

ASAS KEUSAHAWANAN DAN PENGURUSAN PERNIAGAAN KECIL DAN SEDERHANA



ABDUL AZIZ AB. LATIF • MOHD ABDULLAH JUSOH • MOHD AZLAN YAHYA
OSMAN JUSOH • SYAHIRA HAMIDON

ASAS KEUSAHAWANAN DAN
PENGURUSAN PERNIAGAAN KECIL
DAN SEDERHANA

ASAS KEUSAHAWANAN DAN PENGURUSAN PERNIAGAAN KECIL DAN SEDERHANA

Penulis-penulis

Abdul Aziz Ab. Latif

Mohd Abdullah Jusoh

Mohd Azlan Yahya

Osman Jusoh

Syahira Hamidon

Copyright @ 2011 by
Universiti Malaysia Kelantan

Hakcipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan mana-mana bahagian isi kandungan daripada buku ini termasuk artikel, ilustrasi dan foto dalam apa jua bentuk dan cara sekalipun sama ada fotokopi, mekanik, rakaman, cetakan, elektronik atau cara-cara lain tanpa terlebih dahulu mendapatkan keizinan bertulis daripada penerbit.

Asas Keusahawanan dan
Pengurusan Perniagaan Kecil dan Sederhana

Penulis-penulis:

Abdul Aziz Ab. Latif
Mohd. Abdullah Jusoh
Mohd. Azlan Yahya
Osman Jusoh
Syahira Hamidon

Penerbit:

Universiti Malaysia Kelantan
Karung Berkunci 36
Pengkalan Chepa
16100 Kota Bharu
Kelantan

ISBN 978-967-5782-08-4

Kandungan

<i>Kandungan</i>	v
<i>Perutusan Pengerusi MAKMUM</i>	xi
<i>Prakata</i>	xii
BAB 1 PENGENALAN KEPADA KEUSAHAWANAN	1
Konsep usahawan dan keusahawanan	1
Definisi keusahawanan	4
Ciri-ciri yang perlu ada sebelum menjadi usahawan	8
Peranan usahawan kepada masyarakat dan negara	14
Ciri-ciri usahawan yang berjaya	16
Jenis – jenis usahawan	21
Pendekatan-pendekatan keusahawanan (Cunningham, 1991)	23
Faktor-faktor yang mempengaruhi individu menceburi bidang keusahawanan	25
SOALAN	44
RUJUKAN	55
BAB 2 USAHAWAN SEBAGAI SATU KERJAYA, MOTIVASI DAN ANALISA DIRI	57
Pengenalan	57
Usahawan sebagai satu kerjaya	62
Motivasi	69
Analisa diri	82
SOALAN	85
RUJUKAN	88
BAB 3 KAEDAH MENGENALPASTI DAN MEMILIH PELUANG PERNIAGAAN	89
Pengenalan	89
Peluang Perniagaan	90

Mengenalpasti peluang perniagaan	92
Kesimpulan	135
SOALAN	137
RUJUKAN	141
BAB 4 MEMILIH DAN MEMULAKAN PERNIAGAAN	143
Pengenalan	143
Faktor memulakan perniagaan	147
Faktor kejayaan perniagaan	148
Faktor kegagalan perniagaan	149
Persediaan sebelum memulakan perniagaan	150
Cara-cara untuk mengenalpasti peluang perniagaan	153
Langkah-langkah untuk memilih dan menjalankan perniagaan	156
Panduan dalam memilih bidang perniagaan	158
Penilaian asas yang perlu dijalankan	161
SOALAN	181
RUJUKAN	185
BAB 5 BAGAIMANA MEMULAKAN PERNIAGAAN	187
Pengenalan	187
Persediaan awal untuk menjadi peniaga dan usahawan	189
Cara memulakan perniagaan	190
Kesimpulan	234
SOALAN	235
RUJUKAN	238
BAB 6 PENYEDIAAN DAN PEMANTAPAN RANCANGAN PERNIAGAAN	239
Pengenalan	239
Maklumat utama dalam penyediaan rancangan perniagaan	247
Perkara utama dalam rancangan perniagaan	249
Siapa yang memerlukan rancangan perniagaan	252
Perkara yang perlu dielakkan semasa merangka rancangan perniagaan	253

Perkara yang perlu diambil kira sebelum membentuk rancangan perniagaan	255
Kegagalan penyediaan rancangan perniagaan	256
Faktor pertimbangan pegawai bank dalam memberi Pinjaman	256
Tujuan rancangan perniagaan	258
Siapa yang memerlukan rancangan perniagaan	262
Manfaat rancangan perniagaan	262
Rumusan	263
Kerangka penyediaan rancangan perniagaan	264
SOALAN	268
BAB 7 PENGURUSAN PERNIAGAAN KECIL DAN SEDERHANA	271
Pendahuluan	271
Definisi IKS di Malaysia	272
Bentuk-bentuk organisasi IKS	277
Jenis-jenis pinjaman untuk usahawan IKS	284
Kesimpulan	285
SOALAN	295
RUJUKAN	298
BAB 8 PENGURUSAN KEWANGAN	301
Pengenalan	301
Masalah dalam pengurusan kewangan	302
Mengapa perlu pengurusan kewangan	306
Matlamat/objektif pengurusan kewangan firma	308
Kepentingan menguruskan kewangan perniagaan	311
Melaporkan prestasi dan kedudukan kewangan ringkasan kunci kira-kira	317
Pengurusan modal kerja	318
Kepincangan pengurusan kewangan	322
SOALAN	326
RUJUKAN	328

BAB 9 PENGURUSAN SUMBER PEMBIAYAAN DAN ANALISIS RISIKO PERNIAGAAN	328
Pengurusan sumber pembiayaan	328
Pembiayaan IKS	331
Analisa risiko perniagaan	336
Mengukur tahap risiko	366
Kesimpulan	372
SOALAN	374
RUJUKAN	376
BAB 10 PENGURUSAN PENGELUARAN	377
Pengenalan	377
Merancang keluaran dan perkhidmatan	379
Keluaran dan perkhidmatan	380
Apakah yang dibeli oleh pelanggan	381
Ciri-ciri barang	383
Kitaran Hayat keluaran	384
Apakah yang dikehendaki oleh pelanggan dari satu keluaran	390
Mutu keluaran	391
Pembungkusan dan pelabelan	392
Penjenamaan	394
Perkhidmatan-perkhidmatan yang berkaitan	399
Membezakan keluaran	404
Kesimpulan	406
SOALAN	407
RUJUKAN	409
BAB 11 PEMBUATAN KEPUTUSAN	411
Pengenalan	411
Jenis-jenis keputusan	411
Ciri-ciri pengurusan keputusan	412
Dua belas prinsip berfikir oleh Edward Beno	414
Tujuh prinsip menyelesaikan masalah oleh Prof. Nadler & Hibino	416
Model membuat keputusan	418

Jenis pemikiran yang mempengaruhi pembuat Keputusan	419
Tahap-tahap proses membuat keputusan	424
Teknik untuk meningkatkan kualiti dan kreativiti dalam membuat keputusan dalam kumpulan	425
Membuat keputusan	427
Kaedah membuat keputusan kumpulan	429
Kebaikan dan keburukan membuat keputusan dalam kumpulan	431
Pendekatan penyelesaian masalah	432
Proses membuat keputusan	434
Proses pembuatan keputusan	439
Halangan dalam membuat keputusan	440
Prestasi penilaina pembuatan keputusan	443
Gaya keputusan pengurusan	444
Gaya pembuatan keputusan	446
Kesimpulan	447
SOALAN	448
RUJUKAN	453

PERUTUSAN PENGERUSI MAKMUM

Majlis Keusahawanan Mahasiswa Universiti-universiti Malaysia (MAKMUM) ditubuhkan di bawah timbalan-timbalan naib canselor / rektor (Hal Ehwal Pelajar dan Alumni) sebagai salah satu usaha pihak IPTA untuk menyelaraskan pelaksanaan program-program keusahawanan di universiti masing-masing. Penubuhan MAKMUM adalah selaras dengan aspirasi kerajaan untuk meningkatkan dan memantapkan pembangunan keusahawanan di Institusi Pengajian Tinggi sejajar dengan visi MAKMUM sebagai penggerak pembangunan keusahawanan siswa dengan membawa misi membantu KPT melaksanakan aspirasi kerajaan dalam melahirkan modal insan yang berpengetahuan dan berdaya saing.

Empat peranan yang digariskan oleh MAKMUM bagi mencapai misi iaitu menyelaraskan program-program dan aktiviti-aktiviti pembangunan keusahawanan di IPT. Kedua membantu KPT membangunkan dasar, polisi dan hala tuju pembangunan keusahawanan di IPT. Selain daripada itu melaksanakan aktiviti-aktiviti yang dapat memantapkan dan mengukuhkan pembangunan keusahawanan di IPT. Akhir sekali, MAKMUM juga berperanan membina jaringan kerjasama dengan agensi-agensinya kerajaan dan sektor swasta dalam program pembangunan keusahawanan di IPT.

Objektif penubuhan MAKMUM adalah menerap budaya keusahawanan di kalangan pelajar Institusi Pengajian Tinggi (IPT), memudahkan pelajar-pelajar meningkatkan kefahaman dalam bidang keusahawanan dan menjalankan kerjasama pintar dan pemuafakatan antara universiti, agensi dan sektor swasta kearah usaha melahirkan usahawan siswazah. Salah satu aktiviti MAKMUM adalah untuk menerbitkan bahan-bahan yang berbentuk ilmiah dan bukan ilmiah

seperti buku, makalah dan penerbitan-penerbitan lain yang berkala. Buku ini menjadi titik tolak bermulanya penerbitan buku MAKMUM.

Dengan penerbitan buku ini adalah diharapkan menjadi sumbangan MAKMUM dalam membantu mahasiswa-mahasiswa IPT dalam menerapkan konsep keusahawanan disamping menjadi landasan dalam membudayakan keusahawanan sejajar dengan peranan penubuhan MAKMUM. Bagi pihak MAKMUM, jutaan penghargaan kepada Prof. Madya Abdul Aziz Ab. Latif, Dr. Mohd. Azlan Yahya, Dr. Syahira Hamidon, En. Osman Jusoh dan En. Mohd Abdullah Jusoh kerana dengan usaha mereka terhasilnya buku bertajuk 'Asas Keusahawanan dan Pengurusan Perniagaan Kecil dan Sederhana'.

Prof. Dato' Dr. Mortaza bin Mohamed

Pengerusi

Majlis Keusahawanan Mahasiswa Universiti-Universiti Malaysia (MAKMUM)

Universiti Malaysia Kelantan

Karung Berkunci 36

Pengkalan Chepa

16100 Kota Bharu

Kelantan.

PRAKATA

Peranan usahawan di Malaysia sangat besar dalam membantu perkembangan dan kemajuan ekonomi Malaysia. Sejalan dengan peranan yang dimainkan oleh usahawan, buku 'Asas Keusahawanan dan Pengurusan Perniagaan Kecil dan Sederhana' diharapkan dapat memberi panduan dan jalan kepada mahasiswa-mahasiswa yang mula berjinak dengan aktiviti keusahawanan. Buku ini disediakan bagi menyediakan satu panduan asas yang praktikal terhadap semua aspek pengurusan yang sangat berguna kepada usahawan, peniaga, pemilik perniagaan kecil dan sederhana juga mahasiswa yang mula berjinak dengan IKS.

Justeru itu, buku ini diharapkan menjadi landasan dan rujukan kepada mahasiswa mahupun IKS dalam membina dan memajukan perniagaan. Semua aspek-aspek penting dalam asas keusahawanan dan pengurusan perniagaan kecil dan sederhana dibahagikan kepada sebelas bab. BAB SATU meninjau secara ringkas kepada keusahawanan seperti definisi, ciri-ciri, peranan, pendekatan dan faktor-faktor yang mempengaruhi individu menceburi bidang keusahawanan. BAB DUA lebih kepada motivasi dan analisa diri kepada usahawan. BAB TIGA pula membimbing IKS dalam mengenalpasti dan memilih peluang perniagaan. Seterusnya bagaimana cara untuk mengenalpasti peluang perniagaan dan juga langkah-langkah untuk memilih dan menjalankan perniagaan dijelaskan dalam BAB EMPAT.

BAB LIMA pula menerangkan cara memulakan perniagaan dengan mewujudkan rancangan perniagaan. BAB ENAM akan menerangkan lebih lanjut perkara utama dan tujuan rancangan perniagaan. BAB TUJUH menerangkan definisi IKS di Malaysia,

bentuk organisasi dan jenis pinjaman. Seterusnya, BAB LAPAN dan BAB SEMBILAN menyentuh mengenai pengurusan kewangan dalam IKS dan pengurusan sumber pembiayaan IKS. BAB SEPULUH berkaitan dengan pengurusan pengeluaran termasuk ciri-ciri barangan, kitaran hayat keluaran, pembungkusan sehingga pelabelan. Pembuatan keputusan dijelaskan dalam BAB SEBELAS. Bab terakhir ini menerangkan dua belas prinsip berfikir, proses pembuatan keputusan sehingga gaya pembuatan keputusan.

Sukacita kami mengambil kesempatan ini untuk mengucapkan penghargaan dan terima kasih kepada Menteri Pengajian Tinggi, Datuk Seri Mohamed Khaled Nordin, Ketua Setiausaha Kementerian Pengajian Tinggi, Datuk Ab. Rahim bin Md. Noor, Timbalan Ketua Setiausaha Pembangunan Kementerian Pengajian Tinggi, Dato' Rohani Binti Abdullah dan Pengerusi *Critical Area Project* (CAP) Keusahawanan, Prof. Emeritus Dato' Ir. Dr. Zainai Bin Mohamed yang telah banyak memberi sokongan dan motivasi dalam menjayakan projek penerbitan buku ini. Ribuan terima kasih juga kepada Pengerusi dan Ahli-Ahli Majlis Eksekutif Majlis Keusahawanan Mahasiswa Universiti-Universiti Malaysia (MAKMUM), Institusi-Institusi Pengajian Tinggi dan Institut Perusahaan Kecil dan Sederhana (ISME), Universiti Malasia Kelantan yang banyak memberi bahan-bahan sehingga terhasilnya sebuah buku. Terima kasih juga kepada Tuan Mohd Nizam Bin Tuan Mustapa atas suntingan dan bantuan sehingga terhasilnya buku 'Asas Keusahawanan dan Pengurusan Perniagaan Kecil dan Sederhana'.

Prof. Madya Abdul Aziz Ab. Latif

En. Mohd Abdullah Jusoh

Dr. Mohd. Azlan Yahya

En. Osman Jusoh

Dr. Syahira Hamidon

BAB 1

Pengenalan kepada Keusahawanan

KONSEP USAHAWAN DAN KEUSAHAWANAN

Sehingga hari ini tiada satu definisi yang benar-benar tepat yang boleh diterima pakai oleh semua terhadap istilah usahawan. Perkataan usahawan ini berkembang bersama-sama dengan perkembangan teori keusahawanan itu. Menurut Cunningham (1991) persetujuan masih lagi belum dicapai mengenai istilah usahawan dan keusahawanan. Definisi yang berbeza-beza telah mewujudkan ketidakseragaman pandangan mengenai pengertian keusahawanan, apa yang usahawan lakukan, ciri-ciri seorang usahawan dan apa yang perlu dipelajari untuk menjadikan seorang itu usahawan.

Berdasarkan pada Ringkasan Pembangunan Teori Keusahawanan, pada awalnya, istilah usahawan telah diambil daripada perkataan *entreprende* dalam bahasa Perancis yang bermaksud *between taker* atau *go-between* yang membawa makna bahawa usahawan ialah individu yang kedudukannya adalah di antara pembekal dan pengguna. Namun begitu, pada pertengahan abad, istilah usahawan didefinisikan sebagai individu yang mengendalikan projek pengeluaran berskala besar.

Definisi usahawan berubah menjadi seseorang yang sanggup menanggung risiko untung dan rugi akibat kontrak dengan kerajaan pada harga tetap pada kurun ke-17. Pada 1725, Richard Cantillon mendefinisikan usahawan sebagai seseorang yang menanggung risiko adalah berbeza dengan seseorang yang membekalkan modal. Jean Baptiste Say (1803) berkata keusahawanan adalah pengasingan keuntungan usahawan dengan keuntungan modal.

Begitu juga dengan Francis Walker (1876) yang mendefinisikan keusahawanan sebagai perbezaan di antara individu yang membekalkan wang dan menerima faedah dengan individu yang menerima keuntungan daripada keupayaan sendiri dalam mengurus. Pada tahun 1934, Joseph Schumpeter menyatakan bahawa usahawan ialah seorang yang memperkenalkan sesuatu yang baru dan membangunkan teknologi yang belum pernah dicuba. Selain daripada itu, David McClland (1961) juga telah mendefinisikan usahawan sebagai seorang yang bertenaga, penanggung risiko yang sederhana.

Peter Drucker (1964) pula berpendapat bahawa usahawan adalah individu yang suka memaksimakan peluang. Pada tahun 1975, Albert Shapero mengatakan bahawa usahawan adalah seseorang individu yang suka mengambil inisiatif, mengorganisasikan mekanisme sosial dan ekonomi dan menerima segala kegagalan. Karl Vesper (1980) juga mendefinisikan usahawan sebagai seorang yang mempunyai pandangan yang berbeza daripada seorang ekonomis, psikologis, orang yang berniaga dan orang yang berpolitik.

Pada tahun 1983, Gifford Pinchot telah berkata bahawa entrepreneur ialah usahawan yang sedia ada di dalam sesebuah organisasi. Dan akhir sekali Robert Hisrich telah mendefinisikan keusahawanan sebagai satu proses menghasilkan sesuatu yang berbeza dan bernilai dengan menumpukan usaha dan tenaga yang diperlukan, menanggung risiko kewangan, psikologikal, sosial dan menerima ganjaran dalam bentuk kewangan.

Pengertian usahawan bagi ahli ekonomi dan ahli psikologi pula bermaksud pereka, pengurus perniagaan, penanggung risiko, penggerak sumber dan pengagih modal. Ada juga pandangan mengatakan bahawa usahawan ialah orang yang sentiasa bergerak, bijak mencari peluang baru, sentiasa membawa perubahan dan modal, sumber dan usaha dalam keadaan yang baru dan yang lebih inovatif. Usahawan dikatakan tidak mempunyai masa rehat yang cukup dan berkemampuan menghadapi sebarang kemungkinan.

Menurut Kamus Dewan (1984), usahawan berasal daripada perkataan usaha. Usaha yang dimaksudkan ialah daya upaya termasuk ikhtiar, kegiatan dan perbuatan untuk melaksanakan atau menyempurnakan sesuatu. Peter Drucker (1996) yang bergelar "bapa pengurusan" di negara barat mendefinisikan usahawan sebagai

seorang yang berupaya memindahkan sumber ekonomi daripada sektor yang kurang daya produktiviti kepada sektor yang lebih tinggi daya produktivitinya.

Begitu juga dengan Israel M. Kirzner (1985) yang mendefinisikan usahawan sebagai seseorang yang sentiasa peka terhadap peluang-peluang yang tidak disedari oleh orang lain. Usahawan akan mengambil tindakan secara kreatif dan inovatif. Selanjutnya Kirzner berkata usahawan bukan sahaja bertindak sebagai pengambil risiko dan inovator, beliau juga meramalkan masa depan dan jika pandangannya benar, penyusunan semula sumber akan dilakukan untuk meningkatkan kepuasan pengguna melalui keberkesanan teknologi.

Barjoyai Bardai (2000) dalam bukunya *Keusahawanan dan Perniagaan* mengatakan usahawan ialah orang yang berpandangan luas dalam sesuatu perniagaan. Beliau sentiasa meninjau dan mencari peluang-peluang perniagaan. Usahawan mempunyai keistimewaan yang membolehkannya mewujudkan peluang pelaburan dan mengenal pasti projek-projek yang dianggap menguntungkan.

Selain daripada definisi-definisi yang diberikan di atas, terdapat definisi-definisi lain yang telah diberikan oleh beberapa orang tokoh seperti yang diterangkan oleh Kuratko dan Hodgettes (1995) yang mengatakan bahawa usahawan adalah individu yang memikul tanggungjawab untuk mengorganisasi, mengurus dan bersedia mengambil risiko. Begitu juga dengan Cantillon (1975) yang menerangkan bahawa usahawan ialah individu yang mengambil risiko untuk bekerja sendiri. Berlainan hujah yang diberikan oleh Raymond (1993) tentang definisi usahawan. Beliau berkata usahawan ialah individu yang membangunkan kekayaan melalui proses tambah nilai yang dilakukan dengan cara menghidupkan idea, menggembelkan sumber-sumber dan membuatkan sesuatu yang terjadi.

Menurut seorang ahli ekonomi Perancis, R. Cantillon (1775) mendefinisikan usahawan sebagai seorang yang memulakan sesuatu. Usahawan ialah orang yang mendapatkan faktor-faktor pengeluaran dan menggabungkannya untuk menghasilkan barangan yang kemudiannya dijual di pasaran.

Usahawan di Malaysia muncul dengan beberapa cara iaitu penglibatan kerajaan melalui pelbagai galakan, usahawan mencari

peluang dalam sesebuah organisasi, usahawan berusaha sendiri tanpa mendapat pertolongan dari mana-mana pihak dan akhir sekali kemunculan usahawan melalui pergaulan di kalangan peniaga.

Setelah melihat dan menilai daripada pandangan-pandangan dari ahli-ahli ekonomi mahu pun dari sudut yang lain, dapat dirumuskan di sini bahawa individu yang layak di panggil usahawan ialah mereka yang mempunyai kriteria-kriteria tertentu. Kriteria-kriteria seorang usahawan adalah seperti berikut:

- Pencari peluang tanpa mengenal penat lelah
- Tidak mengharapkan kejayaan dalam sekelip mata
- Seseorang yang mempunyai kemahiran pengurusan strategik dan perancangan strategik
- Menginsafi dan bersedia mengambil iktibar daripada setiap perlakuan mereka
- Menyedari kepentingan sumbangannya kepada masyarakat dan negara
- Bersedia meletakkan kepentingan masyarakat mengatasi kepentingan peribadi
- Mempunyai komitmen yang tinggi untuk mencapai kemajuan yang berterusan
- Berkeyakinan tinggi
- Memiliki kerajinan dan ketekunan
- Berani menghadapi risiko
- Bersifat inovatif
- Bersifat kreatif
- Boleh mengurus
- Bertanggungjawab
- Berpandangan jauh dan berwawasan
- Bijak merebut peluang

DEFINISI KEUSAHAWANAN

Keusahawanan merupakan salah satu strategi dalam membangunkan sesebuah negara. Peranannya dalam menyediakan peluang-peluang pekerjaan, merangsang pencetus inovasi dan sebagai faktor pemantap kestabilan ekonomi dan sosial sesebuah negara tidak dapat

dipertikaikan lagi. Sebelum penganalisan selanjutnya dilakukan, eloklah kita mengetahui dan memahami terlebih dahulu tentang konsep keusahawanan. Sebagaimana usahawan, pelbagai pengertian diberikan kepada konsep keusahawanan oleh berbagai-bagai pihak tertentu termasuklah pakar-pakar dan penyelidik-penyelidik yang berada di dalam masyarakat kita.

Gartner mendefinisikan keusahawanan sebagai proses penciptaan sesebuah organisasi manakala Karatko dan Hodgets (1995) menerangkan dengan lebih lanjut mengenai definisi keusahawanan iaitu dengan menyatakannya sebagai satu penciptaan baru melalui empat dimensi utama yang mana ianya melibatkan individu, organisasi, proses dan persekitaran yang dibantu oleh rangkaian kerjasama dalam kerajaan, insituti dan pendidikan.

Bagi Hisrich dan Peter (1998) pula melihat istilah keusahawanan sebagai proses menghasilkan sesuatu yang baru dari segi nilai dengan memperuntukkan masa dan tumpuan serta tenaga yang diperlukan, menanggung risiko kewangan, psikik, sosial dan memperolehi ganjaran daripada usaha-usaha tersebut dalam bentuk kewangan dan kepuasan diri serta kebebasan.

Begitu juga dengan Jeffrey A. Timmons, seorang profesor dalam bidang keusahawanan mendefinisikan keusahawanan sebagai satu tindakan kreatif manusia membangunkan sesuatu yang bernilai daripada tiada suatu apa pun. Keusahawanan lebih kepada memburu peluang tanpa menghiraukan sumber yang dimiliki dan ia juga memerlukan kesanggupan untuk mengambil risiko yang telah sedia ada.

Kesemua definisi dan tafsiran yang diberikan ini adalah memperlengkapkan antara satu sama lain tentang konsep keusahawanan. Di samping itu, kita perlu mengambil bahagian tentang konsep ini dan nilaikan samada kita mempunyai ciri-ciri atau layakkah kita menjadi seorang usahawan.

Adakah usahawan dilahirkan atau boleh dilatih?

Apabila berkata tentang usahawan, ramai yang membantah terhadap konsep personaliti kemahiran keusahawanan. Ada yang percaya bahawa seorang individu adalah dilahirkan dengan memiliki ciri-ciri

seorang usahawan atau pun usahawan itu boleh dilatih untuk menjadi seorang usahawan.

Peter Drucker mempercayai bahawa sesiapa sahaja daripada mana-mana organisasi boleh belajar dan dilatih untuk menjadi usahawan. Ramai yang menyokong idea ini. Bagaimana pun, ramai juga yang percaya bahawa usahawan memiliki personaliti yang khusus dan sifat-sifat ini tidak boleh diajar atau dilatih.

Begitu juga dengan pandangan Ahmad Bin Berek (1976) yang telah mengklasifikasikan usahawan terbahagi kepada dua iaitu usahawan operan dan usahawan responden. Usahawan operan ialah usahawan yang dilahirkan melalui dorongan, kemahuan dan kesanggupan untuk terus menceburkan diri dalam sesuatu perniagaan atau perusahaan. Usahawan ini lahir dengan sendirinya.

Usahawan responden pula ialah usahawan yang dilahirkan melalui latihan atau rancangan keusahawanan. Mereka akan diajar, dipimpin, didorong dan dibantu oleh modal dan ilmu pengurusan. Dalam usaha membangunkan usahawan ini, hanya individu yang berkelayakan sahaja yang akan dipilih dan dikenalpasti untuk menyertai program-program keusahawanan.

Walaupun sesetengah orang percaya bahawa usahawan dilahirkan dengan memiliki personaliti yang sesuai sebagai usahawan dan sesetengah berpendapat usahawan boleh dibentuk, ada juga yang menyarankan supaya usaha perlulah ditumpukan ke arah membangunkan semangat keusahawanan dalam diri kanak-kanak di peringkat umur yang masih muda lagi melalui sistem pendidikan di sekolah dan usahasama.

Prospek kerjaya usahawan

Sebelum kita meneroka lebih jauh dalam bidang keusahawanan adalah lebih baik kita mengetahui serba sedikit mengapa seseorang individu itu ingin menjadi seorang usahawan. Secara amnya, ada beberapa aspek yang menyebabkan seseorang itu ingin menjadi seseorang usahawan seperti kebebasan, keuntungan, kepuasan cara hidup, kepuasan kerja dan keperluan untuk mengawal.

Dalam aspek yang pertama iaitu kebebasan, seseorang individu yang bergelar usahawan inginkan kebebasan untuk membuat

keputusan sendiri dan melakukan sesuatu bagi menentukan arah tuju kejayaan tanpa melibatkan campurtangan orang lain. Sekiranya campurtangan berlaku, mereka merasa tidak mempunyai kebebasan untuk membuat keputusan sendiri.

Aspek yang kedua pula ialah keuntungan. Dalam memulakan sebuah perniagaan, wang merupakan sumber terpenting. Pendapatan seseorang usahawan banyak bergantung kepada daya usaha, dedikasi dan kreativiti usahawan itu sendiri. Keuntungan yang diperolehi daripada sesebuah perniagaan yang dijalankan itu menyebabkan seseorang individu sanggup menghabiskan wang simpanannya untuk melabur dalam perniagaan itu. Mereka sentiasa mengharapkan pulangan yang setimpal dengan apa yang mereka korbakan dan laburkan semasa memulakan perniagaan.

Aspek ketiga iaitu kepuasan cara hidup yang menerangkan tentang kepuasan peribadi yang dirasai oleh pengusaha melalui pengalamannya dalam perniagaan. Terdapat juga usahawan yang menganggap penceburan dalam bentuk perniagaan satu bentuk "keseronokan" yang tak mungkin dimiliki orang lain.

Selain daripada kepuasan cara hidup, aspek yang keempat ialah kepuasan kerja. Seseorang itu memerlukan pengayaan kerja untuk mendapatkan kepuasan diri dan ini boleh didapati apabila pekerjaan tersebut memenuhi ciri-ciri peribadi tersebut. Kebanyakan ciri ini perlu dipenuhi oleh usahawan untuk menjamin kebahagiaan dan kepuasan.

Akhir sekali, aspek keperluan untuk mengawal. Di sini, usahawan mendapati bekerja dengan orang lain adalah tidak menyenangkan kerana menerima arahan atau menurut perintah orang lain tidak menonjolkan sifat mengawal diri sendiri. Ada di antara usahawan yang tak tertarik kepada orang lain mengawal mereka, membuat keputusan untuk mereka. Mereka lebih suka untuk mencari arah mereka sendiri dan tidak suka dipaksa atau diarah dalam urusan mereka.

CIRI-CIRI YANG PERLU ADA SEBELUM MENJADI USAHAWAN.

Usahawan merupakan individu yang mempunyai kebolehan, kecenderungan dan kemampuan untuk membuat pembaharuan, mencari peluang perniagaan dan melakukan perniagaan yang membawa faedah kepada diri sendiri dan juga masyarakat boleh dikatakan semua orang boleh membentuk diri untuk menjadi usahawan. Tetapi disebabkan suasana yang tidak menggalakkan, tidak semua orang dapat mencuba nasib untuk menjadi usahawan. Kita sebagai individu boleh menilai diri sendiri sama ada kita berpotensi atau berkemampuan untuk menjadi seorang usahawan. Cuba tanya diri sendiri adakah kita tahu apa yang diperlukan untuk menjadi seorang usahawan. Jika tidak, mari kita lihat apakah ciri-ciri yang membolehkan kita menjadi seorang usahawan.

Kehendak kepada pencapaian

Individu yang ingin menjadi usahawan perlu memiliki dorongan yang tinggi untuk mendapatkan sesuatu dan melakukan sesuatu yang lebih baik daripada orang lain. Dalam hal ini, usahawan mestilah bekerja keras untuk mencapai kejayaan. Bagi seseorang yang ingin menjadi usahawan mereka perlu sentiasa beranggapan bahawa setiap kegagalan itu adalah suatu pengalaman di mana ia perlu sebagai panduan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan untuk memperbaiki kekurangan yang ada. Kegagalan tersebut juga boleh dianggap sebagai cabaran yang akan menguatkan semangat untuk berusaha dengan bersungguh-sungguh lagi. Selain dari sanggup menerima kegagalan untuk menjadi usahawan, kita juga tidak boleh mudah beralih tujuan dan berubah fikiran sehingga kita mencapai kejayaan yang sepenuhnya.

Kesanggupan menanggung risiko

Sebagai seorang usahawan kita hendaklah berani menanggung sebarang risiko yang bakal dihadapi. Oleh itu sebelum memutuskan untuk menjadi usahawan kita perlu menilai diri sendiri adakah kita

mempunyai keberanian untuk menanggung risiko perniagaan. Sekiranya kita memiliki keberanian tersebut maka kita mempunyai salah satu daripada ciri-ciri yang melayakkan kita untuk menjadi usahawan.

Dalam bidang perniagaan, semakin besar sesuatu risiko semakin besar pula ganjarannya, sebaliknya semakin kecil risiko semakin kecil ganjaran yang akan diperolehi. Risiko juga merupakan faktor penghalang kepada individu untuk menjadi usahawan kerana kita belum pasti sama ada kita mampu untuk menghadapi risiko tersebut dan seterusnya menjadi seorang usahawan yang berjaya.

Seseorang yang memiliki sifat seorang usahawan tidak memandang risiko sebagai penghalang untuk mereka menjadi usahawan dan berjaya dalam perniagaan. Walaupun sifat usahawan adalah berani menanggung risiko, namun perlu dibuat pertimbangan yang teliti dalam menghadapi risiko tersebut. Beberapa faktor perlu diambil kira antaranya:

- Dalam perniagaan usahawan lebih suka kepada perniagaan yang mendatangkan keuntungan yang lumayan, tetapi aktiviti perniagaan sebegini selalunya mempunyai risiko yang tinggi. Oleh sebab itu sebagai usahawan yang bijak kita perlu membuat pertimbangan dari segi kos dan pulangan yang bakal diperolehi. Sekiranya pulangan yang diperolehi tidak memadai dengan risiko yang terpaksa ditanggung maka tidak perlu dilaksanakan aktiviti perniagaan tersebut.
- Usahawan juga perlu meneliti pasaran masa hadapan dengan melaksanakan perancangan dan kawalan yang teliti. Ia akan menggunakan semua kemahiran diri yang dimiliki untuk mencapai matlamat dan keuntungan.
- Usahawan perlu bijak menggunakan sumber-sumber yang dimiliki dengan sebaik-baiknya untuk mencapai keuntungan yang maksimum dengan kebijaksanaan yang ada pada dirinya.

Usahawan akan merasa puas di atas kejayaan yang dicapai setelah menghadapi berbagai-bagai cabaran dan risiko. Oleh itu, usahawan perlu berani menanggung risiko dan bertanggungjawab ke atas keputusan atau pilihan yang telah dibuat.

Keupayaan untuk merebut peluang

Seseorang yang ingin menjadi usahawan perlu memiliki kebolehan ini di mana ia perlu mempunyai kebolehan untuk melihat kepada persekitaran, membuat penganalisan dan seterusnya mencetuskan idea untuk mencari sesuatu peluang baru. Usahawan perlu sentiasa mengenal pasti dan merebut peluang-peluang yang ada di pasaran, namun begitu sering kali timbul persoalan mengenai

- Apa dan di manakah boleh didapati peluang baru?
- Bolehkah peluang ini bertukar kepada keuntungan?
- Bagaimanakah untuk mendapatkan peluang ini?

Disebabkan oleh persaingan, usahawan perlu mencari idea baru untuk mendahului pihak lawan. Usahawan yang berjaya merebut peluang sebelum orang lain mendapatkannya akan mendapat pasaran yang baik. Oleh sebab itu, adalah penting bagi seseorang usahawan mengenalpasti peluang-peluang yang ada dan seterusnya membuat pilihan berdasarkan pertimbangan tentang kos, pulangan dan risiko yang akan dihadapi. Maka, adalah amat penting bagi seseorang individu yang ingin menjadi usahawan mempunyai keupayaan untuk merebut peluang dalam perniagaan kerana tidak semua orang memiliki keberanian untuk merebut peluang yang ada dalam bidang perniagaan kerana ia selalunya sangat berisiko.

Berkebolehan untuk mempengaruhi orang lain

Walaupun seseorang usahawan itu boleh mencapai matlamat dan hasil yang dikehendaki melalui daya usaha dan perancangan mereka sendiri, namun sebagai insan biasa kita juga memerlukan bantuan orang lain. Sebagai seorang usahawan kita tidak boleh melakukan semua perkara seorang diri, ia memerlukan orang lain untuk mencapai matlamat yang dikehendaki. Oleh kerana itu, sebelum menjadi usahawan kita perlu menilai diri sendiri sama ada keupayaan untuk mempengaruhi orang lain bagi membantu ada dalam diri kita. Bagi memulakan sesuatu perniagaan sumber-sumber perniagaan amat diperlukan samada sumber kewangan mahupun sumber bahan mentah.

Sebagai contohnya, bagi mendapatkan sumber kewangan seseorang itu perlu meyakinkan pelbagai pihak seperti pembekal, bank, kerajaan mahupun rakan kongsi. Jika individu tersebut tidak mampu mempengaruhi pihak tersebut ia masih tidak memenuhi ciri-ciri untuk menjadi usahawan. Tambahan pula, dalam soal pekerja adalah amat penting sebagai usahawan ia mempunyai kebolehan untuk mendorong, memimpin dan meyakinkan semua pihak yang terlibat agar memastikan usahawan tersebut boleh berjaya.

Mempunyai keyakinan diri

Dalam apa sahaja yang kita lakukan perkara penting yang perlu ada ialah keyakinan diri. Setiap individu yang mempunyai keyakinan diri yang tinggi akan berjaya dalam setiap perkara yang dilakukan, begitu juga untuk menjadi usahawan perlu ada keyakinan diri kerana dunia perniagaan memaksa kita sentiasa berhadapan dengan halangan dan risiko. Oleh sebab itu, usahawan perlu mempunyai harapan yang tinggi untuk berjaya dan lebih percayakan usaha sendiri daripada terlalu bergantung pada nasib. Ingatlah bahawa anda yang berhak memandu kejayaan, bukan orang lain. Sebelum menjadi usahawan kita biasanya perlu menilai terlebih dahulu kelebihan dan kelemahan diri dalam sesuatu bidang yang akan diceburi. Hanya usahawan itu sendiri yang lebih memahami apa kelebihan dan kekurangan dirinya. Setelah pilihan dibuat, kewujudan aras keyakinan yang tinggi untuk terus berjaya akan membantu menggerakkan perniagaan untuk terus berkembang. Cuba lihat pernyataan ini. Pilih pernyataan yang anda setuju.

- a. Saya boleh buat lebih baik daripada orang lain dalam melaksanakan sesuatu tugas yang diberi.
(Ya / Tidak)
- b. Keupayaan saya mungkin tidak sama dengan orang lain, tetapi tidak jauh bezanya kerana semua orang ada kelemahan dan kekuatan tersendiri.
(Ya / Tidak)