa-apa jenis kemahiran dan latihan yang dapat membantu mereka dalam memulakan dan menjalankan perniagaan mereka dengan jayanya. Kajian telah menunjukkan bahawa akses wanita terhadap latihan adalah lebih rendah daripada lelaki di banyak negara membangun (Kuzilwa, 2005; Okpara, 2012).

Latihan dalam kajian ini merujuk kepada latihan yang diterima secara langsung atau tidak langsung daripada mana-mana institusi keusahawanan atau kelab-kelab keusahawanan. Latihan ini dapat membantu setiap usahawan wanita lebih berkemahiran dalam sesuatu aktiviti perniagaan.

2.8.1 Hubungan antara Latihan dan Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita

Mikro

Faktor latihan merupakan faktor yang penting untuk usahawan wanita mikro untuk mereka memiliki kemahiran dan pengalaman dalam perniagaan mereka (Akanji, 2006; Cheston et al., 2002; Kuzilwa, 2005; Ekpe, 2011). Menurut Cheston et al.,

(2002), latihan dan pendidikan kesihatan dijumpai mempunyai kesan yang positif terhadap prestasi keuntungan usahawan wanita di Ghana. Penyertaan ini disokong oleh Kuzilwa (2005), latihan dan kredit mempunyai kesan yang positif terhadap prestasi usahawan wanita di Tanzania.

Selain itu, Ekpe (2011) menyatakan, latihan, kredit, dan simpanan didapati mempunyai kesan yang positif terhadap kejayaan dan kebajikan usahawan wanita di Haiti, Kenya, Malawi dan Nigeria. Kebanyakan usahawan wanita mempunyai kekurangan peluang untuk mendapatkan latihan, terutamanya di negara-negara membangun (Ibru, 2009). Kebanyakan kajian yang dibincangkan adalah hubungan di antara kredit, simpanan dan latihan terhadap prestasi usahawan wanita (Akanji, 2006; Cheston et al., 2002; Kuzilwa, 2005; Olomola, 2002).

Tambahan pula, telah dinyatakan bahawa kebanyakan usahawan wanita dalam membangun ekonomi dikekang untuk memperolehi kemahiran dan latihan yang selalu memberi kesan kepada pertumbuhan dan perkembangan mereka (*United Nations Industrial Development Organizaton*, [UNIDO], 2017). Malahan, kekurangan keupayaan pengusaha wanita untuk memperolehi kemahiran boleh menjadi sekatan untuk pembangunan mereka. Kemudian, Okpara (2011) berpendapat bahawa melatih usahawan adalah berkaitan untuk meningkatkan prestasi usahawan serta latihan diperlukan untuk mencapai prestasi perniagaan yang baik. Oleh yang demikian, hipotesis kajian ini adalah seperti berikut:

H3: Terdapat hubungan antara latihan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

2.9 Teori Asas Kajian

Kajian yang dibimbing oleh teori serta menjadi teori asas dan konsep-konsep yang secara jelas terbit dan berasal daripada bidang yang dikaji berdasarkan kajian-kajian ilmiah yang berpandukan setiap teori. Teori asas kajian ini adalah teori *Resource Based View* (RBV).

2.9.1 Teori Resource Based View (RBV)

Kajian ini telah menggunakan teori *Resource Based View* (RBV) sebagai asas bagi menentukan faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan terhadap usahawan wanita mikro serta melihat kepentingan sumber dalaman prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Teori RBV adalah salah satu daripada teori yang diketahui umum yang berkaitan dengan prestasi firma. RBV mengemukakan bahawa sumber firma adalah penentu utama kelebihan yang kompetitif (*competitive advantage*) (Helfat & Peteraf, 2003). Fransisca (2014) menyatakan firma sebagai satu kumpulan sumber serta menyatakan RBV menjadi teori yang berpengaruh dalam bidang pengurusan. Menurut Newbert (2007) kecekapan organisasi dan sumber daya yang tersendiri dan unggul adalah asas kepada keunggulan kompetitif. Teori RBV ini cuba menjelaskan mengapa dalam industri yang sama terdapat perusahaan yang berjaya sementara ada banyak yang tidak berjaya (Fransisca, 2014).

Barney (1991), menyatakan sumber daya terdapat dua kategori iaitu sumber daya *tangible* dan sumber daya *intangible*. Sumber daya *tangible* terdiri daripada sumber daya yang nyata dapat dilihat yang secara umumnya adalah secara fizikal seperti tanah, kenderaan, mesin dan lain-lain. Manakala sumber daya *intangible* terdiri daripada sumber daya yang tidak nyata atau tidak dapat dilihat secara fizikal seperti

budaya perusahaan, pengetahuan, reputasi, bakat dan lain-lain proses yang berlaku dalam perusahaan.

Gabungan kedua-dua jenis sumber daya ini adalah penting untuk kemampanan dan pertumbuhan perusahaan atau firma itu sendiri. Hal ini kerana tanpa satu sumber adalah mustahil perusahaan atau firma yang muncul kerana tidak ada produk yang berjaya dihasilkan untuk dipasarkan kemudian (Fransisca, 2014). Walau bagaimanapun, dalam usaha meningkatkan daya saing yang akan menghasilkan prestasi perniagaan yang tinggi, banyak pakar berpendapat bahawa hanya sumber yang tidak nyata (*intangible*) yang mampu untuk menghasilkan prestasi yang tinggi kerana hanya sumber yang tidak nyata sukar untuk ditiru oleh perusahaan lain (Fransisca, 2014). Menurut Fahy (2000) kebanyakan sumber RBV memfokuskan kepada sumber yang tidak nyata (*intangible*) yang mana termasuk maklumat, keupayaan dinamik dan pengetahuan.

Tambahan lagi, Barney (1991), mencadangkan supaya sumber yang mencipta keuntungan mesti memenuhi empat syarat iaitu berharga, jarang (*rare*), tidak boleh diganti dan tidak dapat ditiru. Manakala, Helfat et al., (2003) bersetuju keunggulan kompetitif melalui kemampuan adalah berharga, unik, kritikal dan sukar ditiru oleh pesaing. Kelebihan daya saing adalah keupayaan firma untuk mengadaptasi strategi yang tidak digunakan secara serentak oleh pesaing atau peserta yang berpotensi (Fransisca, 2014).

Selain itu, Barney (1991), menekankan penyediaan nilai kepada para pelanggan sebagai elemen penting bagi kelebihan persaingan. Perusahaan atau firma mesti

melaksanakan strategi untuk meningkatkan kecekapan dan keberkesanan dengan memenuhi kehendak pelanggan agar pesaing tidak dapat meniru (Fahy, 2000). Tambahan lagi, peranan penting sumber perusahaan telah dibuktikan secara empirikal untuk menjadi lebih dominan dalam menyumbang kepada prestasi perusahaan daripada faktor persekitaran (Fross & Knudsen, 2003).

Dalam kajian ini faktor modal sosial, simpanan dan latihan digunakan sebagai sumber untuk kompetitif daya saing prestasi perniagaan. Ianya merupakan sumber tidak nyata (*intangible*) yang menjadi sumber dalaman organisasi perniagaan. Oleh itu, teori akan meramalkan peranan sumber tidak nyata dalam mempertahankan prestasi perniagaan yang mungkin diformalisasikan melalui kata-kata seperti lebih banyak perusahaan mempunyai sumber yang tidak nyata maka lebih tinggi tahap prestasi keusahawanan (Barney, 1991).

Seterusnya, Barney (1991) berhujah bahawa sumber boleh merangkumi semua sumber tidak nyata, termasuk latihan, simpanan, maklumat, pengetahuan dan lain-lain lagi, yang mana ia akan dikawal oleh usahawan yang membolehkan melaksanakan strategi untuk meningkatkan kecekapan dan keberkesanan. Tambahan lagi, RBV memperuntukkan kerangka teori kepada faktor modal sosial, simpanan dan latihan yang membawa kepada hubungan prestasi perniagaan. Prestasi perniagaan memerlukan gabungan sumber dalaman seperti latihan, modal sosial dan simpanan. Kemudian Kim, Aldrich, dan Keister, (2006) menegaskan bahawa teori RBV menawarkan pandangan yang seimbang tentang pemerolehan kemahiran, sumber simpanan dan motivasi sebagai komponen penting untuk mencapai prestasi yang unggul.

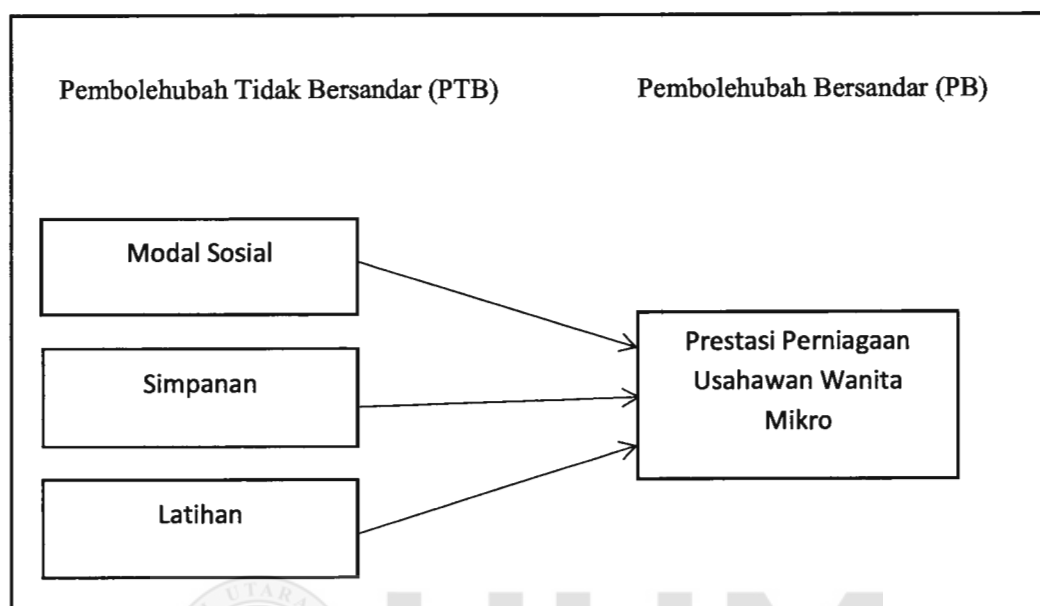
Walau bagaimanapun, beberapa kajian menyediakan kerangka teori untuk menekankan sumber firma seperti modal sosial, simpanan dan latihan dalam mencapai prestasi perniagaan. Latihan merupakan sumber yang bernilai, unik dan sukar ditiru yang berpotensi untuk mencipta keunggulan kompetitif. Nilai sumber latihan terletak pada keupayaan untuk menstabilkan ancaman dan membolehkan peluang muncul dalam persekitaran sama ada sumber itu bernilai jika membolehkan usahawan memperoleh kemahiran dan latihan yang mana boleh memperbaiki kecekapan dan keberkesanan perusahaan (Hammawa, 2018).

Sumber dalaman lain adalah simpanan yang membawa maksud mendapatkan keunggulan kompetitif sebagai satu sumber perusahaan atau firma. Kemudian simpanan merupakan aspek yang penting terhadap deposit perusahaan atau firma yang mana ia adalah sama dengan peluang kredit (Akanji, 2006). Berdasarkan kajian semasa menunjukkan faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan adalah berdasarkan kepada sumber dalaman dan luaran yang diletakkan untuk mencapai kelestarian prestasi perniagaan (Kim et al., 2006).

2.10 Kerangka Teori Kajian dan Hipotesis

Pengkaji telah mengadaptasi satu model penyelidikan yang menunjukkan hubungan antara pembolehubah bersandar (PB) dan pembolehubah tidak bersandar (PTB). Pembolehubah bersandar adalah pembolehubah yang merupakan kajian utama kepada pengkaji. Manakala, pembolehubah tidak bersandar adalah pembolehubah yang mempengaruhi pembolehubah bersandar sama ada secara cara positif atau negatif (Sekaran et al., 2013). Kajian ini menggunakan tiga pembolehubah tidak bersandar iaitu modal sosial, simpanan dan latihan. Manakala kajian ini

menggunakan pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.



Rajah 2.1

Kerangka Teori

Sumber : Diadaptasi daripada Ekpe (2011)

Hipotesis dikenali sebagai teori yang munasabah yang berkaitan antara dua atau lebih pembolehubah yang dibentangkan dalam bentuk kenyataan yang boleh diuji (Malhotra, 2004). Sekaran et al., (2013) juga menyatakan pernyataan yang sama dengan menyatakan bahawa hipotesis boleh didefinisikan sebagai ramalan secara logik antara dua atau lebih pembolehubah yang dinyatakan dalam bentuk kenyataan yang boleh diuji. Ringkasan Hipotesis untuk kajian ini adalah:

H1: Terdapat hubungan antara modal sosial dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

H2: Terdapat hubungan antara simpanan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

H3: Terdapat hubungan antara latihan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

2.11 Ringkasan Bab

Dalam bab dua ini, pengkaji telah membincangkan pelbagai kajian yang telah dijalankan oleh pengkaji-pengkaji terdahulu mengenai modal sosial, simpanan dan latihan dan hubungan terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Seterusnya, berdasarkan kajian literatur yang dihuraikan di atas, jelas menunjukkan terdapat beberapa hubungan di antara modal sosial, simpanan dan latihan terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Dalam bab ini, teori asas juga telah dibincangkan iaitu teori *Resource Based View* (RBV). Kerangka teori kajian juga telah dijelaskan dalam bab ini. Bab seterusnya akan membincangkan tentang kaedah kajian.



BAB TIGA

METODOLOGI KAJIAN

3.1 Pengenalan

Dalam sesuatu kajian penyelidikan, kaedah atau metodologi adalah merujuk kepada kaedah yang paling sesuai untuk menjalankan penyelidikan dan menentukan tatacara yang efektif bagi menjawab permasalahan kajian. Bagi melaksanakan kajian ini dengan efektif, metodologi yang dirangka adalah melibatkan pembentukan hipotesis, pemilihan reka bentuk, kaedah pengumpulan data, penentuan populasi dan pemilihan sampel serta kaedah penganalisan data. Oleh itu, pendekatan cara persampelan data, penganalisan data yang digunakan perlu dikenal pasti agar ia bersesuaian dengan objektif kajian yang telah digariskan kerana kegagalan menggunakan kaedah pengumpulan data atau metodologi kajian yang sesuai dan berkesan boleh menghasilkan maklumat yang tidak tepat, kabur dan boleh menyebabkan beban maklumat (Musalme, 2011; Thuaibah et. al, 2007).

3.2 Reka Bentuk Kajian

Reka bentuk kajian ialah satu perancangan berstruktur dan berstrategi bagi menentukan sesuatu corak penyelidikan (Azizi, 2007). Ianya juga membantu pengkaji untuk menjalankan kajian dan mendapatkan maklumat yang relevan untuk menjawab persoalan kajian (Hair, Money, Samouel & Page, 2007). Sekaran dan Bougie (2013) juga menyatakan bahawa reka bentuk kajian adalah rancangan untuk mengumpul, mengukur dan menganalisis data yang dibentuk untuk menjawab persoalan kajian penyelidikan.

Kajian ini menggunakan kaedah kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah penting untuk menganalisis dan mengenal pasti teori untuk memahami pembolehubah untuk kajian akan datang. Kajian kuantitatif ini adalah untuk mengenal pasti prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dengan melihat faktor modal sosial, latihan dan simpanan. Kaedah ini membenarkan untuk memperolehi sampel yang besar yang mewakili keseluruhan populasi. Oleh itu kajian yang dijalankan adalah berbentuk deskriptif dan kaedah yang digunakan berbentuk kaedah tinjauan. Kajian tinjauan mewakili semua kaedah kajian yang dilakukan untuk mengumpul data secara terus daripada sekumpulan subjek (Chua, 2014). Menurut Mukesh, Salim dan Ramayah, (2013), kajian deskriptif adalah sesuatu yang menerangkan sesuatu fenomena, situasi sekarang atau ciri-ciri sesebuah organisasi, kumpulan, manusia dan sebagainya. Oleh itu, ianya bersesuaian dengan kajian yang dijalankan oleh pengkaji di mana pengkaji mengkaji tentang usahawan wanita yang menjadi fenomena di Malaysia.

3.3 Unit analisis

Penglibatan wanita dalam keusahawanan adalah untuk mengurangkan kadar kemiskinan, meningkatkan sara hidup keluarga dan sebagai solusi kepada pengangguran. Dalam kajian ini unit analisis adalah firma atau perusahaan yang mewakili kepada usahawan wanita mikro. Perusahaan dibentuk oleh pemilik/pengurus perusahaan atau firma. Pengkaji akan mendapatkan maklumat yang diperlukan daripada usahawan wanita mikro.

3.4 Populasi Kajian

Menurut Sekaran dan Bougies (2013), populasi adalah merujuk kepada seluruh kumpulan manusia, peristiwa atau perkara-perkara yang berkepentingan untuk penyelidikan dan menjadikan ia sebagai bahan penyelidikan. Populasi dalam kajian ini adalah usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan, Pulau Pinang.

3.5 Sampel dan Saiz Persampelan

Sampel adalah bahagian kecil daripada kumpulan populasi yang diambil mengikut prosuder tertentu sehingga dapat mewakili populasi tempat asalnya (Sekaran et. al, 2013). Sampel yang diambil dari satu populasi tidak dapat digunakan mewakili populasi yang lain. Dalam menjalankan kajian ini, penentuan saiz sampel adalah penting kerana ia akan membantu penyelidik mengenal pasti kumpulan mana yang akan dipilih di kalangan populasi sasaran. Data berkaitan usahawan wanita mikro tidak diterbitkan secara formal kerana kebanyakan usahawan wanita mikro tidak mendaftarkan perniagaan mereka dengan agensi yang bertanggungjawab. Ini kerana mereka beranggapan perusahaan mereka hanya mikro dan tidak perlu didaftarkan. Oleh itu, agak sukar untuk pengkaji mendapatkan data mengenai usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang.

Daripada populasi tersebut, 119 orang usahawan wanita mikro telah dipilih sebagai sampel kajian melalui kaedah persampelan bukan kebarangkalian serta melalui andaian persampelan. Oleh itu, jumlah sampel dalam kajian ini adalah berjumlah 119 orang. Hal ini telah memenuhi kriteria dalam penentuan sampel yang telah dijelaskan oleh Roscoe (1975) yang menyatakan bahawa jumlah sampel lebih dari 30 dan lebih kecil dari 500 telah mencukupi untuk semua kajian. Saiz sampel sebanyak 119

didapati daripada perisian *G*Power 3.1*. Hal ini berdasarkan kaedah untuk menentukan saiz minimum sampel ianya boleh menggunakan perisian *G*Power 3.1* bagi meramal saiz minimum (Buchner & Lang, 2001). Penggunaan perisian *G*Power 3.1* berdasarkan parameter: kesan saiz medium f^2 ; 0.15), tahap alfa (α err prob; 0.05), kuasa ($1 - \beta$ err prob; 0.95) dan nombor untuk menilai pembolehubah ialah 3 (modal sosial, simpanan, dan latihan). Cara mendapatkan saiz sampel seperti yang ditunjukkan di bahagian lampiran A. Pengkaji telah menggunakan perisian *G*Power 3.1* bagi menentukan saiz sampel untuk kajian ini. Hal ini kerana, populasi untuk kajian ini tidak diketahui, oleh yang demikian menggunakan perisian *G*Power 3.1* adalah bersesuaian untuk menentukan saiz minimum sampel bagi kajian ini (Muayyad, 2018).

Menurut Nazira (2012), persampelan bukan kebarangkalian ini digunakan kerana pengkaji menghadapi kesukaran dalam mengenali responden dan pengkaji tidak mendapat kerjasama daripada pihak-pihak yang terlibat untuk mendapatkan senarai usahawan wanita di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang.

3.6 Teknik Persampelan

Secara asasnya teknik persampelan mempunyai dua jenis iaitu teknik persampelan kebarangkalian dan teknik persampelan bukan-kebarangkalian (Chua, 2014). Chua (2014) turut menyatakan teknik persampelan kebarangkalian dilakukan dengan memilih subjek sampel secara rawak, iaitu subjek dalam sampel mempunyai kesemua ciri populasi kajiannya. Terdapat empat jenis persampelan kebarangkalian iaitu persampelan rawak mudah, persampelan sistematik, persampelan rawak berlapis, dan persampelan kelompok.

Selain itu, teknik kedua ialah persampelan bukan-kebarangkalian digunakan untuk memilih sampel apabila setiap subjek dalam populasi tidak mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai responden kajian (Chua, 2014). Pengkaji memilih subjek daripada populasi berdasarkan ciri-ciri tertentu. Persampelan bukan-kebarangkalian mempunyai enam jenis iaitu persampelan secara kebetulan (*convenience sampling*), persampelan bertujuan, persampelan kuota, persampelan bola salji, persampelan dimensional, persampelan kes kritikal, dan persampelan variasi maksimum (Chua, 2014). Oleh itu, pengkaji telah menggunakan teknik persampelan bukan-kebarangkalian iaitu kaedah persampelan bertujuan dan persampelan secara bertujuan.

Kaedah persampelan bertujuan ini mempunyai jenis-jenis maklumat yang spesifik yang dikehendaki oleh pengkaji (Sekaran & Bougie, 2013). Maka pengkaji telah memilih subjek kajian berdasarkan tujuan atau kehendak kajian. Dalam kajian ini, persampelan jenis bertujuan digunakan sebagai cadangan daripada Chua (2014). Menurut Chua (2014), menyatakan persampelan bertujuan merujuk kepada prosedur persampelan di mana sekumpulan subjek yang mempunyai ciri-ciri tertentu dipilih sebagai responden kajian. Oleh yang demikian, pengkaji hanya memerlukan maklumat daripada usahawan wanita mikro berbanding usahawan wanita di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang. Usahawan wanita mikro merupakan usahawan yang mempunyai kadar pendapatan jualan tahunan sebanyak RM300,000 dan pekerja tetap tidak melebihi lima orang (SMEcorp, 2018). Manakala usahawan wanita mewakili ketiga-tiga jenis usahawan iaitu mikro, kecil dan sederhana.

3.7 Kerangka Persampelan

Kerangka persampelan juga dikenali sebagai populasi kerja yang mana penyenaraian semua unit dalam populasi yang mana sampel dipilih (Sekaran et al., 2013). Dalam kajian ini, pengkaji menggunakan teknik jenis persampelan secara kebetulan (*convenience sampling*) dan persampelan bertujuan (*purposive sampling*). Persampelan secara kebetulan digunakan adalah kerana jumlah populasi tidak diketahui. Oleh itu, pengkaji memilih mana-mana subjek yang ditemuinya, yang paling dekat dengannya (Chua, 2014). Manakala, persampelan jenis bertujuan digunakan dalam kajian ini sebagai cadangan daripada Chua (2014). Menurut Chua (2014), menyatakan persampelan bertujuan merujuk kepada prosuder persampelan di mana sekumpulan subjek mempunyai ciri-ciri tertentu dipilih sebagai responden kajian. Oleh itu, pengkaji memerlukan responden yang mempunyai ciri-ciri spesifik tentang tujuan kajian iaitu usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan, Pulau Pinang.

3.8 Kaedah Pengumpulan Data

Kaedah pengumpulan data yang dibincangkan adalah bagaimana sumber data yang diperolehi. Dalam kajian ini, terdapat dua sumber data yang digunakan iaitu data primer dan data sekunder.

3.8.1 Data Primer

Data primer merupakan data yang diperolehi daripada sumber asal ataupun sumber pertama kajian. Sumber pertama kajian ini adalah diperolehi daripada borang soal selidik yang telah diedarkan kepada usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan, Pulau Pinang.

3.8.2 Data Sekunder

Data sekunder digunakan oleh pengkaji bagi menyokong data-data yang diperoleh daripada data primer. Hal ini adalah untuk mengukuhkan data yang diperoleh agar ianya tepat. Menurut Mukesh et al., (2013) data sekunder merupakan data terpenting kerana ia diperlukan bagi menjelaskan tajuk kajian, mendapatkan fakta hasil penemuan yang telah dilakukan daripada kajian-kajian lepas. Bagi mendapatkan bahan dan maklumat bagi kajian ini, rujukan telah dibuat di Perpustakaan Sultanah Bahiyah Universiti Utara Malaysia.

Selain itu, sumber bagi data sekunder ini juga turut diperolehi daripada jurnal-jurnal, laman sesawang, kertas kerja seminar, laporan, buku-buku rujukan, majalah-majalah berbentuk ilmiah serta maklumat daripada akhbar-akhbar tempatan. Sumber yang diperolehi daripada kajian ini juga diambil daripada laman sesawang jabatan-jabatan kerajaan seperti laman sesawang Kementerian Wanita, Keluarga dan Masyarakat dan laman sesawang Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia.

3.9 Kaedah Analisis Data

Data dan maklumat yang diperolehi akan dianalisis dan diolah untuk mendapatkan kesimpulan dan penyelesaian masalah terhadap kajian yang dijalankan. Data dan maklumat yang diperolehi akan dianalisis bagi mendapatkan perkaitan antara data-data dan juga perbandingan antara maklumat dan data yang diperolehi. Dalam kajian ini, data-data yang diperolehi dianalisis dengan menggunakan perisian *Statistical Package for Social Science (SPSS)* versi 22.0. Perisian ini digunakan untuk mengukur data yang telah dikumpulkan dan untuk menguji beberapa jenis kaedah

analisa yang digunakan di dalam sesebuah kajian. Data-data yang dikumpul dan dianalisis dengan menggunakan pakej statistis bagi sains sosial termasuk:

i. Statistik deskriptif (Peratusan)

Statistik deskriptif dalam kajian ini digunakan untuk menganalisis ciri-ciri demografi responden seperti bangsa, agama, umur, tahap pendidikan, jantina, status perkahwinan, tempoh berniaga, pendapatan bulanan, jenis perniagaan, jumlah pekerja, peringkat perniagaan dan hak milik perniagaan. Analisa ini dijalankan bertujuan untuk melihat kekerapan dan latar belakang responden. Analisis deskriptif digunakan oleh pengkaji untuk mendapatkan gambaran secara mudah, ringkas serta menyeluruh berkaitan kajian yang dilakukan. Contoh deskriptif ialah frekuensi, min, sisihan piawai dan peratusan.

ii. Kebolehpercayaan (*Cronbach Alpha*)

Menurut Azizi (2007), kebolehpercayaan merujuk kepada ketekalan atau kestabilan keputusan pentaksiran. Kebolehpercayaan juga boleh didefinisikan sebagai penilaian terhadap tahap konsisten antara beberapa pengukuran pembolehubah (Hair, 2006).

iii. Kolerasi

Pekali Korelasi menunjukkan kekuatan hubungan di antara dua pembolehubah (Zikmund, 2003). Menurut Sekaran et al., (2013), secara teorinya dapatan boleh menjadi korelasi positif atau negatif sempurna antara dua pembolehubah. Jika nilai pekali berdekatan dengan nilai -1.0 ianya adalah negatif sempurna. Manakala, jika pekali berdekatan dengan nilai +1.0, ia adalah positif sempurna. Walau bagaimanapun, analisis korelasi dijalankan adalah untuk menentukan hubungan di

antara pembolehubah bersandar iaitu modal sosial, simpanan dan latihan dengan pembolehubah tidak bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

3.10 Instrumen Kajian

Instrumen ialah alat yang menentukan jenis data yang diperolehi dan akan mempengaruhi analisis data. Menurut Thuaibah et al., (2007), soal selidik merupakan instrumen yang penting oleh seseorang pegkaji untuk menjalankan kajian. Ini kerana kualiti soal selidik akan menentukan nilai penyelidikan secara keseluruhannya. Kajian ini menggunakan kaedah pengumpulan data dengan menggunakan borang soal selidik. Soal selidik yang dibangunkan dibahagikan kepada tiga (3) bahagian iaitu bahagian A, B, dan C seperti yang dinyatakan di dalam Jadual 3.1. Borang soal selidik ini boleh dirujuk dilampiran B.

Jadual 3.1
Instrumen Kajian

Bahagian	Item	Bil Item
A	Latar belakang responden	12
B	Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro	11
C	(i) Modal sosial	7
	(ii) Simpanan	5
	(iii) Latihan	11
Jumlah		46

3.11 Pembinaan Set Soalan Kaji Selidik

Bahagian A: Latar Belakang Responden

Dalam bahagian ini, responden diminta untuk melengkapkan soalan-soalan yang berkaitan dengan latar belakang responden. Hal ini bertujuan untuk memastikan segala maklumat yang diperolehi dapat dinilai dengan jelas dan tepat. Bahagian ini mengandungi 12 soalan iaitu bangsa, umur, taraf perkahwinan, tahap pendidikan, tempoh berniaga, pendapatan bulanan, jumlah pekerja, jenis perniagaan, peringkat perniagaan terkini, hak milik dan perniagaan didaftarkan. Soalan selidik ini diadaptasi dari Kalimah (2011) dan Zaimah (2010). Hal ini kerana Kalimah mengkaji responden di dalam negara Malaysia yang bersesuaian dengan responden penyelidik sekarang tambahan lagi Zaimah telah mengkaji responden daripada usahawan wanita yang bersesuaian dengan responden pengkaji iaitu responden pengkaji adalah usahawan wanita mikro.

Bahagian: B dan C

Bahagian ini merangkumi 34 pernyataan. Responden perlu membuat pilihan terhadap pernyataan yang diberi dengan menandakan ruang yang disediakan mengikut pilihan yang sesuai. Bahagian ini mempunyai pernyataan-pernyataan bagi pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar. Responden perlu menjawab kesemua soalan dalam borang soal selidik ini berdasarkan skala Likert yang telah disediakan.

Skala yang digunakan dalam kajian ini ialah menggunakan kajian Skala Likert yang dibina oleh Rennis (1976). Instrumen yang digunakan oleh pengkaji adalah daripada soalan-soalan yang didapati dalam kajian-kajian lepas. Soalan-soalan yang dipilih oleh pengkaji diubahsuai dan disesuaikan dengan objektif dan kehendak kajian.

Skala ini memberi lima nilai taburan peratus yang perlu dijawab oleh responden, iaitu nilai 1, 2, 3, 4, dan 5. Responden perlu memilih satu nilai bagi setiap pernyataan diberi pada ruang yang disediakan, mengikut maklum balas yang difikirkan sesuai. Nilai peratusan yang tinggi adalah 4 dan 5. Manakala nilai peratusan yang rendah ialah 1 dan 2. Skala Likert yang digunakan bagi bahagian B dan C adalah seperti di jadual berikut:

Jadual 3. 2

Skala Likert Bagi Bahagian B dan C

Justifikasi	Ringkasan	Skala (Maklum Balas)
Sangat Tidak Setuju	STS	1
Tidak Setuju	TS	2
Tidak Pasti	TP	3
Setuju	S	4
Sangat Setuju	SS	5

Penggunaan skala Likert ini mempunyai kelebihan dalam pemilihan jawapan oleh responden. Responden bebas membuat pilihan tanpa ada rasa paksaan untuk menjawab seperti “sangat tidak setuju” atau ‘sangat setuju’.

Bahagian B: Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro

Pengkaji ingin mendapatkan penilaian responden berkaitan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Soalan selidik ini diadaptasi daripada kajian (Ekpe, 2011 & Hammawa (2018). Item-item ini juga telah diukur dengan menggunakan skala Likert serta item yang digunakan seperti dalam Jadual 3.3 dan 3.4 berikut:

Jadual 3.3

Jumlah item kajian bahagian B

Bahagian	Perkara	No. Item
B	Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita	11
	Mikro	

Jadual 3.4

Soalan kajian bahagian B

No	Soalan
1	Pendapatan jualan peniagaan saya bertambah
2	Jumlah barang yang dijual semakin bertambah
3	Akaun simpanan saya bertambah baik
4	Perbelanjaan perniagaan mudah dilunaskan
5	Produk pengeluaran perniagaan saya telah bertambah
6	Saya telah membeli lebih banyak stok/bahan untuk perniagaan
7	Permintaan pelanggan dipenuhi dengan lebih baik
8	Pelaburan saya dalam perniagaan telah meningkat
9	Saya telah membeli mesin/peralatan baru
10	Bilangan pekerja saya telah meningkat
11	Saya mempunyai kakitangan sambilan yang baru

Bahagian C (I) : Modal Sosial

Bahagian ini mempunyai 7 soalan yang berkaitan dengan modal sosial. Soalan selidik kajian ini diadaptasi daripada kajian (Ekpe, 2011). Item-item ini juga telah diukur dengan menggunakan skala Likert serta item yang digunakan seperti dalam jadual 3.5 dan 3.6 berikut:

Jadual 3.5

Jumlah Item Kajian Bahagian C (II)

Bahagian	Perkara	No. Item
C (II)	Modal Sosial	7

Jadual 3.6

Soalan kajian bahagian C (I)

No	Soalan
1	Keahlian kumpulan adalah syarat untuk mendapatkan pinjaman
2	Lebih banyak ahli kumpulan membantu untuk mendapat lebih maklumat
3	Saya menyertai kumpulan pinjaman lain secara aktif
4	Ahli-ahli dalam kumpulan membantu menyalurkan maklumat
5	Kami mempunyai persahabatan yang rapat dengan ahli kumpulan.
6	Kami sering berkomunikasi dengan ahli-ahli kumpulan
7	Kami kerap berjumpa sekurang-kurangnya sekali seminggu

Bahagian C (II) : Simpanan

Bahagian ini bertujuan untuk melihat sejauh mana simpanan mempengaruhi prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Soalan soal selidik ini diadaptasi daripada kajian (Ekpe, 2011). Item-item ini diukur dengan menggunakan skala Likert serta item yang digunakan seperti dalam jadual 3.7 dan 3.8 berikut:

Jadual 3.7

Jumlah Item Kajian Bahagian C (II)

Bahagian	Perkara	No. Item
C (I)	Simpanan	5

Jadual 3.8

Soalan Kajian bahagian C (II)

No	Soalan
1	Simpanan untuk kumpulan diperlukan untuk membantu sahabat
2	Simpanan untuk diri sendiri diperlukan untuk membangunkan perniagaan
3	Simpanan untuk diri sendiri diperlukan untuk menghadapi kecemasan
4	Simpanan saya bertambah hasil perniagaan saya
5	Simpanan wajib merupakan jaminan untuk mendapatkan pinjaman

Bahagian C (III) : Latihan

Bagi bahagian ini, pengkaji ingin mendapatkan penilaian responden berkaitan latihan yang diperolehi oleh usahawan wanita mikro. Soalan selidik ini diadaptasi daripada kajian (Ekpe, 2011 & Hammawa, 2018). Item-item ini diukur dengan menggunakan skala Likert serta jumlah item kajian seperti dalam jadual 3.9 dan 3.10 berikut:

Jadual 3.9

Jumlah item kajian bahagian C (III)

Bahagian	Perkara	No. Item
C (III)	Latihan	11

Jadual 3.10

Soalan bahagian C (III)

No	Soalan
1	Saya memerlukan latihan sebelum memperolehi pinjaman.
2	Latihan yang diterima membantu saya untuk memulakan perniagaan.
3	Latihan yang diberikan sangat berkesan.

(bersambung....)

Jadual 3.10

(Sambungan) Soalan bahagian C (III)

-
- | | |
|----|---|
| 4 | Latihan memberi saya kecekapan yang diperlukan untuk berjaya. |
| 5 | Kami telah diajar bagaimana untuk menyimpan rekod transaksi perniagaan kami. |
| 6 | Latihan memberikan saya jaminan untuk berjaya. |
| 7 | Latihan memberikan kesedaran umum tentang perniagaan. |
| 8 | Latihan yang kami terima mengenai kemahiran pengurusan perniagaan telah meningkatkan pendapatan kami selepas pinjaman secara teratur. |
| 9 | Latihan memberi saya maklumat perniagaan atau pasaran semasa. |
| 10 | Latihan memberi kami pengetahuan untuk menguruskan pinjaman perniagaan dengan berkesan. |
| 11 | Latihan membantu saya untuk bergaul dengan pelanggan. |
-

3.12 Kajian Rintis

Secara asasnya kajian rintis merupakan kajian secara kecil-kecilan yang dilaksanakan sebelum kajian sebenar dilakukan bagi melihat kebolehlaksanaan atau kemunasabahan sesuatu kajian yang bakal dilakukan (Chua, 2014). Walau bagaimanapun, kajian rintis merupakan kajian skala-kecil yang membolehkan pengkaji mengumpul data daripada beberapa responden yang mempunyai ciri yang sama dengan responden kajian sebenar (Hammawa, 2018).

Selain itu, tujuan kajian rintis dijalankan adalah untuk menguji dan membina keberkesanan alat kajian, menilai kebolehlaksanaan atau kemunasabahan kajian sebenar serta menilai kesesuaian soalan kajian sama ada responden dapat memahami soalan yang dikemukakan. Sementara itu, kajian rintis juga dilaksanakan untuk meningkatkan kesahan dalam instrumen kajian. Kemudian, pengkaji perlu

memastikan masa yang perlu diambil semasa menjawab dan menyelesaikan soalan untuk dilaksanakan pada kajian yang sebenar (Asika, 2008). Oleh itu, sebanyak 30 set soalan selidik secara rawak dan persendirian ditadbir dan diedarkan. Responden untuk kajian rintis ini diedarkan kepada usahawan-usahawan di sekitar Sintok, Kedah. Bilangan ini adalah mencukupi bagi satu kajian korelasi (Creswell, 2005).

3.13 Ujian Kebolehpercayaan (Kajian Rintis)

Ujian kebolehpercayaan bagi semua soalan dalam borang soal selidik ini telah diuji dengan menggunakan kaedah *Cronbach Alpha*. Kebolehpercayaan dalam sesuatu penyelidikan berkaitan dengan keupayaan memperoleh nilai yang serupa apabila pengukuran yang sama diulangi (Chua, 2014). Bagi mengukur ketekalan dalaman sesuatu kajian, nilai *Cronbach Alpha* sering kali dirujuk. Sehubungan dengan itu, dalam kajian rintis ini, data-data yang telah dikumpulkan dan diukur tahap kebolehpercayaannya menggunakan ujian statistik *Cronbach Alpha* dalam perisian 'Statistical Package for Social Science (SPSS) versi 22.0.

Dalam menentukan kebolehpercayaan instrumen yang digunakan dalam kajian ini, analisis kebolehpercayaan sedang dijalankan melalui pendekatan konsistensi dalaman. Ujian ini dilakukan dengan mencari nilai *Cronbach Alpha* untuk menguji soal selidik yang sah. Menurut Hair et al., (2007), pembolehubah berkaitan penggunaan kebolehpercayaan berdasarkan kekuatan nilai *Cronbach Alpha* yang ditunjukkan di jadual 3.11 di bawah:

Jadual 3.11

Pekali Saiz Cronbach's Alpha

Nilai Cronbach Alpha	Kekuatan Hubungan
<0.6	Lemah
0.6 - < 0.7	Sederhana
0.7 - < 0.8	Baik
0.8 - < 0.9	Sangat baik
0.9	Terbaik

Sumber: Hair et. al, (2007)

Secara ringkasnya, berdasarkan analisis kebolehpercayaan yang dijalankan, *Cronbach Alpha* untuk instrumen yang digunakan adalah seperti dalam Jadual 3.12 iaitu prestasi perniagaan nilai *Cronbach Alpha* adalah 0.615 menunjukkan kekuatannya adalah sederhana. Manakala, *Cronbach Alpha* untuk modal sosial adalah 0.769 berada pada kekuatan yang baik. Simpanan pula nilai *Cronbach Alpha* ialah 0.630 berada pada kekuatan sederhana. Seterusnya, nilai *Cronbach Alpha* untuk latihan adalah 0.945 berada pada kekuatan terbaik.

Jadual 3.12

Ujian Kebolehpercayaan Cronbach Alpha

Pembolehubah	Bilangan item	Cronbach Alpha (Kajian Rintis)
Prestasi perniagaan Usahawan Wanita	11	0.615
Mikro		
Modal Sosial	7	0.769
Simpanan	5	0.630
Latihan	11	0.945
Jumlah	34	

3.14 Ringkasan Bab

Secara ringkasannya bab ini telah menerangkan metodologi kajian. Bab ini membincangkan secara terperinci reka bentuk penyelidikan dan teknik pensampelan yang digunakan untuk mengumpul data. Pengukuran pembolehubah dan prosuder pengumpulan data juga diterangkan. Akhirnya bab ini membincangkan teknik analisis data yang digunakan dan juga hasil dari kajian rintis yang dilakukan. Seterusnya, perbincangan tentang analisis data dan hasil penemuan akan dibentangkan dalam bab berikutnya iaitu bab empat (bab 4).



BAB EMPAT

DAPATAN KAJIAN

4.1 Pendahuluan

Bab ini membentangkan tentang dapatan data daripada keputusan yang diperolehi daripada soal selidik yang telah dijalankan ke atas seratus tiga (103) orang responden iaitu usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang. Data yang dikumpul terdiri daripada latar belakang demografi responden, pembolehubah tidak bersandar dan pembolehubah bersandar. Pembolehubah tidak bersandar adalah modal sosial, simpanan dan latihan. Manakala, pembolehubah bersandar adalah prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Data yang diperolehi akan dianalisis menggunakan jadual kekerapan, min, sisihan piawai dan analisis korelasi. Penganalisisan data telah dijalankan dengan menggunakan perisian SPSS versi 22.0.

4.2 Kadar Tindak Balas (*Response Rate*)

Kadar tindak balas membantu penyelidik mencapai kesimpulan yang bermakna untuk penyelidikan. Untuk mencapai kadar maklum balas, sebanyak 119 sampel telah dipilih untuk menjadi responden. Walau bagaimanapun, 120 soalan selidik diedarkan kepada 120 orang responden bagi mencapai kadar tindak balas yang baik dan hanya 103 borang soal selidik diterima. Ini menunjukkan 85.83 peratus kadar tindakbalas untuk kajian ini. Selepas dibuat *outlier* dua bilangan responden telah dibuang, oleh itu hanya 101 responden dianalisis dalam kajian ini.

4.3 Keputusan Demografik

Dapatan kajian dalam bahagian ini akan dibentangkan dalam bentuk jadual kekerapan dan akan dianalisis dengan menggunakan analisis deskriptif. Bahagian

latar belakang responden adalah meliputi bangsa, agama, umur, status diri, tahap pendidikan, tempoh berniaga, pendapatan bulanan, jenis perniagaan, jumlah pekerja, peringkat perniagaan terkini, hak milik perniagaan dan daftar perniagaan.

Jadual 4.1

Taburan Kekerapan Responden Berdasarkan Profil Demografi

Profil Responden	Kekerapan	Peratusan (%)
Bangsa		
Melayu	101	100
Cina	0	0
India	0	0
Lain-lain	0	0
Agama		
Islam	101	100
Kristian	0	0
Buddha	0	0
Hindu	0	0
Lain-lain	0	0
Umur		
Kurang dari 20 tahun	1	1.0
20-29 tahun	14	13.9
30-39 tahun	44	43.6
40-49 tahun	35	34.7
Lebih dari 50 tahun	7	6.9
Status		
Bujang	12	11.9
Berkahwin	67	66.3
Ibu Tunggal	22	21.8

(bersambung...)

Jadual 4.1

(Sambungan) *Taburan Kekerapan Responden Berdasarkan Profil Demografi*

Profil Responden	Kekerapan	Peratusan (%)
Tahap pendidikan		
UPSR	2	2.0
PMR	7	6.9
SPM	77	76.2
Diploma	6	5.9
Ijazah Sarjana Muda	4	4.0
Lain-lain	5	5.0
Tempoh berniaga		
Kurang setahun	7	6.9
1-3 tahun	46	45.5
4-5 tahun	36	35.6
6 tahun ke atas	12	11.9
Pendapatan bulanan		
Kurang RM1000	11	10.9
RM1000-RM2999	34	33.7
RM3000-RM5999	37	36.6
RM6000-RM9999	18	17.8
Melebihi RM10000	1	1.0
Jenis Perniagaan		
Makanan	48	47.5
Peruncitan	15	14.9
Pertanian	7	6.9
Perkhidmatan	17	16.8
Lain-lain	14	13.9
Jumlah pekerja		
Bekerja sendiri	70	69.3
1-2 pekerja	26	25.7
3-4 pekerja	4	4.0
5 orang ke atas	1	1.0

(bersambung...)

Jadual 4.1

(Sambungan) *Taburan Kekerapan Responden Berdasarkan Profil Demografi*

Profil Responden	Kekerapan	Peratusan (%)
Peringkat Perniagaan		
Permulaan	26	25.7
Perkembangan	44	43.6
Matang	31	30.7
Hak Milik		
Memulakan perniagaan sendiri	99	98.0
Mewarisi perniagaan keluarga	0	0
Memulakan perniagaan bersama rakan kongsi	2	2.0
Lain-lain	0	0
Adakah perniagaan didaftarkan?		
Ya	92	91.1
Tidak	9	8.9

Demografi untuk sampel telah dikenal pasti dengan menggunakan analisis kekerapan dalam deskriptif statistik. Kekerapan adalah penting untuk mendapatkan nilai bagi setiap klasifikasi dengan cara yang mudah (Sekaran & Bougie, 2013). Manakala sampel yang terlibat adalah sebanyak 101 ($n=101$). Jadual 4.1 menunjukkan jadual kekerapan bagi 101 sampel. Kajian ini melibatkan 101 responden wanita yang terlibat (100%) dan tiada responden lelaki. Hal ini kerana subjek kajian ini adalah usahawan wanita mikro. Seterusnya, kesemua responden (100 peratus) adalah berbangsa Melayu dan beragama Islam serta tiada responden daripada bangsa-bangsa lain dan daripada agama lain.

Hasil kajian menunjukkan hanya seorang responden (1.0 peratus) berumur kurang dari 20 tahun, 14 responden (13.9 peratus) berumur dalam lingkungan 20 hingga 29 tahun. Manakala 44 responden (43.6 peratus) berumur 30 hingga 39 tahun.

Seterusnya, 35 responden (34.7 peratus) berumur 40 hingga 49 tahun. Responden yang berumur lebih dari 50 tahun sebanyak 7 orang (6.9 peratus). Dari aspek taraf perkahwinan, 12 responden (11.9 peratus) adalah bujang atau belum berkahwin, 67 responden (66.3 peratus) adalah berkahwin, dan 22 responden (21.8 peratus) adalah ibu tunggal.

Hasil kajian juga menunjukkan hanya 2 responden (2.0 peratus) mempunyai pendidikan pada tahap UPSR, 7 responden (6.9 peratus) pada tahap SRP/PMR, 77 responden (76.2 peratus) pada tahap SPM. Manakala, 6 responden (5.9 peratus) berada pada tahap diploma, 5 responden (5.0 peratus) berada pada tahap lain-lain dan tahap pendidikan tertinggi adalah tahap pendidikan ijazah sarjana muda sebanyak 4 responden (4.0 peratus).

Berdasarkan Jadual 4.1 terdapat 46 responden (45.5 peratus) telah berniaga dalam tempoh setahun hingga tiga tahun. Manakala, sebanyak 7 responden (6.9 peratus) tempoh berniaga kurang dari setahun. Seterusnya, terdapat 36 responden (35.6 peratus) tempoh berniaga empat hingga lima tahun dan hanya 12 responden (11.9 peratus) tempoh berniaga enam tahun ke atas.

Selain itu, Jadual 4.1 menunjukkan bahawa majoriti responden iaitu seramai 37 orang responden (36.6 peratus) mempunyai pendapatan bulanan dalam lingkungan RM3000 hingga RM5999. Terdapat 34 orang responden (33.7 peratus) mempunyai pendapatan bulanan sebanyak RM 1000 hingga RM2999. Seterusnya, 18 orang responden (17.8 peratus) mempunyai pendapatan bulanan sebanyak RM6000 hingga RM 9999. Terdapat 11 responden (10.9 peratus) mempunyai pendapatan bulanan

sebanyak RM1000 dan hanya seorang responden (1.0 peratus) mempunyai pendapatan bulanan melebihi RM10000.

Berdasarkan Jadual 4.1 boleh dirumuskan bahawa majoriti responden iaitu seramai 48 orang responden (47.5 peratus) memiliki perniagaan jenis makanan. Sebanyak 15 orang responden (14.9 peratus) memiliki perniagaan jenis peruncitan. Manakala, 7 orang responden (6.9 peratus) memiliki perniagaan jenis pertanian. Seterusnya, 17 orang responden (16.8 peratus) memiliki perniagaan jenis perkhidmatan dan 14 orang responden (13.9 peratus) memiliki lain-lain jenis perniagaan.

Hasil kajian menunjukkan bahawa 70 orang responden (69.3 peratus) bekerja sendiri atau tidak memiliki pekerja. Manakala, terdapat 26 orang responden (25.7 peratus) mempunyai seorang hingga dua orang pekerja. Seterusnya, 4 orang responden (4.0 peratus) mempunyai tiga hingga empat orang pekerja dan hanya seorang responden (1.0 peratus) mempunyai lima orang dan ke atas pekerja.

Di samping itu, seramai 26 responden (25.7 peratus) berada pada peringkat permulaan perniagaan. Manakala, seramai 44 orang responden (43.6 peratus) berada pada peringkat perkembangan perniagaan dan seramai 31 orang responden (30.7 peratus) berada pada peringkat matang dalam perniagaan. Kemudian, didapati majoriti responden iaitu seramai 99 orang responden (98.0 peratus) memulakan perniagaan sendiri bebanding hanya 2 orang responden (20.0 peratus) memulakan perniagaan bersama rakan kongsi. Secara keseluruhannya daripada dapatan jadual kekerapan terdapat 92 orang responden (91.1 peratus) mendaftarkan perniagaan mereka dan 8 orang responden (8.9 peratus) tidak mendaftarkan perniagaan mereka.

4.4 Pemeriksaan Data (*Data screening*)

Pemeriksaan data telah dilakukan untuk memastikan data yang dikumpul adalah bersih dan boleh digunakan untuk dianalisis menggunakan statistik analisis. Hal ini penting supaya data yang diperolehi boleh digunakan dan sah untuk penggunaan kajian.

4.4.1 Data Hilang (*Missing Data*)

Berdasarkan analisis data yang hilang menunjukkan bahawa terdapat 0% nilai data yang hilang terhadap semua item soal selidik yang diedarkan. Oleh itu, tiada nilai data yang hilang dalam item soal selidik.

4.4.2 Analisis Normaliti

Ujian normaliti dilakukan untuk memastikan data yang dikumpul diedarkan secara normal. Skewness dan Kurtosis digunakan untuk menilai nilai signifikan untuk normaliti. Ujian normaliti telah dilakukan kepada setiap pembolehubah bebas dan bersandar. Menurut Hair, Anderson, Tatham, & Black (2006), jika nilai skewness lebih besar daripada +1 atau lebih kecil daripada -1, ia menunjukkan sebahagian besar kecondongan. Manakala, penilaian kurtosis pula jika nilai melebihi +3 kelengkungan akan terlalu memuncak dan jika nilai di bawah -3, lengkung akan terlalu rata (Hair et al., 2006). Terdapat dua cara untuk melaksanakan normaliti iaitu secara graf atau secara statistik. Dua daripadanya mempunyai kelebihan dan kekurangan. Walau bagaimanapun, tumpuan utama adalah untuk memikirkan dan membentangkan normaliti data yang digunakan dalam kajian ini. Jadual ujian normaliti di bawah boleh dirujuk untuk pemahaman yang lebih lanjut untuk ujian normaliti yang telah dijalankan pada pembolehubah. Dalam kajian ini ujian normaliti

telah dilakukan terhadap semua item dalam pembolehubah menggunakan kaedah ujian Kolmogorov-Smirnov dan ujian Shapiro-Wilk seperti yang ditunjukkan pada Jadual 4.2 di bawah.

Jadual 4.2

Ujian Normaliti terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro, modal sosial, simpanan dan latihan.

		Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
		Statistik	df	Sig.	Statistik	df	Sig.
Prestasi perniagaan usahawan wanita mikro		.192	101	.000	.867	101	.000
Modal sosial		.186	101	.000	.947	101	.001
Simpanan		.221	101	.000	.919	101	.000
Latihan		.167	101	.000	.945	101	.000

Berdasarkan jadual 4.2 di atas menunjukkan hasil daripada ujian normaliti berdasarkan ujian Kolmogorov-Smirnov dan ujian Shapiro-Wilk. Ujian Shapiro-Wilk sesuai digunakan untuk sampel yang kecil atau kurang daripada 50 sampel (D'Agostino, 1971). Manakala, ujian Kolmogorov-Smirnov sesuai digunakan untuk sampel yang besar bagi menentukan taburan data adalah normal (Nor Aishah, Abdul Rahman & Che Rohani, 2011). Berdasarkan sebab ini, ujian Kolmogorov-Smirnov boleh digunakan berdasarkan statistik untuk melihat normaliti. Data boleh dikatakan normal, jika nilai signifikan daripada ujian Kolmogorov-Smirnov lebih daripada 0.05, Manakala, jika nilai signifikan daripada ujian Kolmogorov-Smirnov kurang daripada 0.05 menunjukkan data tidak normal (Oztuna, Elhan & Tuccar, 2006). Oleh

itu, berdasarkan Jadual 4.2 di atas didapati nilai signifikan bagi kesemua pembolehubah adalah kurang atau lebih kecil daripada 0.05 iaitu 0.00 ini menunjukkan data tidak normal. Jika taburan data adalah normal maka data kajian boleh dianalisis menggunakan analisis parametrik. Manakala, jika taburan data tidak normal, maka analisis bukan parametrik perlu digunakan (Pallant, 2007).

4.4.3 Ujian Pensisih (*Outlier Detection*)

Outlier boleh didefinisikan sebagai sesuatu yang sering bergantung kepada andaian yang tersembunyi mengenai data, struktur dan kaedah pengesanan yang digunakan (Ben-Gal, 2005). Secara asas, *outlier* ditakrifkan sebagai pemerhatian titik data atau titik yang tidak sesuai dengan model data yang lain (Marsh, 2002). *Outlier* perlu dikenalpasti dan dikesan. Hal ini kerana, *outlier* berlaku disebabkan oleh ukuran yang salah, termasuk kesilapan kemasukan data atau datang dari populasi yang berlainan daripada data yang lain (Seo, 2002). Terdapat dua jenis *outlier* iaitu daripada *univariate* dan *multivariate*. Kajian ini telah menggunakan *multivariate outlier* kerana ia adalah kombinasi skor luar biasa pada sekurang-kurangnya dua pembolehubah.

Multivariate outlier boleh dikenalpasti menggunakan *Mahalanobis distance* (D^2). Menurut Pallant (2007), *outlier* boleh dikesan dengan menggunakan perbandingan *Mahalanobis distance* (D^2) atau *Chi-square* melalui penekanan peramal nombor pembolehubah sebagai darjah kebebasan. Hair et al., (2010) mencadangkan bahawa untuk mengenal pasti *outlier* boleh dilakukan dengan menggunakan analisis *Mahalanobis distances*. Daripada pemerhatian tersebut, hanya nilai keterlaluan perlu dibuang. Seperti yang dicadangkan daripada Pallant (2007), kes yang dikenal pasti

sebagai penjelasan yang diberikan kepada *Mahalanobis distance* > nilai kritikal *Chi-square*. Jarak ditafsirkan menggunakan $p < 0.001$

Berdasarkan kajian yang dilakukan daripada jadual output terdapat *multivariate outlier*. Kajian ini menggunakan tiga pembolehubah tidak bersandar, maka berdasarkan jadual nilai kritikal *Chi-square* dengan $p > 0.001$ jadual tersebut boleh dilihat di bahagian lampiran c. Jika nilai data melebihi atau >16.26 data perlu dibuang. Dalam data statistik SPSS terdapat dua data *Mahalobis* yang melebihi 16.26, nilainya adalah 54.34 dan 20.47. Oleh itu data tersebut terdapat *outlier* dan ianya perlu dibuang bagi mendapatkan keputusan analisis yang baik.

4.5 Analisis Faktor Eksploratori

Analisis faktor digunakan bagi melakukan peringkasan sejumlah pembolehubah menjadi lebih kecil jumlahnya. Untuk memastikan kesahihan ujian yang dijalankan untuk kajian dan penentuan hubungan antara pembolehubah, analisis faktor perlu dijalankan sebelum analisis kajian seterusnya dijalankan. Item yang dikenal pasti mempunyai nilai rendah dan beban silang (*cross loading*) tidak dimasukkan untuk ujian lain seperti ujian korelasi, regresi berganda dan analisis t-test. Menurut Mohd Majid (1990), analisis faktor sebagai kaedah berstatistik bagi mengkaji pertalian antara skor-skor yang dihasilkan oleh item-item yang membentuk satu konstruk. Dari analisis faktor tersebut bilangan item yang sesuai untuk membentuk satu konstruk boleh diperolehi. Bahagian berikut menerangkan hasil analisis faktor untuk setiap pembolehubah.

4.5.1 Prestasi Perniagaan

Analisis faktor dijalankan pada 11 item. Kesemua item digunakan pada kajian sebenar. Menurut Coakes, Stead dan Ong (2010), untuk mengandaikan kebolehmampuan nilai *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) perlu lebih besar daripada 0.6 dan ujian *Bartlett sphericity* mestilah signifikan. KMO untuk prestasi perniagaan usahawan wanita mikro ialah 0.827. Manakala, Coakes et al., (2010) menyatakan bahawa ukuran persampelan dianggap sah dan besar jika ia mempunyai faktor pemuatan (*factor loading*) melebihi 0.5 pada pembinaan yang disarankan.

Jadual 4.3

Keputusan Analisis Faktor Untuk Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro

Matrik Komponen Putar			
Muatan Faktor			
	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Kakitangan sambilan	.755		
Bilangan pekerja meningkat	.725		
Membeli peralatan baru	.699		
Membeli lebih banyak stok/bahan untuk perniagaan	.640		
Pelaburan dalam perniagaan telah meningkat	.595	.512	
Produk pengeluaran perniagaan saya telah bertambah	.565	.528	
Jumlah barang yang dijual semakin bertambah		.755	
Pendapatan jualan perniagaan saya bertambah		.716	
Perbelanjaan perniagaan mudah dilunaskan			.665
Permintaan pelanggan dipenuhi dengan lebih baik			.651
Akaun simpanan saya bertambah baik			.598
Eigen Value	4.517	1.199	1.004
Variance (100%)	41.064	10.896	9.128
Cumulative Variance	41.064	51.960	61.088
Kaiser-Mayer Olkin (KMO)	0.827		

4.5.2 Modal Sosial

Analisis faktor dijalankan pada 7 item. Kesemua item dijalankan pada kajian sebenar. Kecukupan persampelan untuk analisis ini telah memenuhi nilai KMO untuk modal sosial iaitu nilainya adalah 0.672 iaitu lebih besar daripada 0.6. Manakala, ujian *Bartlett's sphericity* juga memenuhi nilai 0.000 yang mana ianya signifikan. Kesemua faktor pemuatan lebih besar daripada 0.5. Faktor pemuatan yang bernilai lebih dari 0.5 dianggap amat signifikan. Oleh yang demikian, lebih tinggi nilai faktor pemuatan dalam suatu matrik faktor, maka lebih signifikan untuk menginterpretasi matrik faktor tersebut (Hair, 2007).

Jadual 4.4

Keputusan Analisis Faktor Untuk Modal Sosial

Matrik Komponen Putar			
	Muatan Faktor		
	Faktor1	Faktor2	Faktor3
Sering berkomunikasi	.743		
Persahabatan yang rapat	.677		
Keahlian kumpulan	.676		
Kerap berjumpa	.614		-.579
Sahabat membantu	.581		
Sertai kumpulan lain	.569		.525
Banyak ahli membantu meyebarakan maklumat		.801	
Eigen Value	2.623	1.298	1.053
Variance (100%)	37.467	18.539	15.038
Cumulative Variace	37.467	56.038	71.045
Kaiser-Mayer Olkin (KMO)	0.672		

4.5.3 Simpanan

Analisis dijalankan pada 5 item. Kesemua item dijalankan pada kajian sebenar. Kecukupan persampelan untuk analisis ini telah memenuhi nilai KMO untuk simpanan iaitu nilainya adalah 0.769 iaitu lebih besar daripada 0.6. Manakala, ujian *Bartlett's sphericity* juga memenuhi nilai 0.000 yang mana ia signifikan. Kesemua faktor pemuatan lebih besar daripada 0.5.

Jadual 4.5

Keputusan Analisis Faktor untuk Simpanan

Komponen Matrik	
Muatan Faktor	
	Faktor 1
Simpanan untuk diri sendiri	.779
Simpanan bertambah	.735
Simpanan wajib	.723
Simpanan untuk kembangkan perniagaan	.675
Simpanan untuk kumpulan	.553
Eigen Value	2.430
Variance (100%)	48.601
Cumulative Variance	48.601
Kaiser-Mayer Olkin (KMO)	0.769

4.5.4 Latihan

Analisis dijalankan pada 11 item. Kesemua item dijalankan pada kajian sebenar. Kecukupan persampelan untuk analisis ini telah memenuhi nilai KMO untuk simpanan iaitu nilainya yang ditunjukkan di Jadual 4.6 adalah 0.798 iaitu lebih besar

daripada 0.6. Manakala, ujian *Bartlett's sphericity* juga memenuhi nilai 0.000 yang mana ia signifikan. Kesemua faktor pemuatan lebih besar daripada 0.5. Faktor pemuatan yang bernilai lebih dari 0.5 dianggap amat signifikan. Oleh yang demikian, lebih tinggi nilai faktor pemuatan dalam suatu matrik faktor, maka lebih signifikan untuk menginterpretasi matrik faktor tersebut (Hair, 2007).

Jadual 4.6

Keputusan Analisis Faktor untuk Latihan

Matrik Komponen Putar			
	Muatan Faktor		
	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Jaminan untuk Berjaya	.826		
Latihan meningkatkan pendapatan	.751		
Kesedaran umum tentang perniagaan	.713		
Membantu memulakan perniagaan	.646		
Latihan sangat berkesan		.809	
Kecekapan untuk Berjaya		.730	
Diajar menyimpan rekod		.727	
Memerlukan latihan		.582	
Memberi maklumat			.842
Menguruskan pinjaman			.818
Latihan membantu saya untuk bergaul dengan pelanggan			.615
Eigen Value	4.947	1.394	1.126
Variance (100%)	44.975	12.672	10.238
Cumulative Variance	44.975	57.648	67.886
Kaiser-Mayer Olkin (KMO)	0.798		

4.6 Ujian Kebolehpercayaan

Analisis kebolehpercayaan dilaksanakan selepas menjalankan analisis faktor. Dalam kajian ini, semua pembolehubah telah diuji bagi kebolehpercayaan yang konsisten dengan menggunakan analisis kebolehpercayaan *Cronbach Alpha*. Dapatan kajian menunjukkan bahawa *Cronbach Alpha* bagi kesemua pembolehubah adalah atas daripada 0.6 dan ia merupakan item yang masih boleh digunakan (Hair et al., 2007). Hasil kajian menunjukkan bahawa *Cronbach Alpha* untuk pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro adalah 0.851. Manakala, *Cronbach Alpha* untuk pembolehubah tidak bersandar iaitu modal sosial adalah 0.645, *Cronbach Alpha* untuk simpanan adalah 0.722 dan *Cronbach Alpha* untuk latihan adalah 0.875 seperti yang ditunjukkan dalam jadual 4.7. Secara keseluruhannya, ujian kebolehpercayaan *Cronbach Alpha* untuk kesemua pembolehubah berada pada hubungan kekuatan yang baik iaitu pada 0.70. Ini bermakna skala pengukuran pembolehubah adalah stabil dan konsisten serta boleh digunakan untuk kajian seterusnya.

Jadual 4.7

Keputusan Ujian Kebolehpercayaan (Kajian Sebenar)

Pembolehubah	Bilangan item	Cronbach Alpha	Kekuatan Hubungan
Pembolehubah Bersandar			
Prestasi perniagaan	11	0.851	Sangat Baik
Pembolehubah Tidak Bersandar			
Modal Sosial	7	0.645	Sederhana
Simpanan	5	0.722	Baik
Latihan	11	0.875	Sangat Baik

4.7 Analisis Deskriptif

Statistik deskriptif untuk min dan sisihan piawai bagi pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dan pembolehubah tidak bersandar iaitu modal sosial, simpanan dan latihan. Semua pembolehubah diukur berdasarkan Skala Likert. Interpretasi skor min juga akan digunakan untuk menjawab persoalan dalam kajian yang dijalankan. Interpretasi tersebut ditunjukkan dalam jadual 4.9 dibawah.

Berdasarkan skor min dalam jadual 4.8 menunjukkan bahawa kesemua pembolehubah tidak bersandar berada pada tahap tinggi iaitu min berada pada kedudukan 4.01 hingga 5.0. Skor min modal sosial bernilai 4.04 dan sisihan piawai 0.34778. Manakala skor min simpanan bernilai 4.24 serta sisihan piawai 0.36835 dan skor min latihan bernilai 4.31 dan sisihan piawai 0.35119. Seterusnya nilai min bagi pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita adalah di tahap sederhana tinggi iaitu pada min 3.99 dan sisihan piawai 0.45968.

Setiap pengukuran min dapat dilihat pada jadual 4.9. Di mana skor min 1.0 hingga 2.0 berada pada tahap rendah. Skor min 2.01 hingga 3.00 berada pada tahap sederhana rendah. Manakala, skor min 3.01 hingga 4.00 berada pada tahap sederhana tinggi dan skor min 4.01 hingga 5.00 berada pada tahap tinggi. Secara keseluruhannya skor min tertinggi adalah latihan iaitu skor min adalah 4.31 diikuti oleh simpanan iaitu nilai skor min 4.24. Manakala skor min modal sosial juga berada pada tahap tinggi iaitu nilai min adalah 4.04. Skor min bagi prestasi perniagaan usahawan wanita mikro adalah 3.99 berada pada tahap sederhana tinggi.

Jadual 4.8

Dapatan Skor min, sisihan piawaian bagi pembolehubah

Pembolehubah	Minima	Maksima	Min	SP
Prestasi Perniagaan Usahawan Wanita Mikro	2.00	4.82	3.99	.45968
Modal Sosial	2.86	5.00	4.04	.34778
Simpanan	3.60	5.00	4.24	.36835
Latihan	3.45	5.00	4.31	.35119

Jadual 4.9

Interprestasi Tahap Skor Min

Skor Min	Interpretasi
1.0 – 2.0	Tahap Rendah
2.01 – 3.0	Tahap Sederhana Rendah
3.01- 4.0	Tahap Sederhana Tinggi
4.01-5.0	Tahap Tinggi

Sumber: Alias Baba (1997), Statistik Penyelidikan dalam Pendidikan dan Sains Sosial.

4.8 Analisis Ujian Korelasi

Analisis dalam bahagian ini melaporkan hasil korelasi untuk menentukan hubungan antara tiga pembolehubah bersandar iaitu modal sosial, simpanan dan latihan, dan satu pembolehubah tidak bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Kajian ini menggunakan kaedah ujian korelasi Spearman untuk menganalisis hubungan antara dua pembolehubah. Menurut Chua (2013), ujian korelasi Spearman digunakan bagi mengenal pasti perhubungan antara dua pembolehubah yang menggunakan skala ordinal sebagai skala pengukuran.

Jadual 4.10 menunjukkan bahawa keputusan analisis ujian korelasi Spearman menunjukkan bahawa terdapat perhubungan yang sederhana positif yang signifikan antara prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dan simpanan dengan nilai pekali korelasi 0.486 dan $p < 0.05$. Perhubungan yang positif ini menunjukkan bahawa dalam sampel kajian iaitu kesedaran usahawan wanita mikro menyimpan untuk diri sendiri serta untuk keperluan perniagaan dalam keadaan yang sederhana. Manakala, prestasi perniagaan usahawan wanita mikro mempunyai hubungan yang sederhana positif serta signifikan antara modal sosial dengan nilai pekali korelasi 0.499 dan $p < 0.05$. Hal ini menunjukkan bahawa hubungan dengan rakan niaga dan sahabat adalah sederhana dan tidak terlalu rapat.

Seterusnya, keputusan analisis ujian korelasi Spearman menunjukkan bahawa terdapat perhubungan yang sederhana positif yang signifikan antara prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dan latihan dengan nilai pekali korelasi 0.583 dan $p < 0.05$. Hal ini menunjukkan bahawa usahawan wanita mikro lebih suka melibatkan diri dalam latihan berkaitan perniagaan bagi meningkatkan prestasi perniagaan mereka. Oleh itu, berdasarkan jadual ujian korelasi menunjukkan bahawa setiap pembolehubah mempunyai perhubungan yang positif.

Jadual 4.10

Ujian Korelasi Spearman

	PPUW	SIM	MS	LTH
PPUW	1			
	101			
SIM	.486**	1		
	.000			
	101	101		
MS	.499**	.399**	1	
	.000	.001		
	101	101	101	
LTH	.583**	.557**	.544**	1
	.000	.000	.000	
	101	101	101	101

**Korelasi signifikan pada aras 0.01 (2-hujung)

Jadual 4.11

Penerangan Korelasi

Nilai Korelasi	Kekuatan Hubungan
0.00	Tiada Korelasi
Kurang daripada 0.19	Sangat rendah
0.20-0.39	Rendah
0.40-0.69	Sederhana
0.70-0.89	Tinggi
0.90-1.00	Sangat Tinggi

Sumber: Cohen, L. dan Holiday, M. (1982).

Berdasarkan keputusan korelasi diatas, ringkasan keputusan hipotesis ditunjukkan seperti dibawah.

Jadual 4.12

Ringkasan keputusan hipotesis menggunakan analisis korelasi Spearman

Hipotesis	Keterangan	Keputusan
H1	Terdapat hubungan antara modal sosial dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.	Diterima
H2	Terdapat hubungan antara simpanan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.	Diterima
H3	Terdapat hubungan antara latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.	Diterima

4.9 Ringkasan Bab

Secara menyeluruh, bab empat ini merangkumi penerangan serta penjelasan oleh pengkaji mengenai setiap keputusan daripada analisis dan penemuan daripada data borang kaji selidik yang merangkumi analisis berkaitan profil demografi responden dan penerimaan atau penolakan hipotesis. Analisis deskriptif juga telah digunakan untuk membantu pengkaji dalam menganalisis data dengan lebih terperinci. Metodologi korelasi pula digunakan untuk membantu pengkaji menganalisis hubungan antara pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar. Hasil kajian ini akan membantu pengkaji menjawab persoalan kajian dalam bab yang seterusnya.

BAB LIMA

KESIMPULAN DAN CADANGAN

5.1 Pengenalan

Secara menyeluruh, bab ini membincangkan kesimpulan daripada hasil dapatan kajian yang telah dijalankan terhadap usahawan wanita mikro. Perbincangan ini adalah berdasarkan kepada persoalan dan objektif kajian seperti yang telah dinyatakan dalam bab satu. Secara keseluruhannya, bab ini membentangkan kesimpulan daripada hasil kajian yang telah dijalankan. Selain itu, beberapa cadangan bagi tujuan penambahbaikan kepada pengkaji akan datang juga turut disediakan dengan tujuan untuk menjadikan kajian-kajian akan datang agar lebih tepat, lebih menyeluruh dan lebih mendalam bagi memperbaiki kajian yang telah sedia ada serta dapat membantu organisasi kajian. Limitasi serta implikasi kajian turut disertakan di dalam bab yang terakhir ini.

5.2 Ringkasan Kajian

Kajian ini dijalankan untuk mengenal pasti perhubungan di antara faktor modal sosial, simpanan, dan latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Kajian ini berbentuk kajian kuantitatif serta data-data yang diperolehi daripada data primer dan sekunder. Data primer iaitu melalui borang soal selidik dan data sekunder daripada journal, artikel, tesis, laman sesawang dan lain-lain lagi. Kaedah kuantitatif ini diukur dengan menggunakan kaedah statistik dan dianalisis menggunakan perisian SPSS versi 22.0 bagi menjawab persoalan dan objektif kajian. SPSS versi 22.0 telah menguji frekuensi demografi iaitu bagi mengenal pasti kekerapan responden menjawab soalan dengan melihat majoriti penjawab. Manakala, SPSS

versi 22.0 juga menguji ujian min bagi mencari skor min iaitu mengkaji kecenderungan usahawan wanita mikro menjawab soalan.

Selain itu, perisian SPSS versi 22.0 ini telah menggunakan analisis korelasi bagi menilai hubungan korelasi di antara pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar. Kemudian, ujian korelasi juga menentukan hipotesis kajian diterima atau ditolak. Setiap ujian yang dijalankan adalah untuk melihat perhubungan di antara faktor modal sosial, simpanan dan latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang. Populasi bagi kajian ini adalah usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang. Sampel yang digunakan adalah seramai 101 orang usahawan wanita mikro. Hasil kajian menunjukkan bahawa terdapat hubungan yang positif dan signifikan di antara faktor modal sosial, simpanan, dan latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang.

5.3 Implikasi Kajian

Hasil daripada kajian ini telah memberi implikasi kepada pihak-pihak tertentu. Antaranya ialah pihak kerajaan, institusi keusahawanan dan pengkaji itu sendiri. Hal ini kerana, dengan adanya hasil kajian ini pihak kerajaan dan institusi keusahawanan dapat melihat sejauh mana faktor modal sosial, simpanan dan latihan dapat membantu prestasi perniagaan usahawan wanita. Namun, faktor modal sosial, simpanan dan latihan yang bagus seperti usahawan wanita mempunyai hubungan yang rapat dengan usahawan-usahawan yang lain serta mempunyai rangkaian sosial yang ramai dapat membantu prestasi perniagaan usahawan wanita serta latihan yang diperolehi oleh usahawan wanita boleh membantu kejayaan dan keberkesanan prestasi perniagaan wanita. Manakala, implikasi terhadap pengkaji adalah pengkaji

1

dapat mengetahui betapa pentingnya faktor modal sosial, simpanan dan latihan terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

Selain itu, implikasi kajian ini dapat dilihat daripada sokongan teori *Reseorce Based View* (RBV) iaitu teori ini menerangkan bahawa sumber yang tidak nyata (*intangible*) yang mampu menghasilkan prestasi yang tinggi kerana hanya sumber yang tidak nyata sukar untuk ditiru oleh perusahaan lain (Marr, 2005; Lo, 2012; Fransisca, 2014). Namun begitu, perusahaan atau firma mesti melaksanakan strategi untuk meningkatkan kecekapan dan keberkesanan dengan memenuhi kehendak pelanggan agar pesaing tidak dapat meniru (Fahy, 2000).

Tambahan lagi, peranan penting sumber perusahaan telah dibuktikan secara empirikal untuk menjadi lebih dominan dalam menyumbang kepada prestasi perusahaan daripada faktor persekitaran (St-Pierre, Josee, & Audet, 2011). Oleh itu, dalam kajian ini faktor modal sosial, simpanan dan latihan digunakan sebagai sumber yang kompetitif daya saing prestasi perniagaan. Ianya merupakan sumber tidak nyata (*intangible*) sebagai sumber dalaman organisasi perniagaan. Oleh yang demikian, pembolehubah tidak bersandar iaitu modal sosial, simpanan dan latihan sangat perlu untuk membantu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

Di samping itu, berdasarkan perbincangan daripada jadual dalam bab empat, pengkaji mendapati bahawa hipotesis kajian diterima disebabkan oleh hubungan modal sosial, simpanan dan latihan adalah mempunyai hubungan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Ini menunjukkan bahawa faktor modal sosial,

simpanan dan latihan adalah sangat mempengaruhi kepada prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

Hipotesis kajian yang pertama adalah terdapat hubungan antara modal sosial dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dengan dapatan analisis ujian korelasi Spearman menunjukkan bahawa terdapat hubungan antara modal sosial dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dengan nilai pekali korelasi 0.486 dan $p < 0.05$. Dapatan kajian ini disokong oleh kajian lepas iaitu kajian daripada Lerner dan Amor (2002), yang mendapati bahawa modal sosial mempunyai hubungan langsung terhadap prestasi perniagaan. Ianya turut disokong oleh Hassan et al., (2014) yang menyatakan bahawa modal sosial mempunyai hubungan yang signifikan terhadap kecemerlangan perusahaan. Oleh itu, modal sosial adalah penting kepada usahawan wanita di mana ia boleh meningkatkan kadar prestasi terhadap perniagaan mereka (Sharafizad, 2011).

Manakala, hipotesis yang kedua adalah terdapat hubungan antara simpanan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dengan nilai pekali korelasi Spearman ialah 0.499 dan $p < 0.05$. Keputusan ini menunjukkan terdapat hubungan antara simpanan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Dapatan kajian ini disokong oleh kajian lepas iaitu kajian daripada Haider et al., (2017) mendapati bahawa kredit dan simpanan mempunyai kesan yang signifikan terhadap prestasi perusahaan mikro dan kecil di Pakistan. Oleh yang demikian, simpanan diperlukan sebagai pengawal pendapatan, juga ia bertindak sebagai jaminan untuk pinjaman dan yang dapat dilaburkan semula dalam perniagaan (Ekpe & AlMamun, 2016).

Seterusnya, hipotesis yang ketiga adalah terdapat hubungan antara latihan dan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro dengan nilai pekali ialah 0.583 dan $p < 0.05$. Berdasarkan keputusan tersebut didapati faktor latihan mempunyai hubungan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Dapatan kajian ini disokong oleh kajian terdahulu iaitu kajian daripada Kuzilwa (2005), yang mendapati bahawa latihan dan kredit mempunyai kesan yang positif terhadap prestasi usahawan wanita di Tanzania. Oleh itu, latihan adalah sesuatu perkara yang penting di mana ia menyediakan kemahiran dan pengalaman untuk membuat sesuatu aktiviti (Akanji, 2006; Cheston & Kuhn, 2002; Kuzilwa, 2005). Oleh yang demikian, didapati bahawa setiap hipotesis disokong oleh kajian-kajian lepas yang juga terdapat hubungan di antara pembolehubah tidak bersandar iaitu modal sosial, simpanan dan latihan dengan pembolehubah bersandar iaitu prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

5.4 Batasan Kajian

Terdapat beberapa batasan dalam menyiapkan kajian ini. Batasan kajian yang pertama adalah keterbatasan mendapat maklumat daripada organisasi luar iaitu pihak pengurusan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) tidak memberi kerjasama dari segi maklumat data usahawan wanita AIM di negeri Pulau Pinang. Walau bagaimanapun, pengkaji hanya mengkaji usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan, Pulau Pinang yang tidak meminjam daripada Amanah Ikhtiar Malaysia. Oleh itu, kajian ini hanya terhad kepada usahawan wanita mikro di daerah Seberang Perai Selatan Pulau Pinang sahaja untuk tujuan kajian. Hal ini kerana, pengkaji menggunakan teknik persampelan secara kebetulan dan teknik persampelan bertujuan. Oleh yang demikian, kajian ini tidak dapat digeneralisasi kerana ianya tidak mewakili seluruh populasi usahawan wanita.

Batasan kajian yang kedua adalah, pengkaji tidak memperolehi data maklumat usahawan wanita mikro untuk dijadikan populasi kajian, maka pengkaji hanya menganggarkan jumlah sampel untuk mengedar borang soal selidik kepada responden. Oleh itu, pengkaji menggunakan kaedah persampelan bertujuan bagi mengedar soalan kepada responden yang mencapai atau memenuhi spesifik kajian.

Batasan kajian seterusnya adalah kerjasama daripada responden kajian bagi menjawab borang soal selidik. Terdapat segelintir usahawan wanita mikro tidak mahu memberi kerjasama dalam menjawab borang soal selidik kerana mereka agak sibuk dalam aktiviti perniagaan.

5.5 Cadangan untuk Kajian Masa Hadapan

Berdasarkan kepada kesimpulan diatas beberapa cadangan dapat dikemukakan untuk tujuan kajian di masa hadapan. Kajian ini tidak menentukan institusi yang hendak dikaji, oleh itu pihak pengkaji akan datang perlu menentukan lebih spesifik tentang institusi yang hendak dikaji bagi mendapat keputusan yang lebih baik. Selain itu, untuk kajian pada masa akan datang pengkaji boleh mendapatkan data responden pada keseluruhan populasi atau sampel yang lebih besar supaya pengkaji boleh mendapat data dan dapat menganalisis dengan lebih tepat mengenai faktor yang mempengaruhi prestasi perniagaan usahawan wanita. Di samping itu juga pengkaji perlulah menggunakan teknik persampelan jenis rawak agar dapatan kajian dapat digeneralisasikan.

Selain itu, cadangan kajian di masa hadapan adalah pengkaji perlulah menambah lebih banyak kaedah analisis kajian sebagai contoh menambah kaedah analisis

regresi. Hal ini boleh memperluaskan dapatan kajian dan dapat di sumbangkan kepada institusi-institusi tertentu. Cadangan seterusnya adalah pengkaji akan datang perlu menambah pembolehubah-pembolehubah tidak bersandar dengan lebih banyak dan tidak terhad kepada tiga pembolehubah tidak bersandar seperti kajian semasa dijalankan. Antara pembolehubah tidak bersandar yang dicadangkan adalah akses kredit, keagaaman, modal insan, dan lain-lain lagi.

Di samping itu, cadangan untuk pengkaji akan datang untuk mempelbagaikan pembolehubah. Sebagai contoh menambah pembolehubah penyederhana (*moderating variable*) bagi melihat sama ada kehadiran pembolehubah penyederhana berpengaruh terhadap hubungan antara pembolehubah tidak bersandar dan pembolehubah bersandar. Seterusnya, cadangan untuk pengkaji akan datang adalah dengan memperluaskan atau memperbanyakkan subjek kajian. Hal ini kerana, kajian semasa hanya memfokuskan kepada usahawan wanita mikro. Oleh itu, pengkaji akan datang boleh memperbanyakkan subjek kajian dengan mengkaji usahawan wanita berskala sederhana dan besar dalam satu kajian.

5.6 Kesimpulan

Usahawan wanita sering diberi perhatian oleh pelbagai pihak sama ada dari institusi kerajaan mahupun bukan kerajaan. Penglibatan golongan wanita dalam keusahawanan telah menyumbang dalam peningkatan ekonomi negara. Oleh itu, pengkaji berminat untuk mengkaji tentang usahawan wanita. Kajian ini memfokuskan tentang perhubungan di antara faktor modal sosial, simpanan dan latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Kajian ini juga diadaptasi daripada kajian yang lepas di mana faktor modal sosial, simpanan dan

latihan adalah faktor yang penting dalam meningkatkan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro.

Selain itu, kajian ini telah mencapai objektif kajian yang telah dikemukakan di dalam bab satu. Objektif pertama adalah untuk mengenal pasti hubungan di antara faktor modal sosial dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Objektif kedua adalah mengenal pasti hubungan di antara faktor simpanan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Objektif terakhir adalah mengenal pasti hubungan di antara faktor latihan dengan prestasi perniagaan usahawan wanita mikro. Keputusan daripada objektif kajian menunjukkan terdapat hubungan yang positif dan signifikan di antara kedua-dua pembolehubah.

Di samping itu, pengkaji telah mengemukakan beberapa cadangan agar pengkaji pada masa akan datang dapat mengkaji dengan lebih baik tentang keusahawanan wanita serta dapat menghasilkan dapatan kajian yang lebih bagus. Secara keseluruhannya, kajian ini telah menjawab objektif dan persoalan kajian.

BIBLIOGRAFI

- Abd Aziz, Y. (2000). *“Usahawan Dan Pengukuhan Jaringan Rakan Niaga”*. Sintok : Penerbit Universiti Utara Malaysia.
- Adler, P.S., Kwon, S., 2002. Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review* 27 (1), 17–40.
- Akanji, O. O. (2006). *Microfinance as a strategy for poverty reduction*. Central Bank of Nigeria Economic and Financial Review, 39 (4).
- Allen, D. W. (2000). Social networks and self-employment. *Journal of Socio-Economics*, 29 (1), 487-501.
- Alias Baba (1997). *Statistik Penyelidikan dalam Pendidikan dan Sains Sosial*, Bangi: Universiti Kebangsaan Malaysia.
- Amanah Ikhtiar Malaysia & Universiti Utara Malaysia. (2010). *Pembangunan Lestari Keluarga Miskin Melalui Kewangan Mikro: Penemuan Kajian Impak 6, Amanah Ikhtiar Malaysia*. Kuala Lumpur, Malaysia: Amanah Ikhtiar Malaysia.
- Anis, O., & Mohamed, F. (2012). How entrepreneurs identify opportunities and access to external financing in Tunisian's micro-enterprises? *African Journal of Business Management*, 6(12), 4635-4647. doi:10.5897/AJBM11.1849.
- AlMamun, A., Sazali Abdul Wahab & Malarvizhi, C. A. (2010). Impact of Amanah Ikhtiar Malaysia's microcredit schemes on microenterprise assets in Malaysia. *International Research Journal of Finance and Economics*, 60.
- AlMamun, A., and Ekpe, I. (2016). Entrepreneurial traits and micro-enterprise performance: a study among women micro-entrepreneurs in Malaysia. *Development in Practice*, 26(2), 193-202.
- Atieno, R. (2009). Linkages, access to finance and the performance of small-scale enterprises in Kenya (No. 2009.06). Research paper/UNU-WIDER.
- Azizee, J. M., Jati, K., Hazami, M., Harrison, A., & Ibrahim, M. (2017). Relationship between Human Capital and Social Capital toward Social Entrepreneurial Intention among the Public University Student. *International Journal of Advance and Applied Sciences*, 4(12)
- Azizi, Y. (2007). *Menguasai Penyelidikan Dalam Pendidikan*. Selangor: PTS Professional Publishing Sdn.Bhd
- Barjoyai Bardai (2000). *“Keusahawanan dan Perniagaan – Bahagian 1.”* Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Becker, Gary S. (1964) *Human capital*, Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, New York.

- Bank Dunia. 2000. World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty. New York: Oxford University Press.*
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Ben-Gal, I.(2005) *Outlier detection. Data Mining and Knowledge Discovery Handbook: A Complete Guide for Practitioners and Researchers*, Kluwer Academic Publishers.
- Bernama. (2017). Retrieved November, 2018, from Astro Awani:*
<http://www.astroawani.com/berita-malaysia/kadar-kegagalan-usahawan-bumiputera-masih-tinggi-gabem-137280>
- Bime MJ and Mbanasor (2011). Determinants of informal savings amongst vegetable farmers in North West Region, Cameroon. *Journal of Development and Agricultural Economics* Vol. 3(12), pp. 588-592.
- Brana, S. (2008). Microcredit in France: Does gender matter? 5th Annual Conference-Nice. *European Microfinance Network*. 1(5)
- Bourdieu, P. (1986), “*The forms of capital*”, in Richardson, J. (Ed.), *Theory and Research in the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York, NY, pp. 241-58.
- Bucker H.M., & Lang.B.(2001) *On the use of a Differentiated Finite Element Package for Sensitivity Analysis*.
- Burns, P. (2010). *Entrepreneurship and Small Business: Start-up. Growth and Maturity*. Palgrave Macmillan.
- Bygrave, W.D. (1997). *The Portable MBA in Entrepreneurship* (2nd ed.). US: John Wiley and Sons, Inc.
- Coakes, S. J., Steed, L., & Ong, C. (n.d.). *SPSS Version 17.0 for Windows Analysis Without Anguish*. John Wiley & Sons Australia, Ltd.
- CEDAR. (2018). Retrieved August 2018, from www.cedar.my:*
<https://www.cedar.my/publications-store/63-women-entrepreneurship-in-malaysia-a-formidable-economic-force.html>
- Cheston, S. & Kuhn, L. (2002). Empowering women through microfinance. A case study of Sinapi Aba Trust, Ghana. USA: *Opportunity International*.
- Che Mohd Zulkifli, C. O., & Nurdiana, M. N. A. (2015). Factors affecting the success of Bumiputera entrepreneurs in small and medium enterprises (SMEs) in Malaysia. *Journal of Human Capital Development*, 1(9), 40–45.
- Chua, Y. P. (2014). *Kaedah penyelidikan*, (2nd edn), McGraw-Hill. Malaysia.

- Chua, Y. P. (2013). *Asas Statistik Penyelidikan Buku 3*, (2nd edn), McGraw-Hill. Malaysia.
- Chuang, L.M., Kiu, C.C., Huang, C.M. & Tang, H.C. 2012. An Evaluation Model of Female Entrepreneurship in the Service Industry- Human Capital, Social Capital and Opportunity Recognition Perspective. *International Research Journal of Finance and Economics*, 85: 56–67.
- Choo, S. & Wong, M. (2006). Entrepreneurial Intention: Triggers and Barriers to New Venture Creations in Singapore. *Singapore Management Review*, 28 (2), 47-64.
- Cohen, L., & Holliday, M. (1982). *Statistics for social scientists*. London: Harper & Row..
- Cooney, T. M. (2012). Entrepreneurship Skills for Growth-Orientated Businesses. *Report for the workshop on Skills Development for SMEs and Entrepreneurship*.
- Creswell, J.W. (2008). *Educational Research* . United States of America: Pearson Education.
- D'Agostino, R.B. 1971. An omnibus test of normality for moderate and large size samples. *Biometrika* 58(2): 341-348.
- Davidson, M., and Burke, R. (eds.) (2004), *Women in Management Worldwide: Progress and Prospects*, Farnham, UK: Ashgate Publishing.
- Deakins, D., Morrison, A. dan Galloway, L. (2002). Evolution, financial management and learning in the small firm. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol 9(1): 7-16.
- Department of Statistics Malaysia Official Portal. (2018). Retrieved Oktober, 2018, from www.dosm.gov.my: <https://www.dosm.gov.my/v1>
- Dess, G.G., & Robinson, R.B., (1984). Measuring Organizational Performance in the Absence of Objective Measures, *The Case of The Privately Held Firm and Conglomerate Business Units*, *Strategic management Journal* 5, pp. 265-273
- Dewan Bahasa dan Pustaka. (2018). Retrieved Oktober 2018, from prpm: <http://prpm.dbp.gov.my/cari1?keyword=modal+sosial>
- Duffy, Jan. 2000. Measuring Customer Capital. *Strategy & Leadership Journal* 28, 5, pp . 10-14
- Ekpe, I. (2011). *Women Entrepreneur Performance : Micro Finance Factors With Mediating Effect Of Opportunity And Moderating Effect of Attitude*. Thesis PhD. Universiti Utara Malaysia.

- Elfring, T., Hulsink, W. (2007) "Networking by Entrepreneurs: Patterns of Tie-Formation in Emerging Organizations", *Organization Studies*, Vol. 28, No. 12, pp. 1849-1872.
- Fahy, John. 2000. The Resource-based view of the Firm: some stumbling-blocks on the road to understanding sustainable competitive advantage. *Journal of European Industrial Training*, 24/2/3/4, pp. 94-104.
- Fatima, H. S., & Muneer, M. A. (2016). Factors influencing women entrepreneurs performance in SMEs. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 12(2).
- Fatimah-Salwa, A. H., Mohamad-Azahari, A. A., & Joni-Tamkin, B. B. (2013). An empirical evidence from Malaysia: What makes the muslim entrepreneurs succeed? *International Journal of Economics & Finance*, 5(7), 94-104.
- Fatimah Salwa, A. H. (2013). Kejayaan perniagaan Khadijah binti Khuwalid: analisis terhadap usahawan wanita kredit mikro di amanah ikhtiar Malaysia. *Journal of Small Business Management*, 4, 86–92.
- Fransisca, M. (2013). Sumber Daya Perusahaan dalam Teori Resource-based View. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 9(1).
- Foss, N. and & Knudsen, T. (2003). The Resource-Based Tangle: Towards a Sustainable Explanation of Competitive Advantage. *Managerial and Decision Economics*, 2003, Vol.24(4), pp.291-307.
- Garengo, P., Biazzo, S., & Bititci, U. S. (2005). Performance Measurement Systems in SMEs: A Review for a Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 7(1), 25-47.
- Giné, X. and Karlan, D. (2009). *Group versus individual liability: long term evidence from Philippine microcredit lending groups*. The World Bank, Yale University, Innovations for Poverty Action, Jameel Poverty Action Lab, and Financial Access Initiative.
- Girma, G. (2015). *Factors Affecting the Performance of Women Entrepreneurs in Micro and Small Enterprises in Gulele Sub-City, Addis Ababa*. Thesis Master.
- Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social Networks and Entrepreneurship. The Norwegian School of Economics and Business Administration and Department of sociology, *The University of Toronto ENTREPRENEURSHIP THEORY and PRACTICE*, 1-22.
- Haider, S. H., Asad, M., Fatima, M., & Atiq, H. (2017). Mediating role of opportunity recognition between credit, savings and performance of micro and small enterprises in Pakistan. *Journal of Advanced Research in Business and Management Studies*, 7(2), 91-99.

- Hammawa, Y. M. (2018). *The Study on Relationship between Financial Resources & Performance : Mediating Role of Training. Thesis PhD*. Universiti Utara Malaysia.
- Hapzarizal, M. N. (2012). *Kajian Kecenderungan Keusahawanan Di Kalangan Pesara Tentera. Dissertation*.Universiti Utara Malaysia.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L. and Black, W.C. (2006), *Multivariate Data Analysis with Reading*, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate data analysis, a global perspective* (7th ed.). New Jersey, USA: Pearson Education Inc.
- Hair, J. F., Money, A. H., Samouel, P. & Page, M. (2007). *Research methods for business*. England: John Wiley & Sons Limited.
- Hassan, F., Ramli, A., & Desa, N. M. (2014). Rural women entrepreneurs in Malaysia: what drives their success? *International Journal of Business and Management*, 9(4), 10.
- Helfat, C.; Peteraf, M. (2003). The dynamic resource-based view: capability lifecycles. *Strategic Management Journal*, 2003, Vol.24, pp.997-1010.
- Hisrich, R. D., Peters, M. P. & Shepherd, D. A. (2008). *Entrepreneurship* (7th ed.) . New York: McGraw Hill Co.Inc.
- Ibru, C. (2009). *Growing microfinance through new technologies*. Federal University of Technology, Akure, Nigeria.
- Jamilah, A. (1992). *Women & Development in Malaysia*. Kuala Lumpur: Pelanduk Publications (M) Sdn. Bhd.
- Janda, K., Rausser, G., and Strielkowski, W. (2013). Determinants of Profitability of Polish Rural Micro-Enterprises at the Time of EU Accession. *Eastern European Countryside*, 19, 177-217.
- Kamus Dewan. (2005). *Edisi Keempat*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Kalimah, S. (2011). *Micro-Entrepreneur : Motivations, Challenges and Success Factors Dissertation*. Universiti Utara Malaysia.
- Kalyani, A., & Mounika, G. (2016). Factors Influencing Female Entrepreneurship. *Anvenshana International Journal of Researc in Regional Studies, Law, Sosial Sciences, Journalism, and Management Practice*, 1(8).
- Keeley, B. (2007). *Human Capital: How What You Know Shapes Your Life*. (O.f.o. Development, Ed.) StatLink.

- Kenji, K. (2002). The Relationship Between Private and Public Financing for Small Business. *The Japanese Economy*, 30(2), 3-28.
- Kim P, Aldrich H, Keister L (2006). Access (not) denied: the impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States. *Small Bus. Economi.*, 27(1): 5-22.
- Kuzilwa, J. (2005). The role of credit for small business success: A study of the National Entrepreneurship Development Fund in Tanzania. *The Journal of Entrepreneurship*, 14 (2), 131-161.
- Lang, C.Y., & Sieh Lee, M.L. (1994). *Women in business: Corporate managers and entrepreneurs. In Jamilah Ariffin (Ed.), Readings on women S: development in Malaysia* (pp. 285-307). Kuala Lumpur: Populations Studies Unit: University of Malaya.
- Lakwo, A. (2007). Microfinance, rural livelihood, and women's empowerment in Uganda. Retrieved June 3, 2013, from African Studies Center Research Report 85/2006:<http://www.ascleiden.nl/pdf/rr85lakwo.pdf>
- Lerner, M., Almor, T., (2002). Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures. *Journal of Small Business Management*, 40, 109-125.
- Likert, L. R. (1976). *"The human Organization."* New York: McGraw Hill.
- Linan F and Santos FJ (2007). Does social affect entrepreneurial intentions? *International Advances in Economic Research* 13(4): 443-453.
- Lina, B.W., Lib, P.C. and Chenb, J.S. (2006), "Social capital, capabilities, and entrepreneurial strategies: a study of Taiwanese high-tech new ventures", *Technological Forecasting & Social Change*, Vol. 73 No. 2, pp. 168-181.
- Lo, Yin-Hsi. April 2012. Managerial Capabilities, Organizational Culture and Organizational Performance: The resource-based perspective in Chinese lodging industry. *The Journal of International Management Studies*, Volume 7 Number 1, pp. 151 - 157
- Mazidah, M., Rashidah, S., Nor Hafizah, S., & Salmi, M. (2016). A Study of Women Micro Entrepreneurs in Malaysia : Livelihood Strategies and Challenges. *3rd KANITA Postgraduate International Conference On Gender Studies*.
- Maduagwu, A. (2000). Alleviating poverty in Nigeria, the Economics of rural poverty in Nigeria. Retrieved January 23, 2009, from http://www.afbis.com/analysis/alleviating_poverty.htm
- Malhotra, N. (2004b), *Marketing Research: An Applied Orientation*. New Jersey: Pearson Education.

- Marr, Bernard. 2005. *Strategic Management of Intangible Value Drivers, Handbook of Business Strategy*. Emerald Publishing Limited, pp. 147-154.
- Marsh, GM. (2002). *Standard protocol for outlier analysis of dissatisfaction Rate, Technical Report*, University of Pittsburgh.
- Masuo, D., Fong, G., Yanagida, J. & Cabal. C. (2001). Factors Associated with Business and Family Success: A Comparison of Single Manager and Dual Manager Family Business Households. *Journal of Family and Economic Issues*, 22(1): 55-73.
- May, N. (2007). Gender responsive entrepreneurial economy of Nigeria: Enabling women in a disabling environment. *Journal of International Women's Studies*, 9(1).
- McClelland, E, Swail, J, Bell, J & Ibbotson, P (2005), "Following the pathway of Female entrepreneurs: A six-country investigation", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(2), 84-107.
- Meng-Yen, W., Teoh, & Chong, S. C. (2007). Teorising a Framework of Factors Influencing Performance of Women Entrepreneurs in Malaysia. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 3(2).
- Mkpado, M. & Arene, C. J. (2007). Effects of democratization of group administration on the sustainability of agricultural microcredit groups in Nigeria. *International Journal of Rural Studies*, 14 (2), 1-9.
- Mohd, D. A. & Hassan, Z. (2008). *Microfinance in Nigeria and the prospect of introducing its Islamic version there in the light of selected Muslim countries' experience*. Retrieved January 26, 2009, from <http://www.mpra.ub.unimuenchen.de/8287/>
- Mohamed, A. H., Mat, N. & Hamed, A. B. (1997). Women towards the era of entrepreneurship: Understanding women entrepreneurs network activity. *Jurnal Pengurusan UKM*, 18, 109-129.
- Mohd Majid, K. (1990). *Kadah Penyelidikan Pendidikan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Mohd Saifoul, Z., Hussin, F. & Ishak, M. S. (2013). Hubungan Modal Sosial dan Pendapatan projek ekonomi peserta Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Wilayah Kedah dan Kelantan In: Persidangan Kebangsaan Ekonomi Malaysia ke VIII (PERKEM VIII), 7 – 9 Jun 2013, KSL Hotel & Resort, Johor Bahru, Johor, Malaysia.
- Momanyi, D. N. (2014). *Factors Influencing Women Performance in Entrepreneurship, A Case of Salon Businesses Within Eldoret Town, Uasin Gishu Country, Kenya*. (U. O. Naibori, Ed.) Thesis.

- Muayyad, A. (2018). *Research gate*. Retrieved Oktober, 2018, from https://www.researchgate.net/post/How_to_determine_the_sample_size_in_a_large_population
- Mukesh, K., Salim, A.T., T.Ramayanah. (2013). *Business Research Methods*. Oxford Fajar Sdn.Bhd.
- Musalme, M. (2011). *Kajian Terhadap Tahap Kesiediaan Keusahawanan Di Kalangan Bakal Usahawan Wanita Di Bawah Program Kementerian Pembangunan Wanita, Keluarga dan Masyarakat. Dissertation*. Universiti Utara Malaysia.
- Murphy, G. B., Trailer, J. W., & Hill, R. C. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of Business Research*, 36(1), 15-23.
- Nazira, S. I. (2012). *Kajian Terhadap Faktor-faktor Penyumbang Kepada Kejayaan dan Penglibatan Usahawan Wanita di Kawasan Lembah Klang. Dissertation*. Universiti Utara Malaysia.
- Newbert, S. (2007). Empirical Research on the Resource-Based View of the Firm: An Assessment and Suggestions for Future Research. *Strategic Management Journal*, Vol. 28, No. 2 (Feb.,2007), pp. 121-146.
- Nor Aishah, A., Abdul Rahman, O., & Che Rohani, Y. (2011). Sensitivity of Normality Tests to Non-normal. *Sains Malaysia*, 40(6), 637-641.
- Nor Azira , A., Sity, D., & Muhammad Takiyuddin, I. (2016). Modal insan, daya saing dan prestasi usahawan wanita di Malaysia : Analisis kualitatif usahawan wanita bumiputera di Melaka. *Malaysian Journal of Society and Space*, 12(10), 56-67.
- Nor Aziza, A., Kamar, M., & Haniza, K. (2018). Faktor yang Mempengaruhi Kejayaan Usahawan Wanita . *e-Proceedings National Innovation and Invention Competition Through Exhibitions*.
- Norzalizah, B., Juhaini, J., & Yunus, A. (2017). Malaysian Women Entrepreneurial Characteristics, Strategic Orientation and Firm Performance : The Moderator Role of Government Support Programs. *International Journal of Advances and Applied Sciences*, 4(12), 257-262.
- Norshafizah, H. (2012). Business performance of women-owned SMEs in Malaysia: Learning and entrepreneurial orientations and the mediating roles of competitive advantage. *Phd. dissertation*, Universiti Utara Malaysia.
- Omwenga, J. Q., Mukulu, E., & Kanali, C. (2013). Toward Improving the Performance of Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises in Nairobi Country, Kenya: Policy Recommendations. *International Journal of Business and Social Science*, 4(9).

- Ojo, O. (2009). Impact of microfinance on entrepreneurial development: The case of Nigeria. Faculty of Administration and Business, University of Bucharest, Romania.
- Okpara, J.O and P. Wynn (2007). Determinants of Small Business Growth Constraints in a Sub-Saharan African Economy, *SAM Advanced Management Journal*.
- Olomola, A. S. (2002). Social capital, microfinance group performance and poverty implications in Nigeria. Ibadan, Nigeria: *Nigerian Institute of Social and Economic Research*.
- Oztuna D, Elhan AH, Tuccar E. Investigation of four different normality tests in terms of type 1 error rate and power under different distributions. *Turkish Journal of Medical Sciences*. 2006;36(3):171–6
- OECD. (2013). Small business, job creation and growth: Facts, obstacles and best practices Retrieved 4 September 2018, from <http://www.oecd.org/industry/smes/2090740.pdf>
- Pallant, J. (2007). *SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using SPSS for windows* (3rd ed.). New York, USA: McGraw-Hill Open University Press.
- Rahah, I. (2014). *Factor Influencing The Business Performance of Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Business Owners. Dissertation*. Universiti Utara Malaysia.
- Ram N. T. (2009). *Rural Women Empowerment in India in Empowerment of Rural Women in India* Kanishka Publishers, New Delhi
- Rhodes, C., & Butler, J. S. (2004). Understanding Self-Perceptions of Business Performance: An Examination of Black American Entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(1), 55-71.
- Reavley, M. A. & Lituchy, T. R. (2008). Successful women entrepreneurs: A sixcountry Analysis of self-reported determinants of success-more than just dollars and cents *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* , 5 (3-4), 272-296.
- Roscoe, J.T. (1975) *Fundamental Research Statistics for the Behavioral Sciences* [by] John T. Roscoe. Holt, Rinehart and Winston, New York.
- Saifoul, Z. N. (2016). *Analisis Hubungan Kredit Mikro dan Pembangunan Sahabat dalam Projek Ekonomi Skim Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Thesis PhD*. Universiti Utara Malaysia.
- Salwa, A. H. F., Azahari, A. M., & Tamkin, B. J. (2013). Success factors of successful microcredit entrepreneurs : empirical evidence from Malaysia. *International Journal of Business and Social Science*, 4(5), 153–159.

- Schaper, M., & Volery, T. (2011). *Entrepreneurship and Small Business*. John Wiley & Sons Australia Ltd.
- Sekaran, U. & Bougie, R (2013). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. (Seven Edn) New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Seo, S. (2006). *A Review and Comparison of Methods for Detecting Outliers in Univariate Data Sets*. (U. Pittsburgh, Ed.) Thesis Degree Master. University of Pittsburgh.
- Shahstri, D., & Rao, U. (2014). Women Entrepreneurs of Gujarat. *Symbiosis Institute of Management Studies Annual Research Conference (SIMSARC13)*, 11, 745-752.
- Shamsul Hana, A., & Norashidah, H. (January, 2017). Factors that influence Women Entrepreneurial Success in Malaysia : A Conceptual Framework. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 4(1).
- Shane, S. (2003). A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus. UK: Edward Elgar.
- Sharafizad, J. 2011. Determinants of Business Networking Behaviour of Women in Small Business. *Small Enterprise Research*, 18:158–160.
- Sapienza, J. K., & C. M Grimm (1997). Founder characteristics, start-up process and strategy/ structure variables as predictors of shortline railroad performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22(1), 5-22.
- SMECorp. (2013). Retrieved September 2018, from SMECorp:
<http://www.smecorp.gov.my/index.php/en/>
- SMECorp. (2018). Retrieved August 2018, from SMECorp:
<http://www.smecorp.gov.my/index.php/en/>
- St-Pierre, Josee & Audet. 2011. Intangible assets and performance: Analysis on manufacturing SMEs. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 12 Iss: 2 pp. 202 – 223.
- Syuhada, M. Z., Aidatul Najwa, H., Mohammed Rizki, M., Wan Suraya, W., & Wan Shahzlinda, S. (2017). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kejayaan Usahawan Wanita Tekun : Satu Kajian di Daerah Hulu Langat. *Proceeding of the 4th International Conference on Management and Muamalat 2017*, 15(9).
- Tata, J. & Prasad, S. (2008). Social capital, collaborative exchange and microenterprise performance: The role of gender. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 5 (3/4), 373-385.
- Teoh, W. M. Y. & Chong, S. C. (2008). Improving women entrepreneurs in small and medium enterprises in Malaysia: *policy recommendations*. *Communication of The IBIMA*, 2, 31-38.

Teoh, M.Y.W. & Chong, S. C. (2007). Teorising a Framework of Factors Influencing Performance of Women Entrepreneurs in Malaysia. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 3(2).

Thuaibah@Suaibah Bakar, Azlah Md Ali, Rozeyta Omar, Hishamuddin Md Som, Syaharizatul Noorizwan Mukhtar (2007) *Penglibatan Kaum Wanita dalam Aktiviti Keusahawanan di Negeri Johor: Kajian Terhadap Faktor-Faktor Kritikal Kejayaan dan Kegagalan Pengendalian Perniagaan*. Jabatan Pembangunan Sumber Manusia, Universiti Teknologi Malaysia (UTM), Johor Bahru.

TMW18 (2018). Retrieved August, 2018, from www.tmw18.gov.my: <http://www.tmw18.gov.my/>

Uphoff, Norman. 2000. "Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation." In Partha Dasgupta and Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank.

UNIDO. (2001). *Women Entrepreneurship Development in Selected African Countries*. Working Paper No.7. Legos.

Versluysen, Eugene. (1999). *Defying the Odds: Banking for the Poor*. West Hartford, Connecticut: Kumarian Press.

Vinze, M. D. (1987). *Women Entrepreneurs in India*. New Delhi: Mittal Publications.

Vonderlack, R. M. & Schreiner, M. (2001). *Women, microfinance and savings: Lessons and proposals*. Washington University, St. Louis, USA: Center for Social Development.

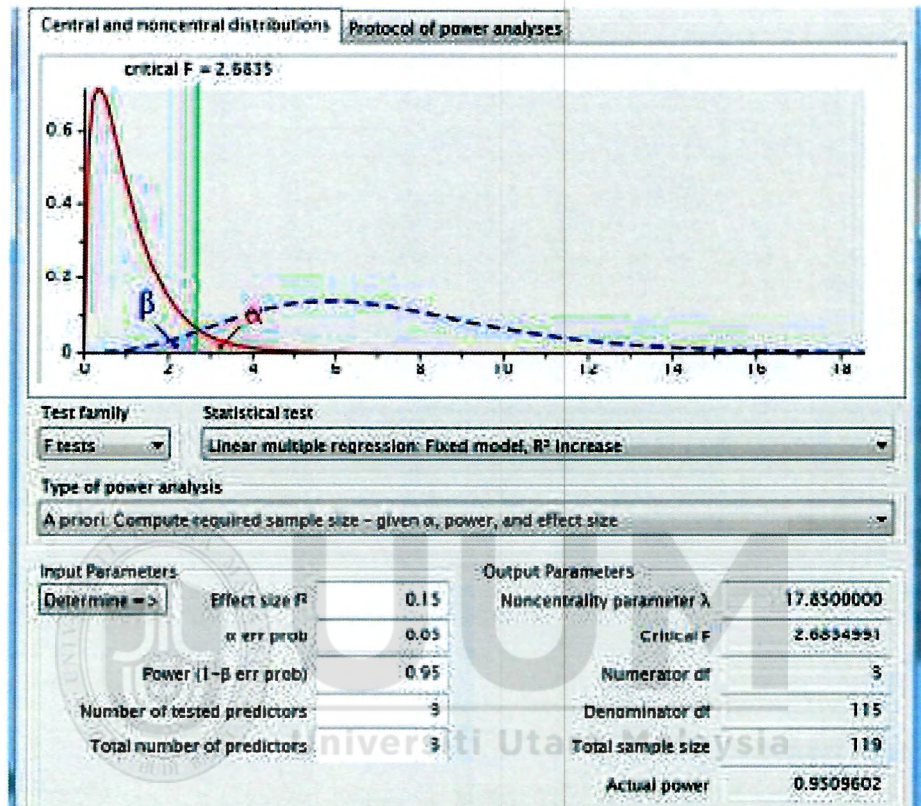
Wube, M. C. (2010), *Factors Affecting the Performance of Women Entrepreneurs in Micro and Small Enterprises: A Case of Dessie Town. A Thesis Presented in Partial fulfillment of the Requirements for Degree of Master of Arts in Technical and Vocational Education Management*, Bahir Dar University.

Zikmund, W.G. (2003) *Business Research Methods*, (7th edn), Thompson SouthWestern: Ohio.

Zaimah, R. (2010). Pengurusan Kredit Mikro Di Kalangan Wanita. *Jurnal e-Bangi*, 5(1).

LAMPIRAN

Lampiran A : G*Power



Lampiran B : Borang Soal Selidik



BORANG SOAL SELIDIK KAJIAN

Assalamualaikum wbt/ Salam sejahtera,

Cik/Puan

Kajian ini adalah berkaitan faktor kewangan mikro yang mempengaruhi prestasi perniagaan usahawan wanita. Kajian ini menjadi fokus utama kepada penyelidik di peringkat ijazah Sarjana (MSc) di Universiti Utara Malaysia (UUM). Hasil kajian ini diharapkan mampu membantu ke arah usaha melahirkan usahawan wanita yang berjaya.

Soalan-soalan yang dikemukakan perlu dibaca dengan teliti dan **jawapan yang jujur** sangatlah penting pada kajian ini. Pihak cik/puan tidak perlu risau untuk memberikan maklumat yang tepat dan pandangan sebenar. Maklumat yang diperolehi melalui soal selidik ini adalah bertujuan sebagai data kajian semata-mata. Maklum balas yang diberikan dalam soal selidik ini adalah **SULIT**, di mana **identiti cik/puan tidak akan dapat dikenal pasti** melalui borang soal selidik ini.

Kerjasama dan masa yang diluangkan oleh cik/puan untuk menjawab soal selidik ini amatlah dihargai dan diiringi dengan ucapan jutaan **terima kasih**.

Jazakumullahu Khairan Kathiraa

Sekian,

NURSYAZANA BINTI ZOLKIFLI
nursyazana_zolkifli@oyagsb.uum.edu.my

Pusat Pengajian Perniagaan
Kolej Perniagaan
Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business
Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah.
BAHAGIAN A : LATAR BELAKANG RESPONDEN

ARAHAN : Sila jawab soalan-soalan berikut. Tandakan(/) dalam ruangan yang disediakan.

1. Bangsa

Melayu ☐ Cina ☐ India ☐ Lain-lain : _____

2. Agama

Islam ☐ Kristian ☐ Buddha ☐ Hindu ☐ Lain-lain : _____

3. Umur

- Kurang dari 20 tahun ☐
- 20 – 29 tahun ☐
- 30-39 tahun ☐
- 40-49 tahun ☐
- Lebih dari 50 tahun ☐

4. Status :

- Bujang ☐
- Berkahwin ☐
- Ibu Tunggal ☐

5. Tahap pembelajaran :

- Tiada pendidikan formal ☐
- UPSR ☐
- PMR ☐
- SPM ☐
- Diploma ☐
- Ijazah Sarjana Muda ☐
- Lain-lain : _____ ☐

6. Tempoh Berniaga :

- Kurang setahun ☐
- 1-3 tahun ☐
- 4-5 tahun ☐
- 6 tahun ke atas ☐

7. Pendapatan bulanan :

- kurang RM 1 000 ☐
- RM 1 000 – RM 2 999 ☐
- RM 3 000 – RM 5 999 ☐

- RM 6 000 – RM 9 999
- Melebihi RM 10 000

☐
☐

8. Jenis Perniagaan :

- Makanan
- Peruncitan
- Pertanian
- Perkhidmatan
- Lain-lain sila nyatakan : _____

☐
☐
☐
☐

9. Jumlah pekerja :

- Bekerja sendiri
- 1-2 pekerja
- 3- 4 pekerja
- 5 orang ke atas

☐
☐
☐
☐

10. Peringkat Perniagaan Terkini :

- Permulaan
- Perkembangan
- Matang
- Merosot

☐
☐
☐
☐

11. Hak milik : Bagaimana cik/puan memulakan perniagaan?

- Memulakan perniagaan sendiri
- Mewarisi perniagaan keluarga
- Memulakan perniagaan bersama rakan kongsi
- Lain-lain :Sila nyatakan : _____

☐
☐
☐

12. Adakah perniagaan cik/puan didaftarkan :

Ya ☐

Tidak ☐

Soalan-soalan dibawah ini bertujuan mengenal pasti faktor-faktor kewangan mikro terhadap prestasi perniagaan usahawan wanita. Untuk setiap item, sila **bulatkan/tandakan** angka yang menunjukkan keadaan yang dialami oleh perniagaan cik/puan mengikut skala yang bersesuaian

Penerangan	Sangat tidak bersetuju (STB)	Tidak bersetuju (TB)	Tidak pasti (TP)	Bersetuju (B)	Sangat bersetuju (SB)
Skala	1	2	3	4	5

BAHAGIAN B : PRESTASI PERNIAGAAN USAHAWAN WANITA

BIL	ITEM	SKALA				
		1 STB	2 TB	3 TP	4 B	5 SB
1	Pendapatan jualan perniagaan saya bertambah	1	2	3	4	5
2	Jumlah barang yang dijual semakin bertambah	1	2	3	4	5
3	Akaun simpanan saya bertambah baik	1	2	3	4	5
4	Perbelanjaan perniagaan mudah dilunaskan	1	2	3	4	5
5	Produk pengeluaran perniagaan saya telah bertambah	1	2	3	4	5
6	Saya telah membeli lebih banyak stok/bahan untuk perniagaan	1	2	3	4	5
7	Permintaan pelanggan dipenuhi dengan lebih baik	1	2	3	4	5
8	Pelaburan saya dalam perniagaan telah meningkat	1	2	3	4	5
9	Saya telah membeli mesin/peralatan baru	1	2	3	4	5
10	Bilangan pekerja saya telah meningkat	1	2	3	4	5
11	Saya mempunyai kakitangan sambilan yang baru	1	2	3	4	5

BAHAGIAN C (I) : MODAL SOSIAL

BIL	ITEM	SKALA				
		1 STB	2 SB	3 TP	4 B	5 SB
1	Keahlian kumpulan adalah syarat untuk mendapatkan pinjaman	1	2	3	4	5
2	Lebih banyak ahli kumpulan membantu untuk mendapat lebih maklumat	1	2	3	4	5
3	Saya menyertai kumpulan pinjaman lain secara aktif	1	2	3	4	5
4	Ahli-ahli dalam kumpulan membantu menyalurkan maklumat	1	2	3	4	5
5	Kami mempunyai persahabatan yang rapat dengan ahli kumpulan	1	2	3	4	5
6	Kami sering berkomunikasi dengan ahli-ahli kumpulan	1	2	3	4	5
7	Kami kerap berjumpa sekurang-kurangnya sekali seminggu	1	2	3	4	5

BAHAGIAN C (II) : SIMPANAN

BIL	ITEM	SKALA				
		1 STB	2 TB	3 TP	4 B	5 SB
1	Simpanan untuk kumpulan diperlukan untuk membantu sahabat	1	2	3	4	5
2	Simpanan untuk diri sendiri diperlukan untuk megembangkan perniagaan	1	2	3	4	5
3	Simpanan untuk diri sendiri diperlukan untuk menghadapi kecemasan	1	2	3	4	5
4	Simpanan saya bertambah hasil perniagaan saya	1	2	3	4	5
5	Simpanan Wajib merupakan jaminan untuk mendapatkan pinjaman	1	2	3	4	5

BAHAGIAN C (III) : LATIHAN

BIL	ITEM	SKALA				
		1 STB	2 TB	3 TP	4 B	5 SB
1	Saya memerlukan latihan sebelum memperolehi pinjaman	1	2	3	4	5
2	Latihan yang diterima membantu saya untuk memulakan perniagaan	1	2	3	4	5
3	Latihan yang diberikan sangat berkesan	1	2	3	4	5
4	Latihan memberi saya kecekapan yang diperlukan untuk berjaya	1	2	3	4	5
5	Kami telah diajar bagaimana untuk menyimpan rekod transaksi perniagaan kami	1	2	3	4	5
6	Latihan memberikan saya jaminan untuk berjaya	1	2	3	4	5
7	Latihan memberikan kesedaran umum tentang perniagaan	1	2	3	4	5
8	Latihan yang kami terima mengenai kemahiran pengurusan perniagaan telah meningkatkan pendapatan kami selepas pinjaman secara teratur.	1	2	3	4	5
9	Latihan memberi saya maklumat perniagaan atau pasaran semasa	1	2	3	4	5
10	Latihan memberi kami pengetahuan untuk menguruskan pinjaman perniagaan dengan berkesan	1	2	3	4	5
11	Latihan membantu saya untuk bergaul dengan pelanggan	1	2	3	4	5

Jika cik/puan mempunyai sebarang cadangan untuk penambahbaikan dalam bidang keusahawanan mikro dan kecil, sila nyatakan di dalam ruang berikut:

.....

Sekian Terima Kasih.

Lampiran C : Jadual *Chi-Squared*

Critical values of the Chi-square distribution with <i>d</i> degrees of freedom							
Probability of exceeding the critical value							
<i>d</i>	0.05	0.01	0.001	<i>d</i>	0.05	0.01	0.001
1	3.841	6.635	10.828	11	19.675	24.725	31.264
2	5.991	9.210	13.816	12	21.026	26.217	32.910
3	7.815	11.345	16.266	13	22.362	27.688	34.528
4	9.488	13.277	18.467	14	23.685	29.141	36.123
5	11.070	15.086	20.515	15	24.996	30.578	37.697
6	12.592	16.812	22.458	16	26.296	32.000	39.252
7	14.067	18.475	24.322	17	27.587	33.409	40.790
8	15.507	20.090	26.125	18	28.869	34.805	42.312
9	16.919	21.666	27.877	19	30.144	36.191	43.820
10	18.307	23.209	29.588	20	31.410	37.566	45.315

Lampiran D : Output daripada SPSS

Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
PPUW	101	2.00	4.82	3.9955	.45968
SIM	101	3.60	5.00	4.2436	.36835
MS	101	2.86	5.00	4.0410	.34778
LTH	101	3.45	5.00	4.3096	.35119
Valid N (listwise)	101				

Ujian Normaliti

Descriptives

			Statistic	Std. Error
PPUW	Mean		3.9955	.04574
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.9048	
		Upper Bound	4.0862	
	5% Trimmed Mean		4.0362	
	Median		4.1818	
	Variance		.211	
	Std. Deviation		.45968	
	Minimum		2.00	
	Maximum		4.82	
	Range		2.82	
	Interquartile Range		.45	
	Skewness		-1.549	.240
	Kurtosis		3.361	.476
SIM	Mean		4.2436	.03665
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	4.1708	
		Upper Bound	4.3163	
	5% Trimmed Mean		4.2328	
	Median		4.2000	
	Variance		.136	
	Std. Deviation		.36835	
	Minimum		3.60	
	Maximum		5.00	
	Range		1.40	
	Interquartile Range		.60	
	Skewness		.515	.240
	Kurtosis		-.593	.476
MS	Mean		4.0410	.03461
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.9724	
		Upper Bound	4.1097	
	5% Trimmed Mean		4.0455	
	Median		4.0000	
	Variance		.121	
	Std. Deviation		.34778	
	Minimum		2.86	
	Maximum		5.00	

LTH	Range	2.14	
	Interquartile Range	.43	
	Skewness	-.181	.240
	Kurtosis	1.697	.476
	Mean	4.3096	.03494
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	4.2403
		Upper Bound	4.3790
	5% Trimmed Mean	4.3025	
	Median	4.2727	
	Variance	.123	
	Std. Deviation	.35119	
	Minimum	3.45	
	Maximum	5.00	
	Range	1.55	
	Interquartile Range	.55	
	Skewness	.293	.240
	Kurtosis	-.655	.476

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
PPUW	.192	101	.000	.867	101	.000
SIM	.221	101	.000	.919	101	.000
MS	.186	101	.000	.947	101	.001
LTH	.167	101	.000	.945	101	.000

a. Lilliefors Significance Correction

Ujian Kebolehppercayaan (Kajian Sebenar)

Prestasi Perniagaan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.851	11

Simpanan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.722	5

Modal Sosial

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.645	7

Latihan

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.875	11

Ujian Kebolehpercayaan (Kajian Rintis)

Prestasi perniagaan

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.615	.654	10

Modal Sosial

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.769	.764	7

Simpanan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.630	.659	5

Latihan

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.945	.947	12

Ujian Korelasi Spearman

Correlations

			PPUW	SIM	MS	LTH
Spearman's rho	PPUW	Correlation Coefficient	1.000	.486**	.499**	.583**
		Sig. (2-tailed)	.	.000	.000	.000
		N	101	101	101	101
	SIM	Correlation Coefficient	.486**	1.000	.339**	.557**
		Sig. (2-tailed)	.000	.	.001	.000
		N	101	101	101	101
	MS	Correlation Coefficient	.499**	.339**	1.000	.544**
		Sig. (2-tailed)	.000	.001	.	.000
		N	101	101	101	101
	LTH	Correlation Coefficient	.583**	.557**	.544**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.
		N	101	101	101	101

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).