

**PENGGUNAAN KHIDMAT NASIHAT PERNIAGAAN  
DARIPADA AKAUNTAN PRAKTIS AWAM DALAM  
KALANGAN USAHAWAN PERUSAHAAN KECIL  
DAN SEDERHANA  
DI MALAYSIA**

**EMY FILZAH BINTI ZULKIFLI**

**UNIVERSITI**

**IJAZAH SARJANA KEUSAHAWANAN**

**MALAYSIA**

**2023**

**KELANTAN**



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

**Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada  
Akauntan Praktis Awam Dalam Kalangan Usahawan  
Perusahaan Kecil Dan Sederhana Di Malaysia**

Oleh

**Emy Filzah Binti Zulkifli**

Tesis ini dikemukakan bagi memenuhi syarat untuk memperolehi Ijazah  
Sarjana Keusahawanan

UNIVERSITI

Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan  
UNIVERSITI MALAYSIA KELANTAN

MALAYSIA

2023

KELANTAN

## PERAKUAN KESAHIHAN KARYA ASLI

Saya dengan ini mengesahkan bahawa kerja yang terkandung dalam tesis ini adalah hasil penyelidikan yang asli dan tidak pernah dikemukakan untuk ijazah tinggi kepada mana-mana Universiti atau Institusi.

- TERBUKA Saya bersetuju bahawa tesis boleh didapati sebagai naskhah keras atau terbuka dalam talian (teks penuh)
- SEKATAN Saya bersetuju bahawa tesis boleh didapati sebagai naskhah keras atau dalam talian (teks penuh) bagi tempoh yang diluluskan oleh Jawatankuasa Pengajian Siswazah Dari tarikh \_\_\_\_ hingga \_\_\_\_
- SULIT (Mengandungi maklumat sulit di bawah Akta Rahsia Rasmi 1972)
- TERHAD (Mengandungi maklumat terhad yang ditetapkan oleh organisasi di mana penyelidikan dijalankan)

Saya mengakui bahawa Universiti Malaysia Kelantan mempunyai hak berikut,

1. Tesis adalah hak milik Universiti Malaysia Kelantan.
2. Perpustakaan Universiti Malaysia Kelantan mempunyai hak untuk membuat salinan untuk tujuan pengajian sahaja.
3. Perpustakaan dibenarkan membuat salinan tesis ini sebagai bahan pertukaran antara institusi pengajian.

\_\_\_\_\_  
Tandatangan

\_\_\_\_\_  
Tandatangan Penyelia Utama

\_\_\_\_\_  
Nombor Kad Pengenalan

\_\_\_\_\_  
Nama Penyelia Utama

Tarikh :

Tarikh :

# Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada Akauntan Praktis Awam Dalam Kalangan Usahawan Perusahaan Kecil Dan Sederhana Di Malaysia

## ABSTRAK

Akauntan Praktis Awam (APA) memainkan peranan penting sebagai penasihat perniagaan dalam menyokong Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) untuk mengekalkan prestasi perniagaan. Penggunaan khidmat nasihat perniagaan dikenal pasti sebagai salah satu amalan bagi mengurangkan kos, meningkatkan kecekapan, mendapatkan kepakaran dan mengekalkan kelebihan daya saing dalam kalangan PKS. Kajian terdahulu telah membuktikan bahawa penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA masih lagi rendah dan tidak digunakan secara optimum oleh usahawan PKS. Oleh itu, kajian ini mengenal pasti enam konstruk baharu yang belum pernah diuji dalam kajian lepas iaitu tanggapan manfaat, kesedaran, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Kerangka kerja teori kajian ini adalah bersandarkan Teori Gelagat Terancang (TPB) sebagai teori asas dan disokong oleh Model Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB). Kajian ini telah dijalankan di Pantai Timur Malaysia yang meliputi kawasan Kelantan, Terengganu dan Pahang. Kaedah kuantitatif dan tinjauan soal selidik telah digunakan dalam kajian ini. Sebanyak 438 usahawan PKS telah dipilih secara rawak dan borang soal selidik telah dihantar melalui e-mel, perkhidmatan *WhatsApp*, *Telegram* dan juga *Facebook*. Sejumlah 115 maklum balas dikembalikan dan boleh digunakan untuk analisis terakhir menggunakan perisian *Structural Equation Model Partial Least Square* (SEM-PLS) versi 3.0 dan SPSS versi 26. Dapatan kajian menunjukkan hanya satu konstruk iaitu tanggapan manfaat mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan niat-gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Walau bagaimanapun, lima konstruk lain tidak mempengaruhi secara signifikan niat-gelagat usahawan PKS. Kesimpulannya, dapatan kajian ini boleh membantu badan profesional perakaunan, agensi kerajaan dan ahli akademik untuk memahami fenomena yang berlaku untuk dijadikan sebagai garis panduan bagi meningkatkan prestasi PKS. Hal ini penting bagi meluaskan penglibatan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA seterusnya menjamin kelestarian operasi perniagaan PKS.

MALAYSIA

KELANTAN

## **The Use of Business Advisory Services from Public Practice Accountants among Small and Medium Enterprise Entrepreneurs in Malaysia**

### **ABSTRACT**

Public practice accountants (PPA) are essential as business advisors in supporting small and medium enterprises (SMEs) to sustain business performance. The practice of using business advisory services has been identified as one of the practices to lower costs, increase efficiency, obtain expertise and keep sustainable competitive advantages among SMEs. Previous studies have proven that business advisory services from PPA are still low and need to be used optimally by SME entrepreneurs. Therefore, this study identifies six new constructs that were not tested in previous studies, namely the perception of benefits, awareness, the influence of business partners, support of business associations, cost of professional charges and the desire to grow towards business advisory services from PPA. The theoretical framework of this study is based on the Theory of Planned Behaviour (TPB) as a fundamental theory and is supported by the Deconstructed Theory of Planned Behaviour (DTPB) Model. This study was conducted on the East Coast of Malaysia, covering Kelantan, Terengganu and Pahang. Quantitative methods and questionnaire surveys were used in this study. 438 SME entrepreneurs were randomly selected, and questionnaires were sent via e-mail, WhatsApp, Telegram and Facebook services. A total of 115 responses were returned and can be used for the final analysis using the software structural equation model partial least square (SEM-PLS) version 3.0 and SPSS version 26. The findings of the study show that only one construct, which is the perception of benefits, has a positive and significant relationship with business advisory services from PPA. However, the other five constructs do not significantly influence the intention-behaviour of SME entrepreneurs. In conclusion, the findings of this study can help professional accounting bodies, government agencies and academics to understand the phenomenon that occurs to be used as a guideline to improve the performance of SMEs. It is crucial to expand the involvement of SMEs in using business advisory services from PPA and to ensure the sustainability of SMEs' business operations.

## PENGHARGAAN

Terlebih dahulu saya ingin mengucapkan syukur Alhamdulillah ke hadrat Allah S.W.T, kerana di atas limpah dan kurniaNya, maka dapatlah saya menyiapkan tesis ini dengan jayanya walaupun menempuhi pelbagai dugaan dan rintangan.

Alhamdulillah. Di kesempatan ini, saya ingin mengucapkan jutaan terima kasih yang tidak terhingga kepada Prof. Dr. Mohd Nor Hakim Bin Yusoff, selaku penyelia utama saya di atas kesabaran, sokongan, nasihat dan bimbingan berterusan yang diberikan banyak membantu kepada kejayaan dalam penghasilan tesis ini. Segala bantuan, semangat, strategi dan kebijaksanaan beliau telah banyak mengajar saya untuk menjadi seorang penyelidik dan pendidik yang baik.

Tidak dilupakan kepada barisan pensyarah dan staf di Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan, Universiti Malaysia Kelantan atas kerjasama dan kesudian berkongsi pengalaman sepanjang pengajian ini. Terima kasih kepada pihak Kementerian Pendidikan Malaysia kerana telah menganugerahkan biasiswa Hadiah Latihan Persekutuan (HLP) bagi melanjutkan pelajaran ke peringkat ini.

Ribuan terima kasih kepada kedua ibu bapa yang saya hormati, En. Zulkifli Bin Ismail dan Pn. Halimah Binti Hj. Yahya serta keluarga mertua yang sentiasa memberi kasih sayang, dorongan, doa dan panduan hidup yang amat saya perlukan. Setinggi-tinggi penghargaan kepada suami tersayang, En. Abdullah Bin Che Omar atas kesabaran, sokongan, toleransi, cinta dan doa sehingga tesis dan pengajian ini dapat disempurnakan dengan jayanya. Sesungguhnya segala pengorbanan yang telah kalian lakukan amat saya sanjungi dan kekal diingati sepanjang hayat ini.

Terima kasih juga kepada syarikat PKS dan responden kajian kerana telah sudi meluangkan masa untuk melibatkan diri dalam kajian ini. Akhir kata, ucapan terima kasih juga kepada semua yang terlibat secara langsung dan tidak langsung dalam memberikan sumbangan cadangan dan bantuan dalam menyiapkan tesis ini. Semoga kajian ini dapat dijadikan wadah ilmu yang berguna untuk tatapan penyelidik akan datang.

## ISI KANDUNGAN

	<b>PAGE</b>
PERAKUAN KESAHIHAN KARYA ASLI	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
PENGHARGAAN	v
ISI KANDUNGAN	vi
SENARAI JADUAL	xii
SENARAI RAJAH	xiv
SENARAI SINGKATAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Kajian	1
1.2 Lokasi Kajian	4
1.3 Profil PKS di Malaysia	6
1.4 Pernyataan Masalah	7
1.5 Persoalan Kajian	10
1.6 Objektif Kajian	11
1.7 Kepentingan Kajian	12
1.7.1 Sumbangan kepada Teori dan Ilmu Pengetahuan	12
1.7.2 Sektor Ekonomi	13
1.7.3 Persatuan Usahawan	13
1.7.4 Usahawan PKS	14
1.7.5 Badan Profesional Perakaunan	14
1.8 Skop Kajian	15
1.9 Definisi Konseptual dan Operasional Kajian	16



1.9.1	Niat	16
1.9.2	Gelagat	16
1.9.3	Sikap	16
1.9.4	Norma Subjektif	17
1.9.5	Kawalan Gelagat Ditanggap	17
1.9.6	Khidmat Nasihat Perniagaan	18
1.10	Struktur Kajian	18
1.11	Rumusan	19
<b>BAB 2</b>	<b>SOROTAN LITERATUR</b>	<b>20</b>
2.1	Pengenalan	20
2.2	Khidmat Nasihat Perniagaan	20
2.3	Sejarah dan Peranan Akauntan di Malaysia	21
2.3.1	Institut Akauntan Awam Bertauliah Malaysia (MICPA)	21
2.3.2	Institut Akauntan Malaysia (MIA)	22
2.3.3	Akauntan Praktis Awam (APA)	23
2.4	Khidmat Nasihat Perniagaan oleh Akauntan Praktis Awam	24
2.4.1	Jenis Khidmat Nasihat APA	25
2.4.1.1	Khidmat Nasihat Statutori	25
2.4.1.2	Khidmat Nasihat Perniagaan Bukan Statutori	26
2.5	Kepentingan Khidmat Nasihat Perniagaan Kepada PKS	28
2.5.1	Faktor-Faktor Mempengaruhi Penggunaan Khidmat Nasihat APA	30
2.5.1.1	Kecekapan	30
2.5.1.2	Kualiti Perkhidmatan	31
2.5.1.3	Spesifikasi Aset	31
2.5.1.4	Tahap Persaingan	32
2.5.1.5	Kepercayaan	33



2.6	Jurang Kajian	40
2.7	Teori Asas	46
2.7.1	Teori Gelagat Terancang (TPB)	46
2.7.2	Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB)	49
2.8	Konstruk Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan APA	51
2.8.1	Niat dan Gelagat Penggunaan Khidmat Nasihat APA	51
2.8.2	Sikap	52
2.8.2.1	Penguraian Sikap	53
2.8.3	Norma Subjektif	56
2.8.3.1	Penguraian Norma Subjektif	58
2.8.4	Kawalan Gelagat Ditanggap	61
2.8.4.1	Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap	62
2.9	Hipotesis Kajian	66
2.10	Ringkasan Bab	67
<b>BAB 3 METODOLOGI KAJIAN</b>		<b>69</b>
3.1	Pengenalan	69
3.2	Reka Bentuk Kajian	69
3.3	Proses Penyelidikan	71
3.4	Pemboleh Ubah Penyelidikan	72
3.4.1	Pemboleh Ubah Tidak Bersandar	73
3.4.2	Pemboleh Ubah Bersandar	73
3.5	Data	74
3.5.1	Data Primer	74
3.6	Penentuan Saiz Pensampelan	75
3.7	Instrumen Kajian	78
3.7.1	Pembinaan Instrumen	78

3.7.2	Pembentukan Skala Pengukuran	80
3.7.3	Kesahan	81
3.7.4	Maklumbalas/Cadangan Penambahbaikan oleh Pakar	82
3.8	Prosedur Pengumpulan Data	83
3.8.1	Populasi Kajian	83
3.8.2	Strategi Pensampelan	84
3.9	Proses Penganalisan Data	86
3.10	Model Pengukuran dan Model Berstruktur	88
3.10.1	Model Pengukuran	89
3.10.1.2	Ketekalan Dalaman ( <i>Internal Consistency</i> )	89
3.10.1.3	Kebolehpercayaan Penunjuk ( <i>Indicator Reliability</i> )	89
3.10.1.4	Kesahan Konvergen ( <i>Convergent Validity</i> )	90
3.10.1.5	Kesahan Diskriminan ( <i>Discriminant validity</i> )	90
3.10.2	Model Berstruktur	90
3.11	Ringkasan Bab	91
BAB 4	ANALISIS DAPATAN KAJIAN	92
4.1	Pengenalan	92
4.2	Statistik Profil Demografi Responden	92
4.3	Dapatan Bagi Persepsi Responden	96
4.3.1	Tanggapan Manfaat	96
4.3.2	Kesedaran	97
4.3.3	Pengaruh Rakan Usahawan	97
4.3.4	Sokongan Persatuan Usahawan	98
4.3.5	Kos Caj Professional	99
4.3.6	Keinginan Untuk Berkembang	99
4.3.7	Niat Usahawan	100

4.4	Pentaksiran Model Pengukuran	100
4.4.1	Ketekalan Dalaman ( <i>Internal Consistency</i> )	101
4.4.2	Kebolehpercayaan Penunjuk ( <i>Indicator Reliability</i> )	101
4.4.3	Kesahan Konvergen ( <i>Convergent Validity</i> )	103
4.4.4	Kesahan Diskriminan ( <i>Discriminant Validity</i> )	103
4.5	Model Struktur ( <i>Structured Model</i> )	106
4.5.1	Pekali Penentu ( <i>Coefficient of Determination</i> )	106
4.5.2	Pekali Laluan ( <i>Path Coefficients</i> )	108
4.6	Hasil Dapatan Hipotesis	109
4.7	Analisis Perkaitan Ramalan ( <i>Predictive Relevance</i> )	110
4.8	Kesimpulan	112
<b>BAB 5</b>	<b>PERBINCANGAN, CADANGAN DAN KESIMPULAN</b>	<b>114</b>
5.1	Pengenalan	114
5.2	Ringkasan Kajian	114
5.3	Perbincangan Hasil Kajian	115
5.3.1	Niat dan Gelagat Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA	118
5.3.2	Sikap Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA	118
5.3.3	Norma Subjektif Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA	121
5.3.4	Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA	123
5.4	Implikasi Kajian	125
5.4.1	Implikasi Teoritikal	126
5.4.2	Implikasi Akademik	126
5.4.3	Implikasi Praktikal	127
5.4.4	Implikasi Kepada Profesion	129
5.5	Batasan dan Cadangan Lanjutan Kajian	130

RUJUKAN	133
LAMPIRAN A	149
LAMPIRAN B	161
LAMPIRAN C	166
LAMPIRAN D	168
LAMPIRAN E	170
LAMPIRAN F	171



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

## SENARAI JADUAL

<b>BIL.</b>		<b>MUKASURAT</b>
1.1	Sumbangan PKS kepada Keluaran Dalam Negara Kasar	1
1.2	Bilangan Pertubuhan PKS mengikut Negeri	5
1.3	Definisi berdasarkan Saiz Operasi PKS	6
2.1	Peratusan Sumber Khidmat Nasihat oleh PKS	25
2.2	Jenis Khidmat Nasihat Statutori	26
2.3	Khidmat Nasihat Perniagaan Bukan Statutori	27
2.4	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Khidmat Nasihat Berdasarkan Kajian Lepas	35
2.5	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Khidmat Nasihat Perniagaan daripada APA	39
2.6	Ringkasan Tinjauan Literatur Terhadap Kajian Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan oleh APA	43
3.1	Sumber Item Pengukuran	79
3.2	Pembahagian Soalan Instrumen	80
3.3	Skala Likert- Soal Selidik	81
3.4	Pertubuhan PKS bagi Negeri Kelantan, Terengganu dan Pahang	83
3.5	Definisi berdasarkan Saiz Operasi PKS	100
3.6	Pertubuhan PKS bagi Negeri Kelantan, Terengganu dan Pahang	102
4.1	Profil Demografi	94
4.2	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Tanggapan Manfaat	96
4.3	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Kesedaran	97
4.4	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Pengaruh Rakan Usahawan	97
4.5	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Sokongan Persatuan Usahawan	98
4.6	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Kos Caj Professional	99
4.7	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Keinginan untuk Berkembang	99

4.8	Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Niat Usahawan	100
4.9	Kebolehpercayaan Komposit Bagi Setiap Konstruk	101
4.10	Kebolehpercayaan Penunjuk ( <i>Indicator Reliability</i> )	102
4.11	Purata Varians Diekstrak (AVE)	103
4.12	Matriks Nilai Korelasi Antara Konstruk (Inter-Correlation Matrix)	104
4.13	Dapatan Muatan Silang	105
4.14	Pekali Laluan (Path Coefficient), t-statistik dan tahap signifikan bagi semua hipotesis	108
4.15	Hipotesis	109
4.16	Analisis Perkaitan Ramalan	111

## SENARAI RAJAH

<b>BIL.</b>		<b>MUKASURAT</b>
2.1	Perkhidmatan Ditawarkan oleh Akauntan Praktis Awam	28
2.2	Teori Gelagat Terancang (TPB)	47
2.3	Model Kerangka Konseptual Gelagat Usahawan PKS Terhadap Penggunaan	66
3.1	Proses Penyelidikan	72
3.2	Strategi Pensampelan	86
4.1	Keputusan Model Struktur	107
4.2	Kelewahan Sah Silang ( <i>Cross Validated Redundancy</i> )	111

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN



## SENARAI SINGKATAN

APA	Akauntan Praktis Awam
AVE	Nilai Purata Varians yang Diekstrak
BNM	Bank Negara Malaysia
CA	<i>Cronbach's Alpha</i>
CB-SEM	<i>Covariance Based Structural Equation Modelling</i>
DKN 2030	Dasar Keusahawanan Nasional 2030
DTPB	<i>Decomposed Theory of Planned Behavior</i>
ECER	Wilayah Pembangunan Ekonomi Pantai Timur
IFAC	Persekutuan Akauntan Antarabangsa
KBV	<i>Knowledge Based View</i>
KDNK	Keluaran Dalam Negara Kasar
MARA	Majlis Amanah Rakyat
MIA	<i>Malaysian Institute of Accountants</i>
MICPA	<i>Malaysian Institute of Certified Publics Accountants</i>
MPUPK	Majlis Pembangunan Usahawan dan PKS Kebangsaan
NSDC	<i>National SME Development Council</i>
NSO	<i>National Statistical Office</i>
PKP	Perintah Kawalan Pergerakan
PKS	Perusahaan Kecil Dan Sederhana
PLS-AMOS	<i>Partial Least Square-Analysis of a Moment Structures</i>
PLS-SEM	<i>Partial Least Square - Structural Equation Modelling</i>
PPA	<i>Public Practice Accountants</i>
RBV	<i>Resource Based View</i>
SA	Spesifikasi Aset

SME	<i>Small and Medium Enterprise</i>
SME Corp Malaysia	<i>SME Corporation Malaysia</i>
SMIDEC	Perbadanan Pembangunan Industri Kecil dan Sedehana
SPSS	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>
TCE	<i>Transaction Cost Economics</i>
TPB	<i>Theory of Planned Behavior</i>



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Kajian

Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) diakui menjadi tulang utama dalam memacu ekonomi negara dengan mewakili sebanyak 97.4% daripada keseluruhan pertubuhan perniagaan di Malaysia pada tahun 2021. PKS memberi sumbangan yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Malaysia sebagai sebuah negara yang sedang membangun melalui penciptaan peluang pekerjaan kepada 7.3 juta pekerja iaitu 48% daripada jumlah keseluruhan guna tenaga di Malaysia serta lebih satu pertiga daripada jumlah Keluaran Dalam Negara Kasar (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2020).

Berdasarkan statistik yang dikeluarkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (2020), sumbangan PKS kepada keseluruhan Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) meningkat kepada 38.9% pada tahun 2019 berbanding 38.3% yang dicatatkan pada tahun 2018. Walau bagaimanapun, akibat krisis kesihatan COVID-19 pada 2020, berlaku penurunan sebanyak 0.7% kepada 38.2% pada tahun 2020 dan penyusutan nilai RM512.8 bilion berbanding RM553.5 bilion pada tahun sebelumnya. Ini ditunjukkan dalam Jadual 1.1.

Jadual 1.1: Sumbangan PKS kepada Keluaran Dalam Negara Kasar

Tahun	KDNK PKS (RM bilion)	Sumbangan PKS terhadap KDNK (%)	KDNK Keseluruhan (RM bilion)
2015	435.1	37.0	1,176.9
2016	458.7	37.3	1,229.3
2017	491.6	37.8	1,300.8

Tahun	KDNK PKS (RM bilion)	Sumbangan PKS terhadap KDNK (%)	KDNK Keseluruhan (RM bilion)
2018	522.1	38.3	1,362.8
2019	553.5	38.9	1,421.5
2020	512.8	38.2	1,343.9

Sumber: Disesuaikan daripada Jabatan Perangkaan Malaysia dan SME Corp. Malaysia

Oleh itu, amat penting bagi semua usahawan PKS berusaha dalam meningkatkan prestasi perniagaan mereka. Sebagaimana telah sedia maklum, PKS diselubungi oleh pelbagai kelemahan ekoran modal yang terhad, kekangan mendapatkan tenaga mahir dan masalah ketiadaan sistem pengurusan yang strategik dan sistematik. Ini dipersetujui oleh beberapa penyelidik yang menegaskan antara punca PKS tidak dapat beroperasi dengan berkesan disebabkan oleh kekangan sumber dalaman seperti sumber manusia yang berkemahiran tinggi dan modal yang terhad (De Bruyckere et al., 2020; Kamyabi dan Devi, 2011). Keadaan ini diburukkan lagi oleh persekitaran perniagaan semasa yang semakin mencabar berikutan penularan wabak Covid-19. Fenomena ini memberi impak dan cabaran baharu kepada aktiviti PKS dengan mendedahkan mereka kepada risiko kegagalan operasi yang tinggi. Hasil dapatan penyelidikan oleh SME Corporation Malaysia mendapati kira-kira 73% PKS dijangka mengalami kerugian kesan pandemik ini (SME Corporation Malaysia, 2020) dan berisiko untuk gulung tikar.

Keadaan ini menjadikan PKS semakin memerlukan sokongan daripada semua pihak samada agensi kerajaan ataupun swasta serta bantuan dari segi kewangan dan bukan kewangan bagi mengurangkan kesan negatif kepada prestasi perniagaan mereka. Antara dasar penting ialah Dasar Keusahawanan Nasional 2030 (Ministry of Entrepreneur Development & Cooperatives, 2019) yang bertujuan meningkatkan keupayaan usahawan untuk mampu bersaing di pasaran global seterusnya menyumbang kepada pertumbuhan sosioekonomi negara. Di

samping itu, khidmat nasihat perniagaan daripada pihak kerajaan ditawarkan melalui pelbagai agensi di bawah pelbagai kementerian seperti Kementerian Luar Bandar, Majlis Amanah Rakyat (MARA) dan Kementerian Pembangunan Usahawan. Manakala pihak swasta pula antara lain adalah akauntan profesional, institusi kewangan, peguam, persatuan perniagaan, jaringan sosial dan universiti awam. Ini selari dengan agenda kerajaan yang memfokuskan kepada pembangunan PKS untuk memastikan PKS terus berdaya maju dan lebih berdaya saing.

Penyelidikan ini cuba meneliti faktor-faktor penentu yang mempengaruhi gelagat usahawan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam (APA). Dalam konteks kajian ini, khidmat nasihat perniagaan oleh APA adalah tertumpu kepada khidmat nasihat bukan statutori yang merangkumi perancangan strategik, pengurusan risiko, pematuhan cukai, audit dalaman dan lain-lain perkhidmatan berkaitan khidmat nasihat bukan statutori. Sementara itu, hasil penyelidikan yang telah dijalankan di Malaysia menunjukkan bahawa terdapat enam perkhidmatan daripada APA yang paling biasa digunakan oleh PKS iaitu: (i) perkhidmatan perakaunan, (ii) perkhidmatan percukaian, (iii) perkhidmatan jaminan, (iv) perkhidmatan korporat, (v) perkhidmatan kewangan korporat dan (vi) perkhidmatan nasihat/perundingan perniagaan (Institut Perakaunan Malaysia, 2008).

Literatur terdahulu dari pelbagai negara mendapati APA merupakan pilihan pertama dalam kalangan PKS untuk mendapatkan khidmat nasihat bagi membantu mereka menjalankan perniagaan. Contohnya, dapatan kajian oleh Blackburn et al. (2018) di London dan Carey & Tanewski (2019) di Australia. Selan itu, penggunaan khidmat nasihat oleh APA dipercayai memberi kesan positif terhadap prestasi perniagaan PKS di Malang, Indonesia (Cahyaningtyas dan Ningtyas,

2020). Tambahan lagi, PKS di Lubnan memerlukan khidmat perundingan berkaitan dengan amalan perakaunan untuk meningkatkan tahap kecekapan dan persaingan (Mahboub, 2021) dan memberi keuntungan melalui penjimatan kos operasi perniagaan dalam kalangan PKS di Nigeria (Agburu et al., 2017). Ini dipersetujui oleh Danjuma et al. (2017) yang membuktikan bahawa penggunaan khidmat nasihat dalam kalangan PKS di Nigeria telah membawa kejayaan kepada perniagaan mereka. Seterusnya, amalan penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA di Kenya dapat mengekalkan kelebihan daya saing dalam persekitaran yang kompetitif (Kipsang dan Mwangi, 2017). Atas sebab-sebab ini, perkhidmatan perundingan dan nasihat daripada APA digunakan secara meluas dan diyakini bahawa APA boleh menjadi penasihat profesional dikalangan PKS (Blackburn et al., 2018).

Walau bagaimanapun, dalam konteks PKS di Malaysia tahap kesedaran terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan bukan statutori oleh APA masih rendah dan perlu dipertingkatkan. Situasi ini membuka ruang kepada penyelidik untuk menyiasat apakah punca kepada fenomena ini. Justeru itu, dengan bersandarkan Teori Gelagat Terancang (TPB) dan Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB), tesis dijalankan untuk mengenalpasti faktor-faktor penentu terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS di Malaysia dan menjadi isu utama dalam kajian ini.

## **1.2 Lokasi Kajian**

Kajian ini melibatkan PKS di tiga buah negeri Pantai Timur Semenanjung Malaysia; Kelantan, Terengganu dan Pahang yang mencakupi sebanyak 148,665 syarikat PKS (Jadual 1.2). Pemilihan ketiga-tiga buah negeri ini adalah relevan

memandangkan bilangan PKS yang agak tinggi. Penerangan mengenai PKS adalah berdasarkan definisi oleh Majlis Pembangunan PKS Kebangsaan (MPPK) seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 1.3.

Selain itu, lokasi kajian yang dipilih merupakan Wilayah Pembangunan Ekonomi Pantai Timur (ECER) di Malaysia dan mempunyai keseragaman dari segi kawasan geografi, budaya dan sosio ekonomi. Kajian-kajian lepas mengenai PKS juga memfokuskan pada wilayah tertentu di Malaysia. Antaranya seperti Hairuddin et al. (2012) membandingkan pertumbuhan PKS antara negeri-negeri di wilayah timur dan pantai barat, manakala Mohd et al. (2014) memberi tumpuan kepada pemilik-pengurus PKS di pantai barat Semenanjung Malaysia. Seterusnya, kajian terhadap prestasi pengurus PKS di beberapa negeri yang terdapat zon bebas cukai seperti Johor, Selangor, Kedah, Kuala Lumpur dan Penang oleh Krishnan et al. (2020) dan Sarhadat et al. (2020) membincangkan perkhidmatan sokongan sosial untuk pembangunan PKS di Terengganu dan Selangor.

Jadual 1.2: Bilangan Pertubuhan PKS mengikut Negeri

No.	Negeri	Jumlah PKS
1.	Selangor	283,795
2.	WP Kuala Lumpur	182,105
3.	Johor	141,650
4.	Perak	84,297
5.	Pulau Pinang	90,641
6.	Sarawak	88,656
7.	Sabah	83,446
8.	Kedah	61,753
9.	Kelantan	60,763
10.	Pahang	48,699
11.	Negeri Sembilan	46,293
12.	Melaka	33,251
13.	Terengganu	39,203
14.	Perlis	9,691
15.	WP Labuan	3,093



No.	Negeri	Jumlah PKS
16.	WP Putrajaya	1,427
JUMLAH PKS		1,258,763

Sumber: Jabatan Perangkaan Malaysia (2021)

Jadual 1.3: Definisi berdasarkan Saiz Operasi PKS

Kategori	Jualan Tahunan		Bilangan Pekerja Sepenuh Masa	
	Sektor Pembuatan	Perkhidmatan dan Sektor Lain	Sektor Pembuatan	Perkhidmatan dan Sektor Lain
<b>Mikro</b>	kurang daripada RM300,000	kurang daripada RM300,000	kurang daripada 5 orang	kurang daripada 5 orang
<b>Kecil</b>	RM300,000 hingga kurang daripada RM15 juta	RM300,000 hingga kurang daripada RM3 juta	5 hingga kurang daripada 75	5 hingga kurang daripada 30
<b>Sederhana</b>	RM15 juta hingga tidak melebihi RM50 juta	RM3 juta hingga tidak melebihi RM20 juta	75 hingga tidak melebihi 200	30 hingga tidak melebihi 75

Sumber: SME Corp. Malaysia (2020)

### 1.3 Profil PKS di Malaysia

Di Malaysia, PKS dikategorikan kepada tiga saiz iaitu saiz mikro, kecil dan sederhana. Manakala dari segi sektor, PKS dibahagikan kepada dua iaitu sektor pembuatan dan perkhidmatan dan sektor lain. Berdasarkan kepada profil terkini PKS 2021 (kemaskini 28 Februari 2022) yang dikeluarkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia, terdapat 1,258,763 PKS yang mewakili sebanyak 97.4% daripada jumlah keseluruhan pertubuhan perniagaan di Malaysia. Secara purata, bilangan PKS telah meningkat sebanyak 5.2% sejak tahun 2016. Dari segi saiz perniagaan, 78.6% PKS adalah terdiri daripada perusahaan mikro yang merupakan bahagian terbesar dan diikuti oleh perusahaan bersaiz kecil mencakupi 19.8% dan selebihnya sebanyak 1.6% (19,371) adalah perusahaan bersaiz sederhana.

Manakala dari segi peratusan mengikut sektor pula, sektor perkhidmatan secara konsisten menjadi penyumbang utama iaitu sebanyak 83.8% dan diikuti oleh sektor pembinaan menyumbang sebanyak 8.0%. Sementara itu, 5.8% PKS terlibat dalam sektor pembuatan, diikuti sektor pertanian sekitar 1.9% dan selebihnya 0.4% adalah dalam sektor perlombongan dan kuari (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2021).

#### **1.4 Pernyataan Masalah**

Sejajar dengan aspirasi Kerajaan untuk merangsang pertumbuhan dan pembangunan sektor ekonomi negara, pelbagai usaha telah dipergiatkan untuk meningkatkan kesedaran dalam kalangan usahawan PKS tentang kepentingan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam (APA). Namun begitu, tahap kesedaran terhadap kewujudan khidmat nasihat perniagaan terutama berkaitan hal bukan statutori daripada APA dilihat masih lagi kurang memberangsangkan. Malah, kemudahan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA tidak digunakan secara maksimum oleh usahawan PKS dalam mengurus aktiviti perniagaan dan mengukuhkan sistem kewangan mereka. Hasil kajian terkini oleh Ayuni dan Yahya (2021), memberikan bukti penting bahawa tahap amalan penggunaan khidmat nasihat perniagaan khususnya bukan statutori dalam kalangan PKS di Malaysia adalah sederhana. Ini selari dengan Ganesan et al. (2018) yang mendedahkan bahawa walaupun terdapat hubungan positif di antara khidmat nasihat perniagaan dan prestasi PKS, namun demikian tahap penggunaan masih berada pada tahap yang rendah. Ini jelas menggambarkan, gelagat usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA masih terhad dan tidak seiring dengan hasrat Kerajaan.

Statistik menunjukkan penurunan peratus keuntungan dan kadar kegagalan yang tinggi dalam kalangan PKS amat membimbangkan. Secara global hampir 50% PKS gagal dalam lima tahun pertama operasi dan dua pertiga gagal dalam sepuluh tahun pertama (DeGeest et al., 2015). Fenomena ini juga berlaku kepada kebanyakan PKS di Malaysia kerana tidak dapat mempertahankan perniagaan mereka atas beberapa faktor (Wong et al., 2013). Hasil kajian oleh Tazilah et al. (2019) mendapati PKS tidak dapat mengurus kewangan dengan cekap dan kegagalan dalam menyediakan penyata kewangan yang baik. Lebih malang lagi terdapat PKS yang masih lemah dalam menjalankan proses kitaran perakaunan iaitu bermula daripada amalan merekod sehingga penyediaan pelaporan penyata kewangan (Cahyaningtyas dan Ningtyas, 2020). Ini termasuk kesukaran dalam merekod transaksi perakaunan, penyediaan laporan penyata kewangan serta kawalan stok dalam. Selain itu, PKS juga menghadapi kesukaran untuk menarik dan mengekalkan pekerja mahir dalam perniagaan mereka (Ganesan et al., 2018). Akibatnya, syarikat PKS cenderung mencari pekerja yang berpengetahuan luas dan pakar seperti APA untuk mengatasi kekurangan mereka. Justeru, bagi mengatasi kelemahan ini beberapa kajian mencadangkan agar PKS perlu menggunakan sepenuhnya khidmat nasihat daripada APA untuk membantu dalam hal-ehwal pengurusan perakaunan dan kewangan (Ganesan et al., 2018; Carey, 2015; Husin dan Ibrahim, 2014; Jayabalan et al., 2009).

Dalam kajian ini, khidmat nasihat perniagaan (bukan statutori) yang merangkumi perancangan kewangan strategik, keputusan mengembangkan perniagaan, mengawal selia perbelanjaan kos operasi, pengurusan risiko dan pengurusan sumber manusia kurang mendapat permintaan dalam kalangan PKS. Ini kerana, usahawan PKS tidak mendapat pendedahan yang banyak tentang kepentingan penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA.

Malah, khidmat nasihat yang digunakan oleh kebanyakan PKS hanya tertumpu kepada perkhidmatan statutori seperti penyediaan akaun, proses audit dalaman dan pematuhan cukai. Ini selari dengan pendapat Marriott dan Marriott (2000) yang berhujah sebilangan besar PKS menggunakan APA untuk khidmat statutori bagi memenuhi keperluan minimum undang-undang seperti pelaporan kewangan dan percukaian sahaja. Justeru, dalam meneliti masalah ini, PKS perlu menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA untuk mengatasi masalah ketidakcekapan pengurusan kewangan, pengurusan strategik dan mengurus operasi perniagaan (Kamyabi dan Devi, 2011a) serta membantu dalam hal-ehwal perakaunan pengurusan (Ganesan et al., 2018). Ini kerana, maklumat berguna melalui khidmat nasihat yang disediakan oleh APA mempunyai pengaruh yang signifikan kepada pertumbuhan prestasi PKS (Carey, 2008; Cahyaningtyas dan Ningtyas, 2020). Oleh demikian, sokongan dan nasihat perniagaan yang diberikan oleh APA dalam mempertingkatkan sistem pengurusan yang baik amat penting kerana ia memberi kesan kepada prestasi perniagaan PKS terutama bagi menghadapi persekitaran ekonomi yang dinamik dan mencabar.

Berdasarkan fenomena di atas, kajian ini dijalankan untuk mengenal pasti faktor-faktor penentu yang mempengaruhi gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS. Isu penggunaan khidmat nasihat perniagaan dalam kalangan usahawan PKS merupakan topik yang kurang mendapat perhatian penyelidik khususnya di Malaysia. Hasil penemuan kajian daripada Irwansyah et al. (2019), mendapati faktor yang mempengaruhi gelagat PKS dalam menggunakan khidmat nasihat adalah masih kurang jelas dan tidak konklusif.

Justeru, ia membuka ruang kepada kajian baharu untuk dijalankan. Tambahan lagi, tesis ini mengisi jurang penyelidikan sebelumnya melalui

penggunaan Model Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB) sebagai teori asas. Berdasarkan model ini, penyelidik membentuk kerangka konseptual dengan menguraikan tiga pemboleh ubah dari Teori Gelagat Terancang (TPB) iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap kepada enam dimensi yang baru iaitu tanggapan manfaat, kesedaran, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang. Kesemua faktor ini tidak pernah diuji dalam mana-mana kajian penggunaan khidmat nasihat oleh APA sebelumnya dan secara tidak langsung ini menjadi sumbangan teoretikal kepada kajian ini.

### **1.5 Persoalan Kajian**

Daripada pernyataan masalah yang telah dikenal pasti, tesis ini cuba menjawab beberapa persoalan kajian untuk membantu mencapai objektif penyelidikan yang diinginkan.

- 1) Adakah niat usahawan PKS mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?
- 2) Adakah faktor tanggapan manfaat mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?
- 3) Adakah faktor kesedaran mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?
- 4) Adakah faktor pengaruh rakan usahawan mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?
- 5) Adakah faktor sokongan persatuan usahawan mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat

perniagaan daripada APA?

- 6) Adakah faktor kos caj profesional mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?
- 7) Adakah faktor keinginan untuk berkembang mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

## 1.6 Objektif Kajian

Secara khusus, penyelidikan ini bertujuan untuk menjawab persoalan kajian yang telah dikenal pasti di atas, objektif yang menjadi panduan untuk kajian ini dibina seperti berikut:

- 1) Untuk mengenal pasti hubungan antara niat usahawan PKS dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.
- 2) Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor tanggapan manfaat dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.
- 3) Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor kesedaran dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.
- 4) Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor pengaruh rakan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.
- 5) Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor sokongan persatuan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.



- 6) Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor kos caj profesional dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.
- 7) Untuk mengenal pasti hubungan antara faktor keinginan untuk berkembang dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

## **1.7 Kepentingan Kajian**

Kepentingan dan sumbangan kajian ini boleh dilihat dari lima aspek iaitu dari segi sumbangan kepada teori dan ilmu pengetahuan, sektor ekonomi, persatuan perniagaan, usahawan PKS dan badan profesion perakaunan.

### **1.7.1 Sumbangan kepada Teori dan Ilmu Pengetahuan**

Kerangka teori kajian ini berguna dalam menyelidik gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan. Ini kerana ia menumpukan kepada pertambahan konstruk baru meliputi faktor dalaman dan luaran yang menentukan gelagat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA. Lebih penting lagi, tiada kajian pernah dijalankan untuk melihat pengembangan model melalui gabungan kerangka teori TPB dan Model DTPB. Dalam konteks akademik, hasil dapatan kajian membantu menyelidik hubungan dan kesan dari pelbagai faktor penentu terhadap gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat APA.

Akhir sekali, penemuan ini juga memberi kelebihan kepada ahli akademik dalam memperluas pemahaman mengenai konstruk baharu iaitu tanggapan



manfaat, kesedaran, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang seterusnya melihat kepentingan penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA sebagai satu nilai tambah dan sumber paling bermanfaat khususnya kepada PKS.

### **1.7.2 Sektor Ekonomi**

Secara umumnya, kajian ini dilakukan untuk mengesahkan sejauh mana penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA memberi kesan terhadap peningkatan prestasi kerana ia merupakan sumber maklumat yang paling penting bagi mencapai objektif strategik perniagaan. Lebih penting lagi, pengembangan dan pertumbuhan pesat PKS dilihat penting menerusi sumbangan kepada KDNK serta peningkatan kualiti hidup melalui penciptaan peluang pekerjaan di Malaysia. Ini sejajar dengan aspirasi negara melalui Transformasi Nasional 2050 untuk menjadikan Malaysia sebuah negara maju dalam tempoh 2020 hingga 2050. Oleh demikian, penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang tinggi dalam kalangan PKS secara tidak langsung dapat mengekalkan tahap kelangsungan dan seterusnya menyumbang kepada kesejahteraan rakyat serta pembangunan sektor ekonomi negara.

### **1.7.3 Persatuan Usahawan**

Sokongan daripada persatuan usahawan merupakan faktor penting yang boleh mempengaruhi niat dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan dalam kalangan usahawan PKS. Oleh demikian, hasil empirikal yang diperoleh dapat memberikan pemahaman lebih baik kepada persatuan usahawan terhadap

kepentingan peranan mereka dalam menyalurkan maklumat penting, memberikan pandangan yang bernas dan campur tangan bagi meningkatkan kesedaran kepada usahawan PKS untuk memilih APA sebagai penasihat perniagaan. Nasihat dan saranan yang positif daripada persatuan usahawan diharapkan membantu mengurangkan kadar kegagalan PKS dalam menguruskan perniagaan mereka.

#### **1.7.4 Usahawan PKS**

Fokus utama setiap usahawan PKS adalah mewujudkan sebuah perniagaan yang inovatif dan berdaya saing di peringkat global serta mempunyai daya tahan terhadap cabaran yang menghalang daripada PKS terus berkembang. Oleh itu, penting bagi usahawan PKS berusaha memperbaiki prestasi untuk mengekalkan perniagaan mereka. Hal ini kerana, kebanyakan PKS menghadapi masalah dalam menjalankan sistem pengurusan yang strategik dan sistematik. Oleh itu, hasil kajian ini dapat melihat bagaimana kerangka konseptual dapat memberi jawapan praktikal dan maklumat berguna kepada usahawan. Seterusnya, memberikan sedikit pemahaman mengenai keperluan penggunaan khidmat nasihat perniagaan oleh APA sebagai alat pengurusan yang penting dalam membantu meningkatkan prestasi perniagaan dan mengukuhkan sistem kewangan mereka.

#### **1.7.5 Badan Profesional Perakaunan**

Dalam memacu pengukuhan perkhidmatan perakaunan, diharapkan dapatan kajian ini menjadi titik mula kepada badan yang mengawal selia profesion perakaunan untuk mempertimbang dan memperbaiki kualiti perkhidmatan mereka menerusi penilaian semula strategi dan peraturan sedia ada secara berkesan. Badan

profesional perakaunan juga perlu meningkatkan kesedaran khususnya kepada usahawan PKS dengan memberi pendedahan tentang kepentingan penggunaan khidmat nasihat perniagaan oleh APA, menganjurkan seminar, latihan dan program berkaitan. Usaha ini amat penting kerana ia dapat meluaskan penglibatan PKS untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA terutama dalam hal berkaitan bukan statutori. Seterusnya, memastikan kelestarian dan keuntungan PKS terus meningkat.

### **1.8 Skop Kajian**

Kajian ini adalah untuk mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS di Malaysia. Khidmat nasihat perniagaan dalam kajian ini merangkumi khidmat nasihat bukan statutori seperti penggunaan perakaunan pengurusan yang sistematik berkaitan dengan penggunaan maklumat kewangan dan operasi bagi pengurus membuat keputusan, perancangan dan kawalan. Manakala, APA merujuk kepada individu yang diiktiraf dan mempunyai perakuan amalan yang sah oleh Institut Akauntan Malaysia (MIA) berdasarkan Akta Akauntan, 1967.

Kajian ini tertumpu pada Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di Wilayah Pantai Timur Semenanjung Malaysia yang meliputi tiga negeri iaitu Kelantan, Terengganu dan Pahang. Sebab utama pemilihan ketiga-tiga buah negeri ini sebagai lokasi kajian kerana ia merupakan Wilayah Pembangunan Ekonomi Pantai Timur (ECER) di Malaysia dan keseragaman lokasi kajian dari segi kawasan geografi, budaya dan sosio ekonomi.

## **1.9 Definisi Konseptual dan Operasional Kajian**

### **1.9.1 Niat**

Konseptual : Keinginan individu untuk bertindak atau melakukan sesuatu perkara pada masa akan datang (Chan et al., 2016).

Operasional : Niat ialah petunjuk kepada keinginan seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat. Justeru itu, dalam kajian ini turut menjangkakan bahawa niat akan menjadi pemboleh ubah paling hampir kepada gelagat usahawan dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

### **1.9.2 Gelagat**

Konseptual: Menurut Azizi et al. (2017) gelagat merujuk kepada apa yang dilakukan oleh manusia dan boleh diukur secara objektif. Gelagat adalah sebahagian daripada sikap seseorang individu. Ia juga merupakan hasil kepada sesuatu niat yang ditunjukkan melalui perubahan tingkah laku.

Operasional: Maka dalam kajian ini, gelagat merujuk kepada perubahan tingkah laku PKS hasil daripada pengaruh faktor-faktor penentu seperti sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap penggunaan khidmat nasihat yang disediakan oleh APA.

### **1.9.3 Sikap**

Konseptual: Menurut Ajzen (2005), sikap yang cenderung kepada perubahan gelagat merupakan penilaian individu secara menyeluruh tentang suatu

gelagat sama ada positif atau negatif berdasarkan kesan dan kepercayaan melakukan gelagat tersebut.

Operasional: Oleh hal yang demikian bagi kajian ini, sikap merujuk kepada dua dimensi iaitu kesedaran dan tanggapan manfaat (tanggapan individu) dalam menilai faedah yang diperoleh dari khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh APA.

#### **1.9.4 Norma Subjektif**

Konseptual: Norma subjektif merujuk kepada persepsi tekanan sosial yang dirasakan oleh seseorang individu sama ada perlu melakukan atau tidak melakukan sesuatu gelagat (Ajzen, 1991).

Operasional: Dalam kajian ini, norma subjektif adalah pengaruh dan sokongan yang diterima oleh PKS daripada rakan usahawan dan persatuan usahawan untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

#### **1.9.5 Kawalan Gelagat Ditanggap**

Konseptual: Tanggapan atau persepsi terhadap individu dalam meneliti sama ada senang atau susah bagi individu untuk melakukan sesuatu gelagat yang dipengaruhi oleh kekangan dan pengalaman yang pernah dilalui (Ajzen, 1991).

Operasional: Dalam kajian ini, kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada penilaian PKS terhadap kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang kesan daripada halangan dan pengalaman dalam mendapatkan khidmat nasihat yang disediakan oleh APA.

### **1.9.6 Khidmat Nasihat Perniagaan**

Konseptual: Menurut Carey (2015), khidmat nasihat perniagaan ditakrifkan sebagai nasihat yang menyokong keperluan maklumat pengurusan seperti perkhidmatan perundingan, membuat cadangan, merancang dan melaksanakan beberapa tindakan dalam menjalankan operasi perniagaan.

Operasional: Manakala dalam kajian ini, khidmat nasihat yang diberikan oleh APA sebagai penyedia perkhidmatan profesional dalam membantu menasihati PKS dari semua aspek perancangan strategik, pengurusan kewangan dan kawalan operasi yang menyokong kepada keperluan maklumat dalam menjalankan aktiviti perniagaan.

### **1.10 Struktur Kajian**

Secara amnya, cadangan kajian ini disusun kepada lima bab. Bab satu membincangkan berkenaan latar belakang dan pernyataan masalah kajian yang mendorong kepada pelaksanaan kajian ini. Seterusnya, pembinaan soalan kajian, objektif dan hipotesis kajian, menghuraikan kepentingan dan skop kajian. Bab dua menyajikan kupasan tinjauan literatur berkaitan dapatan kajian daripada penyelidik terdahulu. Seterusnya, membincangkan secara terperinci konstruk dalam TPB, mengembangkan model DTPB sebagai kerangka konseptual dan pembentukan hipotesis bagi menjawab objektif kajian.

Bab tiga menerangkan tentang metodologi yang akan digunakan dalam menjalankan kajian termasuk reka bentuk kajian, prosedur mengumpulkan data, kaedah tinjauan, pembinaan instrumen, pengumpulan data, proses pensampelan dan teknik analisis data untuk menguji hipotesis turut diperjelaskan dalam bab ini. Bab empat pula menjelaskan secara terperinci mengenai analisis dapatan

berdasarkan persoalan kajian yang dibentuk bagi menjawab tujuh hipotesis dalam tesis ini. Manakala interpretasi bab ini mengikut garis panduan format laporan analisis PLS-SEM. Akhir sekali, bab lima mengupas mengenai batasan dan cadangan lanjutan kajian, kepentingan kajian dijalankan dan rumusan keseluruhan penyelidikan.

### **1.11 Rumusan**

Secara keseluruhannya, dalam bab ini diperihalkan tentang latar belakang kajian, lokasi kajian, profil PKS, pernyataan masalah, persoalan dan objektif kajian, pembinaan hipotesis, kepentingan serta skop kajian dijalankan dan definisi istilah yang berkaitan. Bab seterusnya akan mengupas literatur dengan lebih lanjut dan mengembangkan kerangka teori dan konseptual berdasarkan Model DTPB dengan melihat faktor-faktor penentu seperti sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap dapat mempengaruhi niat dan gelagat usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.



## BAB 2

### SOROTAN LITERATUR

#### 2.1 Pengenalan

Bab ini membincangkan penemuan dari kajian terdahulu yang dilakukan di pelbagai negara. Fokus adalah kepada perbincangan khidmat nasihat perniagaan, sejarah dan peranan akauntan di Malaysia serta khidmat nasihat oleh akauntan praktis awam (APA). Bab ini juga menganalisis literatur mengenai jurang kajian, teori asas yang digunakan (TPB dan DTPB), konstruk penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dan diakhiri dengan ringkasan bab.

#### 2.2 Khidmat Nasihat Perniagaan

Khidmat nasihat perniagaan merupakan elemen sokongan luaran yang penting kepada PKS dan mula diperkenalkan sekitar tahun 1980-an (Hafeez, 2013; Kamyabi dan Devi, 2011). Schaper et al. (2011) mendefinisikan khidmat nasihat perniagaan sebagai perkhidmatan perundingan pengurusan daripada firma luar untuk membuat cadangan, merancang dan melaksanakan beberapa tindakan dalam perniagaan. Khidmat nasihat perniagaan juga merujuk kepada perkhidmatan profesional yang menyediakan keperluan maklumat serta menasihati pelanggan dari aspek perancangan strategik dan operasi perniagaan (Blackburn et al., 2013; Mole et al., 2017). Menurut Ganesan et al. (2018), nasihat perniagaan juga meliputi strategi perniagaan, risiko pengurusan, simpan kira, penyediaan pematuhan cukai dan audit dalaman. Selain itu, khidmat nasihat perniagaan dianggap sebagai strategi perniagaan bagi mengurangkan kos, meningkatkan kecekapan, memperoleh

kepakaran, memperkasakan fokus perniagaan, mengurangkan risiko, mengekalkan kelebihan daya saing dan menambah kekurangan sumber (Danjuma et al., 2017; Meliyio dan Moronge, 2013).

Khidmat nasihat perniagaan diperolehi dari dua sumber utama iaitu khidmat nasihat tajaan kerajaan dan khidmat nasihat daripada pihak swasta (Ramsden dan Bennett, 2005). Penyedia khidmat nasihat di sektor swasta adalah terdiri daripada akauntan praktis awam (APA), bank, peguam, persatuan perniagaan dan perunding. Dalam kajian lain pula, Robson dan Bennett (2000) mengklasifikasi penyedia khidmat nasihat mengikut fungsi: profesional am, pakar profesional, rangkaian pasaran, hubungan sosial, rakan perniagaan dan agensi kerajaan. Oleh itu, dalam konteks kajian ini istilah khidmat nasihat perniagaan merujuk kepada perkhidmatan profesional yang ditawarkan oleh pihak swasta iaitu APA bagi membantu menasihati PKS dalam mengurus perniagaan dan menyediakan keperluan maklumat yang berkaitan.

## **2.3 Sejarah dan Peranan Akauntan di Malaysia**

### **2.3.1 Institut Akauntan Awam Bertauliah Malaysia (MICPA)**

MICPA adalah sebuah badan yang berpengaruh dalam bidang perakaunan di Malaysia. MICPA telah memajukan profesion perakaunan di Malaysia selama lebih enam dekad dengan menyediakan peluang kepada graduan perakaunan untuk menjadi Akauntan Awam Bertauliah (CPA). Sejak penubuhannya pada tahun 1958, MICPA telah memainkan peranan penting dalam menetapkan piawaian perakaunan, memberi nasihat dan membantu dari segi perundangan, peraturan, syarat-syarat dalam bidang percukaian dan perakaunan kepada semua badan kawal

selia Malaysia yang bertanggungjawab membentuk landskap perniagaan dan kewangan negara ini.

Antara objektif utama MICPA adalah: (i) Untuk memajukan teori dan amalan perakaunan dalam semua aspek; (ii) Untuk melatih dan menilai ahli-ahli yang berkemahiran; (iii) Untuk memastikan kebebasan bagi akauntan profesional; (iv) Untuk mengekalkan piawaian yang tinggi terhadap amalan dan kendalian profesional ahli-ahlinya; dan (v) Untuk melakukan semua perkara yang boleh memajukan profesion perakaunan berhubung dengan praktis awam, industri, perdagangan, pendidikan dan perkhidmatan awam (MICPA, 2022).

### **2.3.2 Institut Akauntan Malaysia (MIA)**

Institut Akauntan Malaysia ditubuhkan pada tahun 1969 di bawah Akta Akauntan 1967 sebagai badan berkanun perakaunan yang mengawal selia, membangun, menyokong, meningkatkan integriti dan status profesion di samping mendukung kepentingan awam. Selain itu, MIA merupakan pihak yang bertanggungjawab memperkembangkan profesion perakaunan di Malaysia dan bertindak sebagai pendaftar akauntan. Ahli-ahli MIA digelar sebagai akauntan awam (PA), akauntan berdaftar (RA) dan akauntan berlesen (LA). Objektif strategik MIA ialah untuk membantu semua ahli menjadi profesional kewangan bertaraf dunia dengan melengkapkan mereka dengan ilmu pengetahuan terkini dan relevan serta menggalakkan pembelajaran melalui inovasi iaitu alat kepada perubahan pengurusan.

Mengikut Seksyen 6, Akta Akauntan 1967 menyatakan bahawa fungsi-fungsi MIA adalah seperti yang berikut:

1. Menentukan kelayakan seseorang yang akan didaftarkan sebagai ahli

2. Menyediakan latihan dan pendidikan oleh Institut atau badan lain kepada seseorang yang mengamalkan atau ingin mengamalkan profesion perakaunan
3. Meluluskan Peperiksaan Kelayakan (QE) MIA, mengawal selia dan memantau pengendalian Peperiksaan
4. Mengawal selia amalan profesion perakaunan di Malaysia
5. Mempromosi melalui sebarang cara yang difikirkan patut berkaitan kepentingan profesion perakaunan di Malaysia
6. Menjaga kepentingan atau memberi lain-lain bantuan yang berkaitan kepada ahli-ahli atau tanggungannya dalam apa cara yang berpatutan dengan niat untuk melindungi atau meningkatkan kebajikan mereka

### **2.3.3 Akauntan Praktis Awam (APA)**

Anggota dalam praktis awam adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan firma perakaunan yang dikendalikan oleh akauntan bertauliah melalui perniagaan milikan tunggal atau perkongsian (Malaysian Institute of Accountants, 2020). Akauntan yang terlibat dalam praktis awam (akauntan praktis awam) perlu mempunyai perakuan amalan yang sah daripada MIA. Selain itu, APA adalah akauntan profesional yang terlatih dan berkemahiran bagi memenuhi permintaan yang pelbagai dari pelanggan (Carey, 2015). APA menyediakan perkhidmatan profesional kepada pelanggan dengan mengenakan bayaran. Pelanggan mereka biasanya datang dari organisasi sektor awam, syarikat komersial yang besar atau syarikat swasta.

Menurut MIA, antara bidang tugas dan skop perkhidmatan APA adalah seperti berikut:

1. Audit termasuk audit dalaman;
2. Perakaunan dan semua jenis perundingan berkaitan dengan perakaunan;
3. Penyiasatan atau perkhidmatan berkaitan dengan perakaunan;
4. Perakaunan forensik;
5. Percukaian, nasihat percukaian dan perundingan;
6. Simpan kira;
7. Pengekosalan dan perakaunan pengurusan;
8. Insolvensi, pencairan dan penerimaan;
9. Peruntukan pengurusan sistem maklumat dan kawalan dalaman;
10. Peruntukan kesetiausahaan di bawah Akta Syarikat 1965 [Akta 125]

#### **2.4 Khidmat Nasihat Perniagaan oleh Akauntan Praktis Awam**

Kajian ini memfokuskan kepada khidmat nasihat yang disediakan oleh APA. Khidmat nasihat perniagaan daripada APA ditakrifkan sebagai pemberian perkhidmatan profesional dalam membantu atau menasihati pelanggan dalam aspek pengurusan perniagaan (Oosthuizen, 2018). Secara umumnya, khidmat nasihat yang ditawarkan kepada PKS berkait rapat dengan objektif perniagaan. Menurut Carey dan Tanewski (2016), khidmat nasihat perniagaan daripada APA merupakan perkhidmatan yang baru muncul dalam kalangan PKS. Sebelumnya, perkhidmatan ini hanya digunakan oleh firma yang besar, tetapi kini menjadi sumber pilihan utama di kalangan PKS (Ibrahimova-Guluzada, 2017). Malah perkhidmatan khidmat nasihat telah digunakan secara meluas dan diyakini bahawa APA boleh menjadi penasihat profesional di kalangan PKS (Blackburn et al., 2018). Ini selari dengan dapatan kajian oleh Banham dan He (2014) telah membuktikan sebanyak 86% PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan

daripada APA berbanding sumber luar yang lain. Ini menggambarkan bahawa APA adalah sumber khidmat nasihat yang paling popular serta mempunyai kedudukan tertinggi dalam pemilihan sebagai penasihat perniagaan dalam kalangan PKS. Ringkasan dapatan ditunjukkan dalam Jadual 2.1.

Jadual 2.1: Peratusan Sumber Khidmat Nasihat oleh PKS

Sumber	Peratus
Bank	64%
Peguan	77%
Agensi Kerajaan	50%
Akauntan Praktis Awam	86%
Organisasi perusahaan atau industri	46%
Ahli keluarga dan rakan	5%

Sumber : Dapatan kajian oleh Banham dan He (2014)

#### 2.4.1 Jenis Khidmat Nasihat APA

Pengkaji dalam bidang ini telah mengkategorikan perkhidmatan yang ditawarkan oleh APA kepada dua iaitu perakaunan tradisional (khidmat nasihat statutori) dan khidmat nasihat perniagaan (khidmat nasihat bukan statutori) (Blackburn dan Jarvis, 2010; Carey, 2015; Devi dan Samujh, 2010; Oosthuizen et al., 2020).

##### 2.4.1.1 Khidmat Nasihat Statutori

Khidmat nasihat statutori (perakaunan tradisional) merujuk kepada perkhidmatan yang disediakan oleh APA merangkumi penyediaan maklumat perakaunan untuk mengendalikan perniagaan secara mandatori bagi tujuan pematuhan (Everaert et al., 2010). Oosthuizen et al. (2020) menyatakan bentuk khidmat perakaunan tradisional yang biasa digunakan ialah penyediaan rekod

simpan kira, penyata berkala (bulanan dan akhir tahun), laporan audit dan pematuhan cukai.

Sementara itu, Everaert et al. (2010) mengkategorikan perakaunan tradisional kepada tugas rutin dan bukan rutin. Bagi tugas rutin (penyimpanan rekod dan pelaporan bulanan) ianya memerlukan prosedur yang agak mudah dan standard serta memerlukan sedikit pertimbangan daripada pihak akauntan. Manakala tugas bukan rutin ianya lebih kompleks dan memerlukan banyak tumpuan dan pertimbangan daripada akauntan seperti pematuhan cukai dan pelaporan penyata kewangan akhir tahun (Everaert et al., 2010; Oosthuizen, 2018).

Khidmat nasihat statutori dalam tesis ini adalah merujuk kepada jenis perkhidmatan statutori yang dicadangkan oleh MIA seperti Jadual 2.2.

Jadual 2.2: Jenis Khidmat Nasihat Statutori

Bil	Jenis khidmat Statutori
1	Perkhidmatan Perakaunan Simpan kira Pematuhan Penyata Kewangan Belanjawan/Unjuran Pengkosan Produk/Perkhidmatan Analisa Keuntungan Perancangan Kewangan
2	Perkhidmatan Percukaian Pematuhan Cukai Perancangan Cukai Penyelesaian Tax Dispute Permohonan Insentif Cukai
3	Perkhidmatan Audit dan Jaminan ( <i>Assurance</i> ) Audit Kewangan Audit Dalaman Semakan Kawalan Dalaman Kajian Awalan Kewangan

**2.4.1.2 Khidmat Nasihat Perniagaan Bukan Statutori**

Khidmat nasihat perniagaan bukan statutori merujuk kepada khidmat nasihat yang merangkumi struktur perniagaan, pewarisan, perancangan pencen,



perancangan strategik, sekretariat syarikat kepada perniagaan, belanjawan dan penilaian (Bennett dan Robson, 2005; Blackburn dan Jarvis, 2010), kesihatan dan keselamatan (Hasle et al., 2010), sumber manusia (Jarvis dan Rigby, 2012; Sawers dan Whiting, 2010), perkhidmatan berkaitan dengan pengantarabangsaan (Stoian et al., 2013) dan masalah persekitaran (Danjuma et al., 2017). Selain daripada itu, ia juga merangkumi aktiviti lain seperti strategi pengurusan aliran tunai, pembiayaan, pengeluaran, penggajian, sumber manusia dan teknologi maklumat.

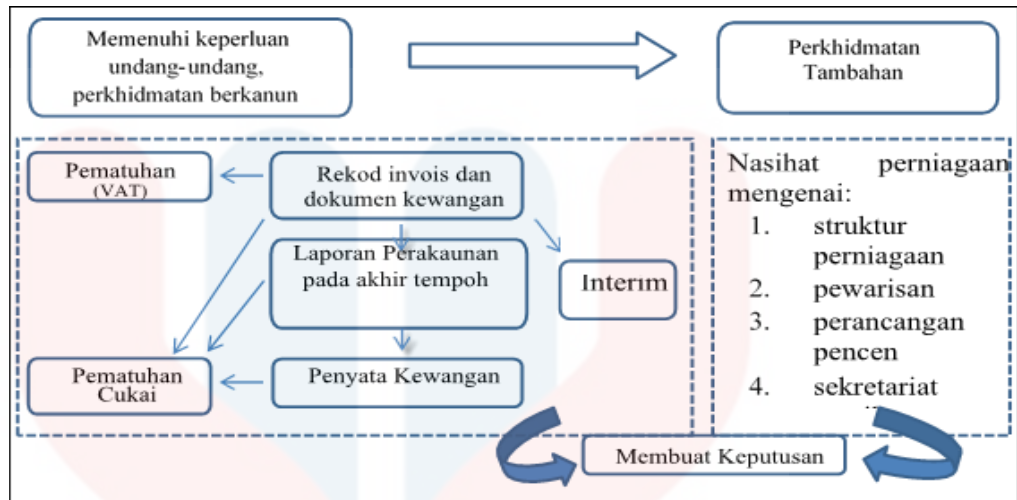
MIA pula mengelaskan khidmat nasihat bukan statutori sepertimana Jadual 2.3.

Jadual 2.3: Khidmat Nasihat Perniagaan Bukan Statutori

Bil.	Jenis Khidmat Nasihat
1	Perkhidmatan Perundingan Perniagaan Strategi Perniagaan dan Perancangan Insolvensi dan Penerimaan Perundingan Sumber Manusia Pengurusan Risiko Pengurusan Prestasi Penggabungan & Pengambilalihan
2	Perkhidmatan Korporat Perkhidmatan Kesetiausahaan Perkhidmatan Kewangan Korporat Pengumpulan Dana Perkhidmatan Pengurusan Kewangan Penstrukturan Perniagaan

Secara ringkas, keseluruhan perkhidmatan yang ditawarkan oleh APA adalah berdasarkan kajian De Bruyckere et al. (2017) seperti ditunjukkan dalam Rajah 2.1.

Rajah 2.1: Perkhidmatan Ditawarkan oleh Akauntan Praktis Awam



## 2.5 Kepentingan Khidmat Nasihat Perniagaan Kepada PKS

Seperti yang dibincangkan sebelum ini, PKS memainkan peranan utama dalam sektor ekonomi sebagai penjana pekerjaan dan pendapatan seluruh dunia (Dvouletý, 2017). Walau bagaimanapun, majoriti PKS beroperasi dengan pelbagai kekurangan, tambahan lagi sebagai syarikat bersaiz kecil usahawan PKS memiliki sumber kewangan yang terhad dan sumber manusia yang kurang kemahiran. Kelemahan ini telah menghalang PKS untuk menjalankan perniagaan secara berkesan dan memberi cabaran yang signifikan terhadap pertumbuhan syarikat (Fraser et al., 2015). Menurut Oosthuizen (2018), peranan APA dalam memberi nasihat adalah untuk membantu PKS mengatasi masalah kekurangan kemahiran dalam pengurusan kewangan. Hasil penemuan kajian lepas menunjukkan bahawa perkhidmatan yang disediakan oleh APA telah memberi kesan kepada maklumat kewangan dan perakaunan perniagaan (Marriott dan Marriott, 2000; Nandan, 2010). Justeru, khidmat nasihat amat penting bagi mengimbangi kelemahan PKS dalam pengurusan kewangan (Blackburn dan Jarvis, 2010; Devi dan Samujh,

2010). Pendek kata, kewangan merupakan nadi kehidupan bagi sesebuah perniagaan (Oseifuah dan Manda, 2017).

Terdapat beberapa penyelidikan (Cahyaningtyas dan Ningtyas, 2020; Ganesan et al., 2018) turut membincangkan tentang kepentingan khidmat nasihat perniagaan dalam membantu meningkatkan prestasi dan pertumbuhan perniagaan PKS. Ini selari dengan kajian oleh Prauliņš dan Bratka (2012) yang menegaskan bahawa PKS yang melibatkan APA dalam memberikan nasihat perniagaan secara langsung dapat membantu meningkatkan prestasi perniagaan mereka. Di samping itu, Kamyabi dan Devi (2011) menjelaskan isu kompetitif dan jurang sumber dalaman telah mendorong PKS untuk mengoptimumkan penggunaan sumber luaran mereka bagi mengurangkan kos dan mewujudkan peluang perniagaan baru. Han dan Benson (2010) menyimpulkan bahawa sokongan dan nasihat daripada APA sangat penting bagi usahawan PKS untuk mengimbangi kekurangan modal insan dalam perniagaan mereka. Hal ini jelas menggambarkan bahawa PKS mencari APA yang bertindak sebagai penasihat profesional bertujuan bagi meningkatkan pengetahuan dan kemahiran berkaitan aspek pengurusan, pelaporan kewangan sehingga perancangan strategik.

Kesimpulannya, untuk mencapai objektif perniagaan, usahawan PKS amat memerlukan khidmat nasihat perniagaan daripada APA bagi memperoleh manfaat dan mengimbangi kelemahan mereka dalam pengurusan. Lebih penting lagi, sokongan dan campur tangan sumber luar seperti APA dapat mempersiapkan PKS untuk lebih berdaya saing dan terus berkembang. Ini disokong dengan kenyataan oleh Blackburn et al. (2018) yang menegaskan PKS yang selalu menggunakan khidmat nasihat daripada APA mereka akan mendapat lebih banyak faedah berbanding dengan syarikat yang tidak mencari APA sebagai penasihat perniagaan. Memandangkan peranan penting khidmat nasihat perniagaan daripada APA, kajian

ini menyiasat apakah faktor-faktor yang mempengaruhi niat-gelagat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Hasil kajian ini menjelaskan secara empirikal mengenai penyebab kepada penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang rendah dalam kalangan PKS khususnya di Malaysia.

## **2.5.1 Faktor-Faktor Mempengaruhi Penggunaan Khidmat Nasihat APA**

### **2.5.1.1 Kecekapan**

Sebahagian besar daripada PKS mendapatkan khidmat nasihat perniagaan daripada APA sebagai strategi perniagaan untuk mengurangkan kos, meningkatkan kecekapan, memperoleh kepakaran dan memperkasakan fokus perniagaan (Danjuma et al., 2017). Menurut Irwansyah et al. (2019), tahap kecekapan mempunyai perkaitan antara kemahiran, pengetahuan, sikap dan tingkah laku yang dimiliki oleh APA. Selain itu, kecekapan APA merupakan faktor penentu paling penting bagi menentukan sejauh mana PKS memilih APA sebagai penasihat perniagaan (Gooderham et al., 2004). Kenyataan ini disokong oleh Mahboub (2021) dan Zandi et al., (2019) yang menjelaskan faktor kecekapan, kebolehcapaian dan keupayaan APA dalam menjalankan tugas perakaunan penting untuk menarik minat PKS menggunakan khidmat nasihat yang ditawarkan. Ini selari dengan dapatan kajian oleh Njeri (2016) mengesahkan bahawa kecekapan teknikal APA mempunyai hubungan positif dan signifikan dengan penggunaan khidmat nasihat. Penemuan penyelidikan oleh Carey dan Tanewski (2016), membuktikan faktor kompetensi mempunyai kesan positif dan signifikan terhadap pembelian khidmat nasihat daripada APA. Mengikut Agburu et al. (2017), kecekapan APA dapat memberi keuntungan kepada PKS dengan menjimatkan kos

dengan lebih berkesan dan cekap. Akhir sekali, PKS perlu mencari APA yang berkecukupan dan mempunyai kompetensi yang tinggi untuk mendapatkan kemahiran dan pengetahuan yang diperlukan seterusnya menutup jurang sumber dalaman yang ada.

### **2.5.1.2 Kualiti Perkhidmatan**

Ramai penyelidik bersetuju bahawa kualiti perkhidmatan oleh APA merupakan faktor kritikal untuk dipertimbangkan oleh usahawan PKS (Bagieńska, 2016). Tambahan lagi, perkhidmatan yang ditawarkan oleh APA penting untuk kejayaan sesebuah organisasi (Walker et al., 2018). Ini memberi gambaran bahawa kualiti perkhidmatan berkaitan perakaunan tidak boleh dipandang rendah. Menurut Saxby et al. (2011), tahap kualiti perkhidmatan yang tinggi mempunyai kaitan dengan tahap kepuasan pelanggan. Oleh hal demikian, tahap kepuasan pelanggan hanya dapat dicapai dengan menawarkan perkhidmatan profesional yang berkualiti terutamanya dalam bidang perakaunan dan nasihat perniagaan. Seterusnya, kualiti perkhidmatan juga membantu dalam menyumbang produktiviti dan keuntungan perniagaan (Baron, 2014). Jelaslah bahawa faktor perkhidmatan yang berkualiti telah menjadi aspek terpenting untuk mendorong usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA secara berterusan.

### **2.5.1.3 Spesifikasi Aset**

Hafeez (2013) mendefinisikan spesifikasi aset (SA) sebagai kepakaran, kecekapan, pengetahuan, kemahiran dan keupayaan berkaitan dengan fungsi perakaunan. Menurut Reeves et al. (2010), SA dalam kalangan PKS merupakan salah satu faktor kritikal yang boleh mempengaruhi penggunaan khidmat nasihat.

Kajian lepas menegaskan tahap SA yang rendah dalam fungsi perakaunan menyebabkan permintaan terhadap khidmat nasihat adalah tinggi (Everaert et al., 2010). Sebaliknya, jika tahap SA lebih tinggi ini menyebabkan penurunan terhadap penggunaan khidmat nasihat (Jiang et al., 2007). Secara jelas, ini membuktikan bahawa terdapat hubungan yang signifikan antara SA dan penggunaan khidmat nasihat (Mahboub, 2021). Namun begitu, terdapat penemuan lain yang menunjukkan hasil yang berbeza. Contohnya, Kamyabi dan Devi (2011b), Hafeez (2013) dan Danjuma et al. (2017) mendedahkan bahawa penggunaan khidmat nasihat dalam fungsi perakaunan mempunyai kesan negatif terhadap SA. Ini menggambarkan bahawa, tahap SA yang tinggi dalam fungsi perakaunan menyebabkan penggunaan khidmat nasihat dalam kalangan PKS adalah rendah. Justeru itu, untuk mencapai objektif perniagaan dan kelebihan daya saing, faktor kepakaran, pengetahuan, kebolehan dan pengalaman luas yang dimiliki usahawan PKS memberi kesan terhadap penggunaan khidmat nasihat daripada APA.

#### **2.5.1.4 Tahap Persaingan**

Faktor persaingan merupakan penanda aras bagi kejayaan atau kegagalan sesuatu perniagaan. Di samping itu, persaingan juga dianggap sebagai satu peluang dan motivasi bagi mendorong usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan (Irwansyah et al., 2019). Mengikut Khaduli (2014), persaingan yang sengit di antara PKS mendorong mereka mencari khidmat nasihat daripada APA. Terdapat banyak kajian sebelumnya membuktikan tahap persaingan dapat mempengaruhi penggunaan khidmat nasihat dari APA.

Sebagai contoh, Kamyabi dan Devi (2011b) menyatakan bahawa khidmat nasihat dari APA mempunyai hubungan positif dengan tahap persaingan dalam kalangan PKS. Manakala, Hafeez dan Andersen (2014) mendedahkan bahawa



persaingan memberi kesan signifikan terhadap penggunaan khidmat nasihat. Lebih penting lagi, hasil kajian semasa oleh Mahboub (2021) mengesahkan terdapat hubungan positif antara tahap persaingan dan pemilihan khidmat nasihat daripada APA. Walau bagaimanapun terdapat hasil penemuan berbeza daripada Cahyaningtyas dan Ningtyas (2020), yang berhujah tahap persaingan mempunyai hubungan yang signifikan secara negatif terhadap penggunaan khidmat nasihat oleh APA. Penemuan yang tidak konklusif membuka peluang untuk kajian baharu dijalankan.

#### **2.5.1.5 Kepercayaan**

Faktor kepercayaan terhadap APA telah diakui memberi pengaruh yang besar terhadap keputusan usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat. Beberapa kajian daripada penyelidik terdahulu mendapati faktor kepercayaan dalam hubungan antara APA dan PKS memberi kesan positif kepada permintaan mendapatkan khidmat nasihat (Blackburn et al., 2018; Jarvis & Rigby, 2012). Kenyataan ini disokong oleh beberapa kajian lepas, antaranya ialah Kamyabi (2012) mendedahkan bahawa kepercayaan mempunyai hubungan secara signifikan dengan APA sebagai penyedia khidmat nasihat.

Seterusnya, Njeri (2016) mengesahkan bahawa tahap kepercayaan mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap penggunaan khidmat nasihat. Ini selari dengan Danjuma et al. (2017) yang memberikan pengesahan empirikal bahawa terdapat hubungan positif antara khidmat nasihat dan kepercayaan oleh usahawan PKS terhadap APA. Selain itu, Ibrahimova-Guluzada (2017) mendapati bahawa kebolehppercayaan terhadap APA adalah faktor penentu PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan. Walau bagaimanapun, ini berbeza dengan kajian oleh Mahboub (2021) dan Cahyaningtyas dan Ningtyas (2020), dapatannya



menunjukkan kepercayaan mempunyai pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap keputusan penggunaan khidmat nasihat. Ini kerana APA merupakan akauntan bertauliah yang menyediakan perkhidmatan profesional, oleh itu APA adalah individu yang boleh dipercayai.

Justeru, berdasarkan sorotan literatur yang telah dilakukan, factor-faktor yang mempengaruhi penggunaan khidmat nasihat dari APA diringkaskan seperti Jadual 2.4.



Jadual 2.4: Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Khidmat Nasihat Berdasarkan Kajian Lepas

Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
<p>Mahboub (2021)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>Factors Influencing Outsourcing Of Accounting Functions In Lebanese Small Medium-Sized Enterprises</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Kepercayaan, Kecekapan Akauntan, Tahap persaingan, Kekekapan, Persekitaran dan Ketidaktentuan tingkah laku <b>B-</b> Penyumberluaran (fungsi perakaunan) <b>Saiz sampel:</b> - 280 pemilik PKS industri <b>Lokasi:</b> Lubnan</p>	<p>-Ekonomi Kos Transaksi (TCE)</p> <p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-Analisis Deskriptif</p> <p>- Analisis Korelasi &amp; Regresi</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>-Spesifikasi aset dan ketidaktentuan tingkah laku (<i>Behaviour uncertainty</i>) memberi kesan negatif yang signifikan terhadap sumber luar (fungsi perakaunan).</p> <p>- Tahap persaingan dan kecekapan mempunyai kesan positif yang signifikan terhadap sumber luar.</p>
<p>Oosthuizen et al. (2020)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>Compliance or management: The benefits that small business owners gain from frequently sourcing accounting services</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Perkhidmatan perakaunan (rutin dan bukan rutin), khidmat nasihat perniagaan <b>B-</b> Manfaat pematuhan &amp; pengurusan <b>Saiz sampel:</b> - 422 PKS <b>Lokasi:</b> Afrika Selatan</p>	<p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-PLS-AMOS</p> <p>-Analisis kesahan &amp; kebolehpercayaan</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>-Faktor kekerapan penggunaan dari pelbagai jenis perkhidmatan perakaunan mempengaruhi persepsi pengurus PKS</p> <p>-Penggunaan khidmat APA dalam perakaunan rutin dan perancangan cukai menunjukkan kesan signifikan terhadap pematuhan dan manfaat pengurusan</p>
<p>Cahyaningtyas &amp; Ningtyas (2020)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The use of outsourced accounting service and its impact on SMEs performance.</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Spesifikasi aset, kompetensi teknik, Tahap persaingan, Kekekapan, Ketidaktentuan tingkahlaku, Persekitaran dan kepercayaan <b>B-</b> Prestasi perniagaan</p>	<p>-Ekonomi Kos Transaksi (TCE)</p> <p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-Analisis kesahan &amp; kebolehpercayaan</p>	<p>-Dapatan menunjukkan bahawa spesifikasi aset, ketidakpastian persekitaran, kecekapan, dan tahap persaingan bertindak sebagai faktor utama yang mempengaruhi keputusan PKS untuk menggunakan akauntan luar.</p> <p>-Faktor ketidaktentuan tingkah laku</p>



Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
<p>Ganesan et al. (2018)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>It is the External Accountant Matter in Business Performance of Small and Medium Enterprises? The Role of Non-Audit Services</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Perkhidmatan Bukan Audit <b>B-</b> Prestasi perniagaan <b>Saiz sampel:</b> - 126 PKS <b>Lokasi:</b> Malaysia</p>	<p>-Pandangan Berasaskan Pengetahuan (KBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan  - Analisis Korelasi  <b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>-Penemuan membuktikan bentuk pembelian khidmat bukan audit iaitu pematuhan cukai dan kesetiausahaan adalah tertinggi yang dibeli oleh responden -Tahap penggunaan Perkhidmatan Bukan Audit mempunyai kesan yang signifikan terhadap prestasi perniagaan.</p>
<p>Blackburn et al. (2018)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>Business advice by accountants to SMEs: relationships and trust</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Hubungan dan kepercayaan <b>B-</b> Pembelian khidmat nasihat <b>Saiz sampel:</b> - 20 PKS <b>Lokasi:</b> London dan Melbourne</p>	<p>-</p>	<p>-Kaedah Kualitatif  -Temubual semi- struktur</p>	<p>- Dapatan dari temubual menyokong cadangan utama kerangka konsep bahawa hubungan dan kepercayaan, menjadi anteseden terhadap permintaan khidmat nasihat -Keputusan PKS untuk membeli nasihat perniagaan dipengaruhi oleh ciri keperibadian pemilik PKS</p>
<p>Carey &amp; Tanewski (2016)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The provision of business advice to SMEs by external accountants.</i></p> <p>Bagieńska (2016)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The demand for professional knowledge as a key factor of the development of</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Kecekapan, tempoh hubungan <b>B-</b> Pembelian khidmat nasihat <b>Saiz sampel:</b> - 485 PKS <b>Lokasi:</b> Australia</p> <p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> High quality of services resulting from the competence of the employees of the office, the range of services offered by the company, advising on finance</p>	<p>-Teori Agensi  -Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p> <p>-</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan  Analisis Deskriptif  <b>Instrumen:</b>  -Surveys -Quantitative Method</p>	<p>-Hasil menunjukkan pembelian nasihat perniagaan adalah signifikan dan positif dengan kecekapan akauntan luar, tetapi dikaitkan secara negatif dengan tempoh hubungan. -Wujud interaksi positif antara tempoh hubungan dan kecekapan</p> <p><i>Due to high competitiveness, the demand for professional knowledge influences the development of the outsourcing of financial and accounting services to a greater</i></p>

Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
<p><i>outsourcing of financial and accounting services in Poland</i></p>	<p><i>management, correctness of tax accounting, the possibility of using additional services.</i></p> <p><b>B- Development of Outsourcing of Financial and Accounting Services</b></p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 120 PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Poland</p>			<p><i>degree than the price of the services offered by the accounting offices.</i></p>
<p>Carey (2015)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>External accountants' business advice and SME performance</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b></p> <p><b>TB-</b> Pembelian Khidmat Nasihat, Saiz dan Fasa perniagaan</p> <p><b>B-</b> Prestasi perniagaan</p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 485 PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Australia</p>	<p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>Analisis Deskriptif</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>Perkhidmatan nasihat daripada akauntan luar dalam menyokong keperluan maklumat pengurusan dan mempunyai hubungan positif dengan prestasi perniagaan</p>

Sumber: Dibangunkan oleh penyelidik

Dalam konteks di Malaysia, dapatan tinjauan oleh MIA (2008) telah mengenal pasti dua belas faktor yang mempengaruhi keputusan PKS dalam mendapatkan khidmat APA (Jadual 2.5). Semua faktor ini boleh diklasifikasikan sebagai faktor kualiti terhadap APA. Secara ringkas, tiga faktor yang mempunyai peratus tertinggi yang mempengaruhi keputusan PKS untuk mendapatkan khidmat nasihat perniagaan daripada APA ialah ilmu pengetahuan dan teknikal yang tinggi, bersifat responsif dan mengetahui keperluan yang terbaik untuk perniagaan. Manakala faktor penjenamaan adalah dinilai paling rendah. Ini mungkin kerana PKS tidak menyedari sebarang aktiviti penjenamaan atau pengiklanan terhadap perkhidmatan yang ditawarkan oleh APA.

Jadual 2.5: Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Khidmat Nasihat Perniagaan daripada APA

Kedudukan	Faktor	%
1	Ilmu pengetahuan/teknikal yang tinggi	75.8
2	Responsif (mudah memberi kerjasama)	72.4
3	Mengetahui keperluan perniagaan yang terbaik	69.6
4	Harga yang kompetitif	67.7
5	Ketepatan masa	65.0
6	Kemahiran dan kecekapan	63.2
7	Perkhidmatan kualiti terbaik	61.3
8	Kebolehpercayaan	54.8
9	Hubungan yang terjalin	39.5
10	Keupayaan dalam jaringan dan rangkaian	33.1
11	Kreatif dan inovatis	28.8
12	Penjenamaan	11.2

Sumber: Malaysian Institute of Accountants (2008)

Sebagai rumusan daripada tinjauan kajian yang dijalankan, terdapat banyak faktor yang telah dikenal pasti dalam membantu usahawan PKS membuat keputusan untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Dengan memanfaatkan kelebihan dan kualiti dari penggunaan khidmat nasihat, ini jelas memberi gambaran bahawa perkhidmatan nasihat amat penting dalam mengatasi pelbagai kekangan yang dihadapi oleh PKS. Namun begitu, faktor-faktor tersebut

masih belum dapat diterangkan secara konklusif dan jelas. Oleh demikian, ia memberi ruang kepada kajian ini untuk mengenal pasti faktor-faktor penentu yang mempengaruhi gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan PKS di Malaysia.

## **2.6 Jurang Kajian**

Analisa ke atas penyelidikan terdahulu mendapati terdapat lompong kajian di mana hubungan antara konstruk baru dalam kajian ini iaitu kesedaran, tanggapan manfaat, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang masih kurang mendapat perhatian dalam kalangan penyelidik. Oleh itu, tesis ini mengisi jurang kajian dengan memberi penekanan kepada kesemua faktor penentu di atas dan pengaruhnya terhadap niat dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS di Malaysia. Untuk tujuan tersebut, tesis ini mengaplikasikan Teori Gelagat Terancang (TPB) dan Model Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB) sebagai teori asas. Seterusnya, penyelidikan ini memberi sumbangan secara teoritikal dengan menggabungkan TPB dan DTPB untuk membentuk kerangka konseptual kajian yang jarang digunakan dalam kajian lepas khususnya berkaitan dengan topik khidmat nasihat perniagaan di Malaysia.

Keseluruhannya, terdapat sedikit kajian yang serupa telah dijalankan di beberapa negara seperti Afrika Selatan (Oosthuizen et al., 2020), Australia (Carey, 2015; Carey & Tanewski, 2016), United Kingdom (Berry et al., 2006; Blackburn et al., 2018; Blackburn & Jarvis, 2010; Robson & Bennett, 2000), Poland (Bagieńska, 2016), Kanada (Banham & He, 2014), Indonesia (Cahyaningtyas & Ningtyas, 2020; Irwansyah et al., 2019), Iran (Kamyabi & Devi, 2012), Lubnan (Mahboub, 2021), dan New Zealand (Massey et al., 2007). Namun begitu, ia



muncul dengan dapatan yang berbeza mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan khidmat nasihat perniagaan oleh APA dalam kalangan PKS. Hasil penemuan daripada penyelidikan terdahulu dan semasa ditunjukkan secara ringkas dalam Jadual 2.6.



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

Jadual 2.6: Ringkasan Tinjauan Literatur Terhadap Kajian Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Oleh APA

Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
<p>Mahboub (2021)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>Factors Influencing Outsourcing Of Accounting Functions In Lebanese Small Medium-Sized Enterprises</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Kepercayaan, Kecekapan Akauntan, Tahap persaingan, Kekerapan, Persekitaran dan Ketidaktentuan tingkah laku <b>B-</b> Penyumberluaran (fungsi perakaunan) <b>Saiz sampel:</b> - 280 pemilik PKS industri <b>Lokasi:</b> Lubnan</p>	<p>-Ekonomi Kos Transaksi (TCE)</p> <p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-Analisis Deskriptif</p> <p>- Analisis Korelasi &amp; Regresi</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>-Spesifikasi aset dan ketidaktentuan tingkah laku (<i>Behaviour uncertainty</i>) memberi kesan negatif yang signifikan terhadap sumber luar (fungsi perakaunan).</p> <p>- Tahap persaingan dan kecekapan mempunyai kesan positif yang signifikan terhadap sumber luar.</p>
<p>Oosthuizen et al. (2020)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>Compliance or management: The benefits that small business owners gain from frequently sourcing accounting services</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Perkhidmatan perakaunan (rutin dan bukan rutin), khidmat nasihat perniagaan <b>B-</b> Manfaat pematuhan &amp; pengurusan <b>Saiz sampel:</b> - 422 PKS <b>Lokasi:</b> Afrika Selatan</p>	<p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-PLS-AMOS</p> <p>-Analisis kesahan &amp; kebolehpercayaan</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>-Faktor kekerapan penggunaan dari pelbagai jenis perkhidmatan perakaunan mempengaruhi persepsi pengurus PKS</p> <p>-Penggunaan khidmat APA dalam perakaunan rutin dan perancangan cukai menunjukkan kesan signifikan terhadap pematuhan dan manfaat pengurusan</p>
<p>Cahyaningtyas &amp; Ningtyas (2020)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The use of outsourced accounting service and its impact on SMEs performance.</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Spesifikasi aset, kompetensi teknik, Tahap persaingan, Kekerapan, Ketidaktentuan tingkahlaku, Persekitaran dan kepercayaan</p>	<p>-Ekonomi Kos Transaksi (TCE)</p> <p>-Pandangan Berasaskan Sumber</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-Analisis</p>	<p>-Dapatan menunjukkan bahawa spesifikasi aset, ketidakpastian persekitaran, kecekapan, dan tahap persaingan bertindak sebagai faktor utama yang mempengaruhi keputusan PKS untuk menggunakan</p>

Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
	<p><b>B-</b> Prestasi perniagaan</p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 270 pemilik PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Malang, Indonesia</p>	<p>(RBV)</p>	<p>kesahan &amp; kebolehpercayaan</p> <p>-SEM-AMOS</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>akauntan luar. -Faktor ketidaktentuan tingkah laku dan kepercayaan terhadap akauntan tidak signifikan</p> <p>- Hasil analisis SEM menunjukkan bahawa khidmat nasihat memberi kesan positif terhadap prestasi PKS.</p>
<p>Irwansyah et al. (2019)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The Business Owners SMES Sector of Intention to Use The Sevices By External Accountants</i></p> <p>Zandi et al., (2019)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>A Study of Accounting Outsourcing Decision: The Case of Malaysian SMEs</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Sikap,Norma Subjektif &amp; Persepsi kawalan tingkahlaku, kompetensi, saiz perniagaan, industri kompetitif</p> <p><b>B-</b> Penggunaan khidmat nasihat dari akauntan luar</p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 67 PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Bengkulu, Indonesia</p> <p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> <i>Acceptability, Confidentiality, Accessibility, Resources, Efficiency</i></p> <p><b>B-</b> <i>Accounting Outsourcing Decision</i></p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 3 PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Malaysia</p>	<p>-Teori Tingkah Laku Terancang (TPB)</p> <p>-Teori Tingkah Laku Terancang (TPB)</p> <p>- Ekonomi Kos Transaksi (TCE)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>-SMART PLS</p> <p>-Analisis kesahan &amp; kebolehpercayaan</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p> <p>-Kaedah Kualitatif</p> <p><b>Instrumen:</b> -Temubual</p>	<p>-Hasil penelitian membuktikan bahawa sikap terhadap tingkahlaku, norma subjektif, persepsi kawalan tingkahlaku mempengaruhi akauntan luar untuk menjadi kompeten, saiz perniagaan dan industri kompetitif, seterusnya memberi kesan positif terhadap niat untuk menggunakan khidmat dari akauntan luar</p> <p><i>The results suggest that Malaysian SMEs would shorten their decision-making process to make a business process outsource if they can see the success story of other organizations</i></p>

Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
<p>Ganesan et al. (2018)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>It is the External Accountant Matter in Business Performance of Small and Medium Enterprises? The Role of Non-Audit Services</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Perkhidmatan Bukan Audit <b>B-</b> Prestasi perniagaan <b>Saiz sampel:</b> - 126 PKS <b>Lokasi:</b> Malaysia</p>	<p>-Pandangan Berasaskan Pengetahuan (KBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan  - Analisis Korelasi  <b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>-Penemuan membuktikan bentuk pembelian khidmat bukan audit iaitu pematuhan cukai dan kesetiausahaan adalah tertinggi yang dibeli oleh responden -Tahap penggunaan perkhidmatan Bukan Audit mempunyai kesan yang signifikan terhadap prestasi perniagaan.</p>
<p>Blackburn et al. (2018)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>Business advice by accountants to SMEs: relationships and trust</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Hubungan dan kepercayaan <b>B-</b> Pembelian khidmat nasihat <b>Saiz sampel:</b> - 20 PKS <b>Lokasi:</b> London dan Melbourne</p>	<p>-</p>	<p>-Kaedah Kualitatif  -Temubual semi- struktur</p>	<p>- Dapatan dari temubual menyokong cadangan utama kerangka konsep bahawa hubungan dan kepercayaan, menjadi anteseden terhadap permintaan khidmat nasihat -Keputusan PKS untuk membeli nasihat perniagaan dipengaruhi oleh ciri keperibadian pemilik PKS</p>
<p>Carey &amp; Tanewski (2016)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The provision of business advice to SMEs by external accountants.</i></p> <p>Bagieńska (2016)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>The demand for professional knowledge as a key factor of the development of</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> Kecekapan, tempoh hubungan <b>B-</b> Pembelian khidmat nasihat <b>Saiz sampel:</b> - 485 PKS <b>Lokasi:</b> Australia</p> <p><b>Pemboleh ubah:</b> <b>TB-</b> High quality of services resulting from the competence of the employees of the office, the range of services offered by the company, advising on finance</p>	<p>-Teori Agensi  -Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p> <p>-</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan  Analisis Deskriptif  <b>Instrumen:</b> -Soal Selidik   -Surveys -Quantitative Method</p>	<p>-Hasil menunjukkan pembelian nasihat perniagaan adalah signifikan dan positif dengan kecekapan akauntan luar, tetapi dikaitkan secara negatif dengan tempoh hubungan. -Wujud interaksi positif antara tempoh hubungan dan kecekapan</p> <p><i>Due to high competitiveness, the demand for professional knowledge influences the development of the outsourcing of financial and accounting services to a greater degree than the price of the services offered by the accounting offices.</i></p>

Rujukan/ Tajuk	Pemboleh ubah/ Data/Sampel	Teori/ Model	Metodologi	Dapatan Kajian
<i>outsourcing of financial and accounting services in Poland</i>	<p><i>management, correctness of tax accounting, the possibility of using additional services.</i></p> <p><b>B- Development of Outsourcing of Financial and Accounting Services</b></p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 120 PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Poland</p>			
<p>Carey (2015)</p> <p><b>Tajuk:</b> <i>External accountants' business advice and SME performance</i></p>	<p><b>Pemboleh ubah:</b></p> <p><b>TB-</b> Pembelian Khidmat Nasihat, Saiz dan Fasa perniagaan</p> <p><b>B-</b> Prestasi perniagaan</p> <p><b>Saiz sampel:</b> - 485 PKS</p> <p><b>Lokasi:</b> Australia</p>	<p>-Pandangan Berasaskan Sumber (RBV)</p>	<p>-Kaedah Kuantitatif/ Tinjauan</p> <p>Analisis Deskriptif</p> <p><b>Instrumen:</b> -Soal Selidik</p>	<p>Perkhidmatan dari nasihat akauntan luar dalam menyokong keperluan maklumat pengurusan dan mempunyai hubungan positif dengan prestasi perniagaan</p>

Sumber: Dibangunkan oleh penyelidik

## 2.7 Teori Asas

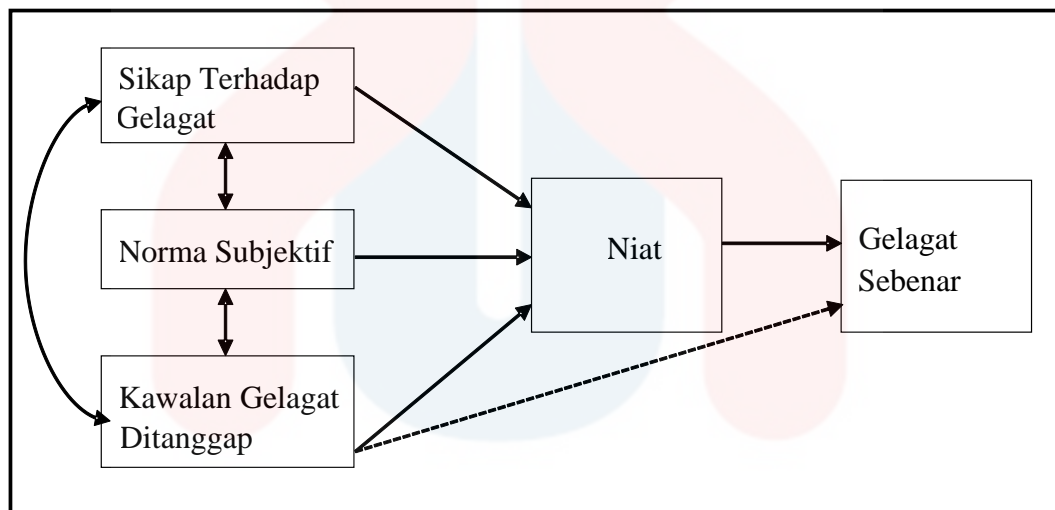
### 2.7.1 Teori Gelagat Terancang (TPB)

Tesis ini menggunakan Teori Gelagat Terancang (TPB) untuk meneroka faktor-faktor penentu yang mempengaruhi niat dan gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. TPB diperkenalkan oleh Ajzen (1991) merupakan satu teori yang telah digunakan secara meluas dalam kajian mengenai gelagat (Chan et al., 2016). Dalam kajian semakan terkini oleh Tornikoski dan Maalaoui (2019), menunjukkan bahawa TPB menyediakan kerangka konsep yang berguna untuk menangani masalah tentang gelagat sosial. Teori ini menumpukan bagaimana sesuatu proses bergerak dari niat ke satu set gelagat untuk melaksanakan sesuatu perkara yang dirancang.

TPB telah banyak digunakan dalam kajian lepas dan terbukti berjaya membuat ramalan serta memahami niat dan gelagat manusia (Ajzen, 1991; Pavlou dan Fygenson, 2006). Teori ini begitu dikenali di kalangan penyelidik kerana kemampuan dan keupayaan dalam mengukur hubungan antara sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dengan memberi gambaran yang jelas untuk memahami gelagat seseorang (Ajzen, 2005). Oleh demikian, tidak hairanlah ramai penyelidik dalam pelbagai bidang menggunakan teori ini sebagai asas kajian mereka bagi menjelaskan sesuatu niat dan gelagat. TPB telah digunakan untuk mengkaji mengenai niat media sosial oleh PKS (McLaughlin et al., 2019), pembentukan niat keusahawanan (Mustapha et al., 2017), penyelidikan tentang niat pembelian makanan berlabel halal (Efendi et al., 2020) dan niat menginap di hotel yang mengamalkan konsep hijau di Pulau Langkawi (Siraj, 2017). Seterusnya, TPB turut digunakan

mengkaji niat dan gelagat pemakanan kesihatan (Chan et al., 2016). Justeru itu, TPB telah dipilih sebagai kerangka teori dalam tesis ini.

TPB secara umumnya meliputi tiga dimensi utama iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap. Tiga dimensi dalam TPB ini dijangka dapat menghuraikan niat, manakala niat pula akan mempengaruhi gelagat individu. Hubungkait antara sikap terhadap gelagat, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat ditunjukkan dalam Rajah 2.2.



Rajah 2.2: Teori Gelagat Terancang (TPB)

Sumber: Ajzen (1991)

Dalam TPB, sikap merupakan pemboleh ubah terpenting dan objektif utama TPB adalah untuk melihat pengaruh sikap terhadap niat-gelagat individu (Ajzen, 2005). Berdasarkan Rajah 2.2, Ajzen (1991) menjelaskan bahawa pemboleh ubah sikap adalah suatu bentuk penilaian terhadap gelagat seseorang sama ada positif atau negatif terhadap tingkah laku. Oleh itu, dalam konteks kajian ini, penilaian yang positif akan menggalakkan usahawan PKS mempunyai niat untuk menggunakan



perkhidmatan nasihat daripada APA. Jika penilaian adalah negatif, ini akan mengurangkan niat PKS terhadap pemilihan APA sebagai penasihat perniagaan.

Sementara itu, Tornikoski dan Maalaoui (2019) menegaskan sikap merujuk kepada sejauh mana tahap penilaian individu terhadap sesuatu kelakuan sama ada ianya menguntungkan (*favourable*) atau tidak menguntungkan (*unfavourable*). Ini bermakna, dalam kajian ini usahawan PKS akan menilai dan merasakan bahawa dirinya mempunyai potensi untuk menggunakan khidmat nasihat daripada APA atau sebaliknya.

Faktor sosial yang diistilahkan sebagai norma subjektif dalam TPB menekankan perlakuan seseorang untuk mendapatkan persepsi daripada individu atau kumpulan rujukan dalam mempengaruhi sesuatu gelagat (Ajzen, 1991). Manakala Tornikoski dan Maalaoui (2019) menyatakan norma subjektif adalah tekanan sosial yang dirasakan untuk melaksanakan sesuatu gelagat yang spesifik berdasarkan kepercayaan terhadap pengaruh daripada pihak-pihak berkepentingan. Dalam konteks kajian ini, semakin banyak pendapat yang diterima daripada kumpulan rujukan seperti rakan usahawan dan persatuan usahawan, semakin kuat niat PKS untuk memilih APA sebagai penasihat perniagaan mereka.

Selain konstruk sikap dan norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap memainkan peranan penting dalam TPB dengan melihat sejauh mana seseorang individu berupaya mengawal gelagat mereka (Ajzen, 1991). Kepentingan kawalan gelagat ditanggap adalah jelas kerana sumber dan peluang yang wujud dari dalam atau luar diri seseorang sedikit sebanyak menentukan kemungkinan pencapaian seseorang individu untuk bertingkah laku (Ajzen, 2012). Secara ringkasnya, kajian ini melihat kawalan gelagat ditanggap merupakan tingkah laku usahawan yang dipengaruhi oleh keyakinan terhadap keupayaan untuk melaksanakan sesuatu bagi mencapai suatu

matlamat. Jika keyakinan PKS itu tinggi mengenai kemampuannya untuk melaksanakan sesuatu tindakan, maka semakin kuat niatnya untuk melaksanakan gelagat tersebut.

Akhir sekali, faktor utama dalam TPB iaitu niat individu merupakan penentu paling hampir bagi mempengaruhi gelagat (Ajzen, 1991). Selain itu, Ajzen (1991) mengandaikan niat sebagai faktor motivasi atau keinginan yang dapat mempengaruhi gelagat untuk melaksanakan sesuatu perkara. Dalam kajian ini, niat ditakrifkan sebagai kesediaan usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh APA. Oleh demikian, semakin tinggi niat usahawan untuk melakukan sesuatu gelagat, semakin bertambah potensi untuk melaksanakan sesuatu tingkah laku. Kesimpulannya, TPB amat sesuai digunakan sebagai teori asas dalam kajian ini bagi menjelaskan niat dan gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

### **2.7.2 Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB)**

Model Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB) oleh Taylor dan Todd (1995) telah digunakan dan diubah suai berdasarkan kepada Teori Gelagat Terancang (TPB) yang dibangunkan oleh Ajzen (1991). Walaupun TBP telah diguna pakai secara meluas, sebilangan penyelidik berpendapat ketiga-tiga konstruk dalam TBP tidak mampu untuk menerangkan dengan jelas niat dan gelagat individu. Matlamat utama DTPB ialah untuk meramal dan memahami tingkah laku individu (Mahbob, 2009). Justeru itu, faktor-faktor yang boleh mempengaruhi sesuatu gelagat perlu dikenal pasti.

Menurut Taylor dan Todd (1995), model DTPB dapat memberi penjelasan yang lebih baik daripada TPB. Antara kelebihan DTPB berbanding TPB ialah konstruk multi-dimensi dapat memberi penjelasan yang jelas berbanding pengukuran uni-dimensi dalam TPB. Lebih penting lagi, ketiga-tiga faktor dalam TPB yang dapat mempengaruhi gelagat adalah terbit daripada kepercayaan individu tentang sesuatu perkara. Walau bagaimanapun, Mahbob (2009) menyatakan aspek kepercayaan ini tidak diuraikan dengan spesifik oleh Ajzen (1991) dalam TPB. Oleh itu, Taylor dan Todd (1995) telah menguraikan aspek kepercayaan tersebut kepada faktor yang lebih spesifik melalui DTPB. Model DTPB dijangka berupaya memberikan lebih banyak penjelasan mengenai niat dan gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

Sebagai jurang dalam tesis ini, penyelidik telah mengembangkan model DTPB untuk disesuaikan dengan kajian yang akan dijalankan. Oleh itu berdasarkan DTPB, tesis ini telah mengenal pasti enam konstruk tambahan di bawah penguraian kepada tiga konstruk utama TPB. Faktor kepercayaan bagi sikap diuraikan kepada dua konstruk iaitu (1) Tanggapan manfaat (2) Kesedaran. Seterusnya, norma subjektif diurai kepada dua konstruk iaitu (1) Pengaruh rakan usahawan dan (2) Sokongan persatuan usahawan. Akhir sekali, faktor kepercayaan bagi kawalan gelagat ditanggap pula diuraikan kepada dua konstruk iaitu (1) Kos caj profesional dan (2) Keinginan untuk berkembang. Kesemua konstruk ini dikaitkan dengan niat untuk melihat sejauh mana pemboleh ubah ini mempengaruhi gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan oleh APA dalam kalangan PKS di Malaysia. Perbincangan secara terperinci mengenai penguraian ini dibuat pada bahagian seterusnya.

## **2.8 Konstruk Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan APA**

### **2.8.1 Niat dan Gelagat Penggunaan Khidmat Nasihat APA**

Ajzen dan Fishbein (1980) mendefinisikan niat ialah kesediaan seseorang dalam melaksanakan sesuatu gelagat. Selain itu, Ajzen (1991) menggambarkan niat sebagai kesanggupan seseorang mencuba melaksanakan sesuatu gelagat. Seterusnya, Chan et al. (2016) mentakrifkan niat sebagai keinginan individu untuk bertindak atau melakukan sesuatu perkara pada masa akan datang. Oleh demikian, ini jelas menunjukkan bahawa niat merupakan faktor penting yang mendorong ke arah pembentukan sesuatu gelagat.

Dalam konteks PKS, semakin tinggi niat usahawan untuk melaksanakan gelagat terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan, semakin bertambah kebarangkalian seseorang usahawan itu untuk menggunakannya. Oleh demikian, dalam kajian ini niat ditakrifkan sebagai kesediaan usahawan PKS untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan dan niat adalah peramal yang baik bagi usahawan PKS membuat keputusan untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

Beberapa kajian telah dijalankan untuk menerangkan hubungan niat dan gelagat. Antaranya, Ahmad et al. (2022), Chang et al. (2021), Irwansyah et al. (2019) dan Nasir et al. (2017) telah membuktikan bahawa wujudnya hubungan yang positif antara niat dan gelagat. Oleh demikian, dapat dirumuskan bahawa niat ialah petunjuk kepada keinginan seseorang untuk melaksanakan sesuatu gelagat. Justeru itu, tesis ini turut menjangkakan niat akan menjadi pemboleh ubah paling hampir terhadap gelagat

usahawan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Berdasarkan tinjauan literatur, tesis ini mencadangkan hipotesis berikut:

Hipotesis 1: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara niat usahawan PKS dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA

### 2.8.2 Sikap

Sikap merujuk kepada tahap persepsi individu berdasarkan perkara yang difikirkan penting sama ada ianya perlu dilakukan atau sebaliknya (Abdullah & Hussin, 2021). Sikap individu juga dapat mempengaruhi pemilihan dalam sesuatu perkara dan tindakan. Selain itu, sikap boleh digambarkan sebagai satu bentuk penilaian terhadap sesuatu gelagat sama ada baik ataupun buruk (Ng, 2017). Oleh itu, faktor sikap sangat penting dalam mempengaruhi niat untuk melakukan sesuatu tindakan atau sebaliknya. Menurut Ajzen (2005), penilaian individu terhadap sesuatu gelagat akan menghasilkan dua bentuk kepercayaan tingkah laku sama ada hasil yang positif atau negatif. Justeru, faktor sikap yang diperkuatkan dengan aspek kepercayaan dapat mendorong kepada pembentukan gelagat bagi tujuan tertentu.

Dalam kajian ini, sikap ditakrifkan sebagai satu tanggapan positif atau negatif bersandarkan kepada niat untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Dapatan daripada kajian lepas dalam pelbagai disiplin mendapati terdapat hubungan signifikan antara sikap, niat dan gelagat. Antaranya, Abdullah dan Hussin (2021) mengenalpasti beberapa penentu yang mempengaruhi sikap terhadap niat untuk berjaya dalam kalangan PKS Muslim di Malaysia. Seterusnya, Shafiai et al. (2020) membuktikan sikap dan niat mempunyai pengaruh signifikan terhadap penggunaan

mikro kredit Islam. Dalam kajian terhadap pelaburan emas di perbankan Islam, mengesahkan sikap positif merupakan faktor utama yang mempengaruhi niat pelanggan untuk melabur dalam akaun (Amin, 2016).

Berdasarkan kepada dapatan kajian lepas, ini menggambarkan bahawa sikap memainkan peranan yang penting dalam mempengaruhi niat dan gelagat. Oleh itu, adalah wajar untuk melihat pengaruh sikap terhadap niat dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan PKS.

### **2.8.2.1 Penguraian Sikap**

Untuk mengkaji dengan lebih jelas hubungan antara konstruk dalam TPB, Taylor dan Todd (1995) mencadangkan supaya konstruk sikap diuraikan dengan lebih jelas. Justeru, tesis ini menguraikan sikap kepada dua dimensi iaitu (1) Tanggapan manfaat dan (2) Kesedaran.

#### **1. Tanggapan Manfaat**

Menjangkakan manfaat yang bakal diterima turut dikenali sebagai tanggapan manfaat. Menurut Bakkara dan Wijayangka (2020), tanggapan manfaat merujuk kepada kepercayaan individu tentang proses membuat sesuatu keputusan. Selain itu, tanggapan manfaat merupakan satu proses penilaian atau kepercayaan seseorang tentang manfaat yang timbul akibat menggunakan suatu perkara. Justeru itu, dalam kajian ini tanggapan manfaat merujuk kepada sejauh mana persepsi dan kepercayaan PKS terhadap manfaat yang bakal diterima daripada gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.



Walaupun terdapat banyak sumber luar yang menawarkan khidmat nasihat perniagaan kepada PKS, namun tidak dapat dinafikan khidmat nasihat daripada APA turut memberi kesan yang positif kepada prestasi dan pertumbuhan PKS. Malah, Carey (2015) menegaskan bahawa PKS yang sering mendapatkan khidmat nasihat dari APA mereka mendapat lebih banyak faedah berbanding risiko yang bakal diterima. Dalam konteks PKS, manfaat yang diterima hasil daripada nasihat dan sokongan APA bergantung kepada tanggapan usahawan PKS. Sekiranya khidmat nasihat yang disediakan mendatangkan lebih banyak kebaikan berbanding keburukan, maka khidmat tersebut mempunyai kebarangkalian yang tinggi untuk digunakan. Berdasarkan daripada pernyataan yang diketengahkan, kajian ini menjangkakan bahawa semakin kuat pengaruh tanggapan manfaat yang dirasakan, semakin kuat niat untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

Faktor tanggapan manfaat turut dikaji kesannya kepada pembentukan sikap dan niat. Contohnya, hasil kajian oleh Ventre dan Kolbe (2020), mendapati tanggapan manfaat mempengaruhi sikap dan niat terhadap pembelian secara online dalam pasaran baru muncul. Seterusnya, Chin et al. (2016) turut mengesahkan tanggapan manfaat memberi kesan signifikan terhadap niat dan gelagat pekebun kecil sebagai pembekal sisa kelapa sawit kepada pasaran biomas. Kajian semasa oleh Noor (2020) membuktikan tanggapan manfaat mempunyai hubungan yang positif terhadap niat menggunakan kembali perkhidmatan transaksi pembayaran di wilayah Surabaya. Berdasarkan perbincangan di atas, tesis ini mencadangkan hipotesis berikut:

Hipotesis 2a: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara tanggapan manfaat dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS



## 2. Kesedaran

Kesedaran ditakrifkan sebagai kepekaan, pemahaman atau sensitiviti terhadap sesuatu perlakuan, perkara, kejadian, objek dan juga tindak balas terhadap kesan sampingan. Menurut Balwi (2012), kesedaran berkait dengan tahap pengetahuan individu terhadap sesuatu perkara. Selain itu, tahap kesedaran merujuk kepekaan dan minat berkaitan dengan sesuatu perkara yang berlaku. Dalam konteks tesis ini, kesedaran merujuk kepada pengetahuan dan kecaknaan usahawan PKS mengenai khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh APA. PKS sedar bahawa khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA bukan sahaja terhad kepada perkhidmatan tradisional atau statutori tetapi juga perkhidmatan bukan statutori.

Kajian lepas menunjukkan antara faktor sebilangan besar PKS tidak mendapatkan khidmat nasihat dari APA adalah kerana kekurangan maklumat dan pengetahuan mengenai perkhidmatan yang ditawarkan. Ini mungkin disebabkan oleh PKS kurang peka dan terbuka untuk mencari pembekal nasihat di kalangan APA. Ini disokong oleh penyelidikan daripada Kamyabi dan Devi (2012) membincangkan bahawa tahap pendidikan, pengetahuan, kecekapan dan pemahaman PKS mengenai peranan perkhidmatan perakaunan adalah antara faktor terhadap perkembangan permintaan khidmat nasihat perniagaan.

Kajian empirikal telah membuktikan bahawa terdapat hubungan yang positif antara tahap kesedaran, niat dan gelagat. Antaranya, kajian tentang tingkah laku inovasi pembungkusan usahawan mikro oleh Amat dan Ishak (2020), pengaruh terhadap tingkah laku pembelian kosmetik halal (Osman et al., 2020), niat PKS dalam

menyertai industri Halal (Supaat et al., 2019) dan pengaruh kebolehan guru dalam melaksanakan Pendidikan Alam Sekitar di sekolah (Yusof et al., 2013).

Oleh demikian, kajian ini menjangkakan PKS yang mempunyai tahap kesedaran tinggi mengenai khidmat nasihat yang ditawarkan oleh APA akan mempunyai niat yang tinggi untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Justeru itu, tesis ini mencadangkan hipotesis berikut:

Hipotesis 2b: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kesedaran dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

### **2.8.3 Norma Subjektif**

Norma subjektif adalah faktor yang mempunyai hubungan langsung terhadap niat gelagat seseorang (Ajzen dan Fishbein, 1980). Ia merujuk kepada persepsi seseorang terhadap pandangan pihak lain yang dikira penting dalam menzahirkan sesuatu gelagat (Ajzen, 2005). Dengan kata lain, norma subjektif berkait dengan penilaian dan kepercayaan ke atas pandangan orang lain. Ini selaras dengan Leong dan Ng (2014), yang menjelaskan bahawa norma subjektif berkait dengan motivasi seseorang untuk melakukan gelagat yang dibentuk berdasarkan pandangan orang lain.

Kajian semasa oleh Wulandari (2020), mendapati norma subjektif mempunyai pengaruh terhadap niat dan gelagat pembelian produk makanan halal. Dalam kajian lain, Hong (2019) membuktikan terdapat kesan positif signifikan antara norma subjektif dan penggunaan perkhidmatan tambah nilai mudah alih. Begitu juga dalam

kajian mengenai hotel yang mengamalkan konsep amalan hijau di Pulau Langkawi, menunjukkan terdapat hubungan yang positif antara norma subjektif, tingkah laku dan niat pelanggan (Siraj, 2017).

Dalam konteks kajian ini, norma subjektif ditafsirkan kepada tahap persepsi usahawan PKS berdasarkan pemikiran dan pandangan pihak berkepentingan (individu atau kumpulan rujukan) mengenai sesuatu perkara sama ada ia perlu dilakukan ataupun tidak. Tambahan lagi, TPB bersetuju bahawa kumpulan rujukan menjadi pendorong dalam usaha melaksanakan sesuatu gelagat.

Keadaan ini menggambarkan bahawa, semua persepsi daripada pihak berkepentingan akan mempengaruhi keputusan PKS untuk memutuskan sama ada menggunakan khidmat nasihat daripada APA atau sebaliknya. Namun demikian, norma subjektif kurang memainkan peranan dalam menentukan tekad seseorang yang mempunyai kawalan dalaman yang tinggi dalam melaksanakan sesuatu tingkah laku (Ajzen & Fishbein, 1980). Oleh hal yang demikian, norma subjektif penting untuk mengenal pasti pihak berkepentingan yang boleh mempengaruhi tekad usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat sama ada persepsi positif ataupun sebaliknya. Jika persepsi negatif, ini akan merencatkan kecenderungan usahawan PKS untuk memilih APA sebagai penasihat perniagaan.

Oleh itu, berdasarkan tinjauan literatur lepas dan perbincangan di atas, jelas menunjukkan norma subjektif merupakan peramal penting untuk melakukan tingkah laku dan seterusnya memberi justifikasi untuk tesis ini mengkaji pengaruhnya terhadap niat dan gelagat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

### 2.8.3.1 Penguraian Norma Subjektif

Kajian lepas menunjukkan bahawa sarjana telah menganalisis peranan norma subjektif kepada beberapa dimensi seperti keluarga, jiran, badan professional, rakan dan pasangan (Photcharoen et al., 2020). Kajian ini menguraikan norma subjektif kepada dua dimensi iaitu pengaruh rakan usahawan dan sokongan persatuan usahawan iaitu dua pihak yang sering menjadi rujukan PKS (Aziz et al., 2019; Bagheri dan Lope, 2015). Dimensi ini dicadangkan selaras dengan saranan Ajzen (1991) yang berhujah bahawa kumpulan rujukan mempunyai pengaruh kepada niat seseorang.

#### 1. Pengaruh Rakan Usahawan

Pengaruh rakan merujuk kepada tindakan mereka dalam mempengaruhi tindakan orang lain dengan cara yang sama tetapi ia bukan perbuatan paksa. Selain itu, ia merupakan satu perbuatan yang meyakinkan untuk menggalakkan orang lain bertindak dengan sewajarnya. Oleh demikian, rakan usahawan dapat membantu membangunkan kemahiran dan menyokong perkongsian pengetahuan bersama rakan yang lain. Tambahan lagi, pengaruh interpersonal yakni hubungan dan interaksi rapat dalam kalangan rakan boleh dijadikan sebagai sumber rujukan (Mahbob, 2009). Justeru, dalam kajian ini dijangkakan rakan usahawan mempunyai pengaruh dalam membangkitkan semangat untuk menggalakkan usahawan PKS bertindak memilih APA sebagai penyedia nasihat perniagaan.

Beberapa bukti empirikal menyatakan adanya pengaruh signifikan antara rakan terhadap niat dan gelagat. Misalnya hasil penelitian oleh Aziz et al. (2019) menyatakan adanya pengaruh signifikan terhadap niat keusahawanan di kalangan pelajar wanita di

Kolej Universiti Islam Melaka. Dalam kajian terkini, norma subjektif memberi pengaruh positif terhadap pembelian makanan halal dalam kalangan pengguna Gen Y di Malaysia (Kamarudin et al., 2020). Akhir sekali, Nagarathanam dan Buang (2016) dalam penemuannya menyatakan bahawa pihak berkepentingan mempunyai hubungan signifikan terhadap niat dan sikap dalam pemilihan kerjaya keusahawanan.

Memandangkan banyak kajian lepas menunjukkan pengaruh rakan sangat signifikan kepada niat, tesis ini menganalisis peranan rakan usahawan dalam memberi kesan terhadap niat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Berdasarkan perbincangan di atas, cadangan hipotesis seperti berikut:

Hipotesis 3a: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara pengaruh rakan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

## 2. Sokongan Persatuan Usahawan

Persatuan didefinisikan sebagai sesuatu entiti kumpulan yang berstruktur, berpelembagaan dan berperaturan. Tujuan sesebuah persatuan ditubuhkan adalah untuk saling bekerjasama, bantu-membantu dan berkongsi sumber dalam mencapai sesuatu matlamat yang telah dipersetujui. Dalam tesis ini, peranan persatuan usahawan dengan berkongsi pengetahuan dan pengalaman dalam menjalin hubungan dengan firma perakaunan secara tidak langsung mempengaruhi niat dan gelagat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan. Lebih penting lagi, hubungan antara PKS dan persatuan usahawan bukan sahaja bermanfaat kepada syarikat tetapi berupaya melicinkan operasi perniagaan melalui penyampaian maklumat mengenai kelebihan penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh APA. Ini jelas bahawa,

sokongan yang positif daripada persatuan usahawan akan menguatkan niat PKS untuk memilih APA sebagai penasihat perniagaan jika sebaliknya ia akan mengurangkan niat mereka.

Faktor sokongan dan pengaruh persatuan turut dikaji kesannya kepada pembentukan sikap dan niat. Contohnya, hasil kajian oleh Kuningsih (2013) membuktikan secara empirikal mengenai pengaruh persatuan profesional terhadap niat mahasiswa perakaunan dalam memilih kerjaya sebagai akauntan. Seterusnya, Pradipta dan Suprpti (2013) menemukan norma subjektif mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap niat calon untuk memilih Parti Demokrat dalam Pilihanraya Legislatif di Indonesia. Penemuan lain yang mengesahkan hubungan positif antara norma subjektif, niat dan gelagat ialah kajian mengenai amalan adaptasi e-pembelajaran dalam kalangan pensyarah di Universiti Jordan (Altawallbeh et al., 2015).

Berdasarkan fenomena di atas, maka penyelidik tertarik untuk mengkaji sokongan persatuan usahawan terhadap niat dan gelagat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat daripada APA. Berikut merupakan hipotesis yang merangkumi perbincangan di atas:

Hipotesis 3b: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara sokongan persatuan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

#### 2.8.4 Kawalan Gelagat Ditanggap

Kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada gelagat seseorang individu dalam mencapai sesuatu matlamat. Di samping itu, faktor kawalan gelagat ditanggap mencerminkan keupayaan individu terhadap sesuatu gelagat (Ajzen, 2005). Ini selari dengan pendapat Ajzen dan Driver (1992), dalam situasi tertentu kawalan gelagat ditanggap bukan sahaja dapat mempengaruhi niat malah mampu memberi kesan langsung terhadap gelagat. Ini bermaksud bahawa seseorang mempunyai kawalan penuh untuk melakukan atau tidak melakukan terhadap sesuatu gelagat. Namun demikian, sekiranya individu tiada kawalan yang baik ke atas faktor tersebut, maka niat untuk melakukan sesuatu akan menjadi lemah dan begitu juga sebaliknya.

Menurut Ajzen (1991), kawalan gelagat ditanggap berkait rapat dengan penilaian individu sama ada senang atau sukar melaksanakan sesuatu gelagat. Penilaian dan kepercayaan ini biasanya bergantung kepada kewujudan faktor dalaman atau luaran. Faktor dalaman diri seperti pengalaman, keupayaan, kemahiran dan keinginan individu tersebut. Manakala faktor luaran adalah masa, sumber kewangan dan persekitaran. Kesemua faktor ini boleh bertindak sebagai alat pengukur kawalan sebenar yang dimiliki oleh seseorang apabila berhadapan dengan situasi nyata untuk melakukan gelagat tersebut.

Antara kajian terdahulu yang membuktikan terdapat hubungan antara kawalan gelagat ditanggap, niat dan gelagat ialah kajian terkini oleh Ridho dan Martha (2020) tentang peranan fatwa Muhammadiyah terhadap perilaku merokok. Begitu juga, penemuan kajian daripada Aziz et al. (2019) yang membuktikan kawalan gelagat ditanggap mempengaruhi niat keusahawanan di kalangan pelajar wanita di Kolej



Universiti Islam Melaka. Seterusnya, Chan et al. (2016) menunjukkan penemuan baru di mana kawalan gelagat ditanggap didapati lebih berpengaruh dalam meramalkan amalan pemakanan sihat dalam kalangan remaja di China.

Selari dengan cadangan TPB, kawalan gelagat di tanggap oleh PKS juga dijangka akan mempengaruhi gelagat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Justeru itu, usahawan yang mempunyai kawalan yang baik ke atas faktor dalaman dan luaran dijangka akan mempunyai niat yang kukuh untuk menggunakan khidmat nasihat. Namun begitu, niat mereka menjadi lemah sekiranya kawalan ke atas faktor-faktor tersebut adalah rendah. Oleh demikian, jika dilihat dari perspektif PKS, hal yang sama turut dipercayai wujud dalam gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan. Memandang peri pentingnya kawalan gelagat ditanggap dalam mempengaruhi niat, justeru ia memberi justifikasi kepada tesis ini untuk mengkaji pengaruhnya terhadap niat dan gelagat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

#### **2.8.4.1 Penguraian Kawalan Gelagat Ditanggap**

Dalam konteks tesis ini, kawalan gelagat ditanggap merujuk kepada persepsi usahawan PKS mengenai kawalan kepada faktor-faktor yang mempengaruhi niat. Oleh demikian, tesis ini mengurai kawalan gelagat ditanggap kepada dua konstruk iaitu kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang.

## 1. Kos caj profesional

Kos caj profesional adalah merujuk kepada kos yang perlu ditanggung atau dibayar oleh PKS dalam mendapatkan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Kajian lepas mendapati caj yang dikenakan oleh APA mempengaruhi permintaan khidmat nasihat yang ditawarkan. Caj yang tinggi akan menjadi kekangan dalam mendapatkan khidmat nasihat perniagaan (Devi dan Samujh, 2010; Kamyabi dan Devi, 2011). Setiap kos caj yang dikenakan terhadap perkhidmatan perakaunan di Malaysia adalah berbeza mengikut bilangan dokumen dan jenis perniagaan.

Dalam konteks kajian ini, kos caj perkhidmatan adalah bayaran yang dikenakan oleh APA ke atas khidmat nasihat yang ditawarkan. Berdasarkan TPB, semakin tinggi kepercayaan kepada kemampuan kewangan syarikat, maka semakin tinggi kawalan di tanggap ke atas niat dan gelagat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Sebaliknya jika PKS melihat kos caj adalah tinggi dan di luar kemampuan mereka, maka kawalan gelagat ditanggap juga menjadi rendah.

Beberapa contoh kajian luar Malaysia berkenaan faktor kos yang dikenakan atas perkhidmatan yang diberi menunjukkan pengaruh yang signifikan. Antaranya kajian menyelidik faktor yang mempengaruhi niat menggunakan perkhidmatan data mudah alih 3G di kalangan profesional muda kaum India (Ahmed dan Sathish, 2016). Seterusnya, kajian empirikal terhadap penggunaan aplikasi sistem pakar berdasarkan model TPB oleh Kim (2010). Berdasarkan sokongan dari pelbagai literatur, hipotesis berikut dihasilkan:

Hipotesis 4a: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kos caj profesional dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

## 2. Keinginan untuk berkembang

Tzafrir (2005) mendefinisikan keinginan sebagai kesediaan untuk meningkatkan prestasi dalam sumber daya terhadap pihak lain berdasarkan harapan positif dari keberhasilan kerja yang sama sebelumnya. Selain itu, keinginan merupakan salah satu pemboleh ubah motivasi yang mendorong individu untuk memberi perhatian kepada sesuatu perkara yang mereka minati, sama ada terhadap subjek atau aktiviti (Hashim, 2002). Menurut Shalley et al. (2009) menyatakan bahawa keinginan untuk berkembang dapat meningkatkan penglibatan pihak pengurusan dalam organisasi. Lebih penting lagi, individu yang mempunyai keinginan untuk berkembang yang tinggi, merasakan sumbangan mereka untuk bekerja semakin diperlukan. Malah ia mendorong untuk semakin aktif dalam pekerjaan, berminat dalam mempelajari banyak perkara serta memiliki rasa ingin tahu.

Penyelidik terdahulu ada melaporkan terdapat hubungan signifikan antara faktor keinginan untuk berkembang terhadap niat dan gelagat. Semua kajian ini dilakukan dalam pelbagai bidang, misalnya kajian terkini oleh Zona (2020), mengenai penglibatan karyawan dalam organisasi. Abdullah dan Hussin (2021) mendedahkan pengaruh signifikan terhadap niat untuk berjaya dalam kalangan PKS Muslim di Malaysia. Sementara itu, Supaat et al. (2019) mendakwa bahawa keinginan berkembang mempunyai hubungan positif dengan niat dan gelagat PKS dalam penglibatan industri halal.

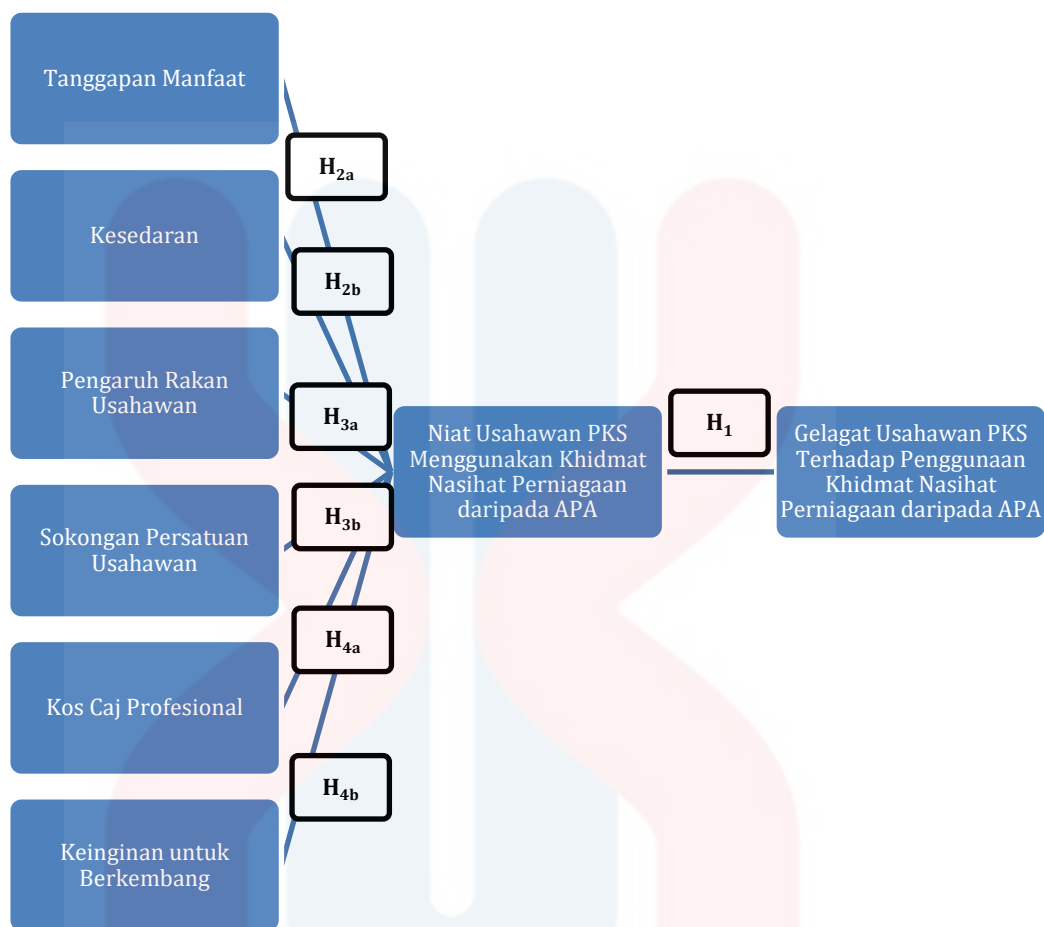
Oleh hal yang demikian, dalam konteks tesis ini, keinginan untuk berkembang dalam kalangan PKS dapat dilihat sejauh mana kecenderungan dan kemampuan mereka dalam membuat keputusan terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Lebih penting lagi, faktor ini mendorong PKS menghadapi kesukaran yang makin mencabar untuk terus berdaya saing seterusnya untuk meningkatkan

prestasi dan pertumbuhan perniagaan. Justeru, hipotesis berikut dibentuk bagi melihat peranan keinginan untuk berkembang terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan:

Hipotesis 4b: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara keinginan untuk berkembang dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Berdasarkan sorotan literatur dan pembentukan hipotesis di atas, kerangka konseptual tesis ini dibangunkan seperti dalam Rajah 2.3.

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN



Rajah 2.3: Model Kerangka Konseptual Niat Usahawan PKS Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan daripada APA

## 2.9 Hipotesis Kajian

Berikut adalah ringkasan hipotesis yang dibangunkan bagi kajian ini.

Hipotesis 1: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara niat usahawan PKS dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

Hipotesis 2a: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara tanggapan manfaat dan

niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Hipotesis 2b: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kesedaran dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Hipotesis 3a: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara pengaruh rakan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Hipotesis 3b: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara sokongan persatuan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Hipotesis 4a: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kos caj profesional dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS

Hipotesis 4b: Terdapat hubungan signifikan yang positif antara keinginan untuk berkembang dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

## **2.10 Ringkasan Bab**

Bab ini membincangkan sorotan kajian yang relevan mengenai gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS

di Malaysia. Perbincangan difokuskan pada hubungan langsung antara faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan APA sebagai penasihat perniagaan. Analisis dijalankan terhadap tiga pemboleh ubah iaitu sikap, norma subjektif dan kawalan gelagat ditanggap secara terperinci untuk memahami hubungan yang saling berkaitan antara niat dan gelagat menggunakan khidmat nasihat perniagaan oleh APA. Selain itu, TPB dan DTPB dihuraikan sebagai teori asas bagi menyokong kerangka kajian dalam tesis ini. Akhir sekali, cadangan kerangka konseptual bersandarkan model DTPB telah di kembangkan kepada enam konstruk dan membentuk tujuh hipotesis bagi menjawab objektif dan soalan kajian.





## BAB 3

### METODOLOGI KAJIAN

#### 3.1 Pengenalan

Bab ini memaparkan metodologi penyelidikan yang digunakan sepanjang kajian dijalankan. Pada permulaan topik dimulakan dengan perbincangan ringkas mengenai reka bentuk penyelidikan, diikuti dengan penjelasan ringkas mengenai proses penyelidikan, pemboleh ubah dan data kajian yang digunakan. Selain itu, pembinaan instrumen dan prosedur pengumpulan data melalui borang soal selidik turut dibincangkan. Seterusnya, kaedah menganalisis data menggunakan perisian PLS-SEM juga diperjelaskan. Kaedah *Structural Equation Modeling* (SEM) merupakan satu pendekatan kajian yang lebih terarah serta sistematik dalam mencapai objektif dan menjawab persoalan kajian. Bab ini diakhiri dengan kesimpulan.

#### 3.2 Reka Bentuk Kajian

Reka bentuk kajian merupakan elemen yang paling penting dalam sesebuah tesis kerana ia akan menentukan bagaimana pengumpulan data dan analisis data akan dijalankan. Prosedur dan tatacara dalam mengenal pasti dan memilih kaedah kajian yang sesuai amat penting sebelum sesuatu kajian dilakukan. Selain itu, reka bentuk kajian juga merujuk kepada cara penyelidik mengendalikan kajian bagi menjawab persoalan dan objektif kajian. Menurut Creswell (2009), terdapat tiga reka bentuk

kajian yang sering digunakan dalam sesuatu penyelidikan, iaitu kualitatif, kuantitatif dan kaedah gabungan.

Penyelidikan ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi niat-gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan PKS. Tujuan reka bentuk kajian ini dipilih untuk menerangkan hubungan di antara pemboleh ubah, mencari perbezaan dan membuat perbandingan antara pemboleh ubah (Creswell, 2009). Selain itu, kajian ini dijalankan bagi memodelkan hubungan antara pemboleh ubah bebas dan pemboleh ubah bersandar. Seterusnya, pendekatan kuantitatif dapat memberikan bukti statistik dalam menyokong hipotesis serta menunjukkan kebolehpercayaan dan kesahan bagi setiap konstruk.

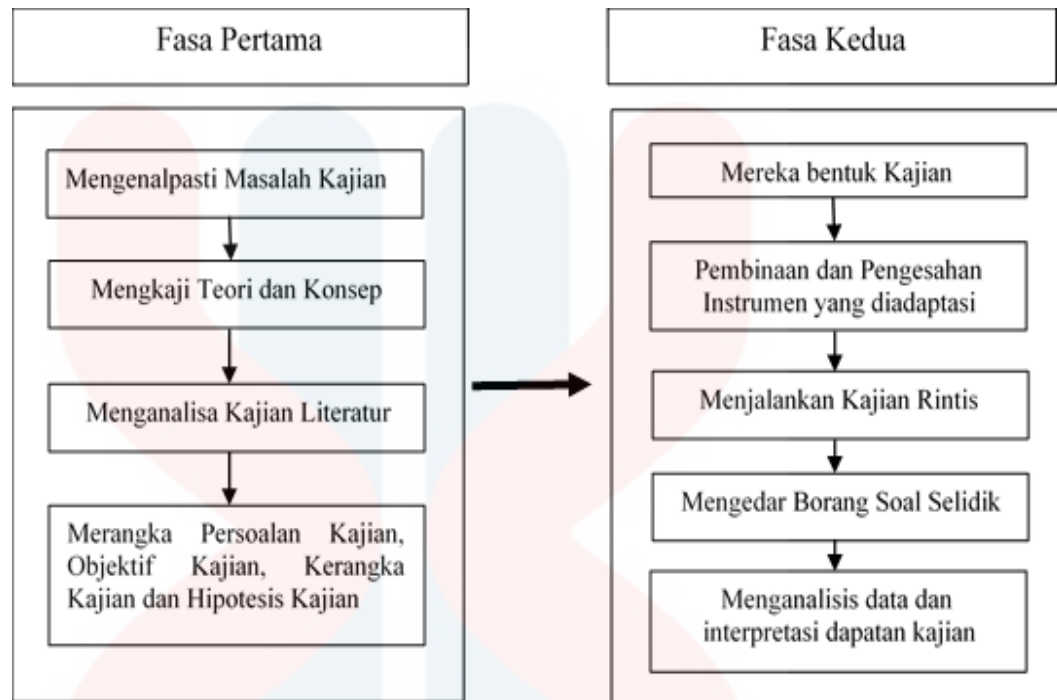
Dalam kajian ini, kaedah tinjauan (*survey*) digunakan dan memerlukan penyelidik mentadbir soal selidik kepada sampel atau populasi bagi memerihalkan sikap, pandangan, perlakuan atau ciri-ciri populasi. Kaedah tinjauan adalah cara paling berkesan untuk mengutip data dalam kuantiti yang banyak daripada ramai responden. Walau bagaimanapun kelemahan kaedah ini ialah ia terbatas kepada borang soal selidik untuk mengumpul data. Menurut Babbie (2007), kaedah tinjauan melalui pendedaran borang soal selidik sering kali digunakan di dalam penyelidikan di mana unit analisis adalah individu. Malah, kaedah tinjauan merupakan kaedah pengumpulan data terbaik apabila wujud situasi di mana populasi kajian adalah besar. Ini amat bersesuaian berdasarkan kepada lokasi serta jadual kerja responden yang berbeza. Kaedah ini juga dapat mengukur persepsi responden terhadap pemboleh ubah berdasarkan instrumen yang telah dibentuk dan merangsang responden untuk memberikan maklumat yang tepat serta menjawab secara rasional berdasarkan masa yang bersesuaian.

Penyelidikan ini dijalankan menerusi borang soal selidik berstruktur yang diadaptasi dan dihantar kepada responden secara dalam talian ([www.google.com/forms](http://www.google.com/forms)) untuk mendapatkan maklum balas. Penggunaan borang soal selidik sebagai alat kajian adalah bersifat saintifik, logik dan khusus (Bailey, 2008). Teknik yang digunakan dalam kaedah ini adalah dengan mengedar soal selidik dan meminta responden untuk menjawab soalan, seterusnya proses menganalisa semua data.

### 3.3 Proses Penyelidikan

Setiap kajian boleh ditakrifkan sebagai sebuah proses carian untuk mendapatkan sesuatu maklumat berkenaan sesuatu isu atau topik yang melibatkan proses seperti pengumpulan data, mengenal pasti objektif kajian, merumuskan hipotesis, mengumpul analisis, menilai data dan membuat kesimpulan bagi menentukan sama ada hipotesis yang dicadang dapat diterima atau tidak (Sekaran, 2016). Rajah 3.1 menunjukkan carta alir keseluruhan proses penyelidikan yang telah dijalankan dalam kajian ini.

Rajah 3.1: Proses Penyelidikan



### 3.4 Pemboleh Ubah Penyelidikan

Secara umumnya, pemboleh ubah ialah konsep ataupun konstruk yang dikaji oleh penyelidik merupakan faktor atau ciri dalam sesuatu kajian yang berubah-ubah dari segi kuantiti atau kualiti (Chua, 2009). Secara umumnya, pemboleh ubah dalam sesuatu penyelidikan dapat dikategorikan kepada kepada empat jenis, iaitu pemboleh ubah tidak bersandar (*independent variable*), pemboleh ubah bersandar (*dependent variable*), pemboleh ubah luaran dan pemboleh ubah intervensi (Creswell, 2009). Dalam kajian ini terdapat tujuh pemboleh ubah bebas iaitu niat penggunaan, tanggapan manfaat, kesedaran, pengaruh rakan usahawan dan sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang. Manakala, satu pemboleh ubah bersandar ialah gelagat usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

### **3.4.1 Pemboleh Ubah Tidak Bersandar**

Menurut Creswell (2009), pemboleh ubah tidak bersandar atau pemboleh ubah bebas ialah pemboleh ubah yang dikaji di mana nilainya tidak bergantung kepada pemboleh ubah lain. Konting (1990) mentakrifkan pemboleh ubah tidak bersandar ialah pemboleh ubah yang dijangka mempengaruhi pemboleh ubah bersandar dan menjadi penyebab terhadap sesuatu perkara sama ada secara positif atau negatif. Dalam kajian ini, iaitu pemboleh ubah bebas merupakan faktor-faktor yang mungkin mempengaruhi gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan. Pemboleh ubah berkenaan ialah niat penggunaan, tanggapan manfaat, kesedaran, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang.

### **3.4.2 Pemboleh Ubah Bersandar**

Mengikut Creswell (2009), pemboleh ubah bersandar merupakan pemboleh ubah yang menerima kesan satu atau lebih pemboleh ubah bebas, sama ada pemboleh ubah yang dimanipulasikan atau yang diperhatikan oleh penyelidik. Di samping itu, Hair et al. (2011) mendefinisikan pemboleh ubah bersandar sebagai pemboleh ubah yang dikaji dan nilainya bergantung kepada pemboleh ubah bebas. Justeru, dalam tesis ini pemboleh ubah bersandar adalah gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh akauntan praktis awam sebagai penasihat perniagaan.

### 3.5 Data

Bahagian ini membincangkan mengenai data primer sebagai sumber utama. Data adalah fakta dan statistik yang dikumpul bersama untuk analisis atau rujukan. Semua data diukur, dikumpul, di laporkan dan dianalisis dalam bentuk grafik, gambar atau instrumen analisis lain. Terdapat dua jenis sumber data iaitu data primer dan data sekunder.

#### 3.5.1 Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan berkaitan dengan objektif kajian sementara data sekunder adalah data tersedia yang telah dikumpulkan lebih awal (Aaker et al., 1995). Oleh itu, untuk kajian ini, sumber utama pengumpulan data adalah dari data primer bagi menjawab objektif dan persoalan kajian. Fungsi data primer adalah untuk mengumpul data yang terperinci bagi setiap masalah dan objektif kajian. Selain itu, data primer dikumpulkan untuk membuktikan atau menolak teori yang dipilih.

Pendekatan sendiri digunakan untuk mengumpul data primer dari sampel kajian. Sebab utama menggunakan kaedah ini adalah untuk mencapai kadar tindak balas yang tinggi dan sifat kaedah pengumpulan data memerlukan responden menjawab soal selidik yang telah disediakan. Soal selidik yang khusus dikembangkan untuk memastikan responden memahami apakah yang diperlukan oleh soal selidik mereka. Responden yang terpilih akan mengisi borang soal selidik dan menjawab soalan yang diajukan. Soalan-soalan yang diajukan adalah mudah dan dekat. Oleh itu, dengan menggunakan data primer, maklumat yang diperolehi oleh pengkaji akan lebih

tepat, spesifik, memenuhi keperluan dan dapat mencapai objektif penyelidikan dan menjawab semua persoalan kajian.

Sampel populasi adalah sumber data utama dan ini merupakan langkah awal dalam proses menentukan populasi sasaran. Setelah populasi sasaran ditentukan, ukuran sampel dan jenis sampel ditentukan dan sampel dipilih secara rawak. Dalam hal ini, sumber data primer diperoleh melalui borang soal selidik yang diedarkan kepada populasi sasaran iaitu terdiri daripada usahawan PKS dan instrumen pengumpulan data primer adalah soal selidik.

### **3.6 Penentuan Saiz Pensampelan**

Ukuran sampel yang sesuai sangat penting untuk mendapatkan perwakilan populasi yang tepat. Ini disokong dengan kenyataan oleh Creswell (2012) yang menjelaskan bahawa terdapat dua kriteria utama yang mesti ditunjukkan dalam sampel; pertama, sampel mesti dapat mewakili populasi dan kedua, sampel dapat menggambarkan ciri-ciri populasi yang dikaji. Menurut MacCallum et al. (1999), ukuran sampel yang sesuai adalah bergantung kepada tiga keadaan: ketepatan hasil sampel yang diperlukan, tahap keyakinan terhadap analisis yang dicadangkan dan anggaran sedia ada. Seterusnya, Wolf et al. (2013) mencadangkan bahawa 200 adalah bilangan saiz sampel terkecil, sementara Willaby et al. (2015), ukuran saiz sampel yang kecil adalah diperlukan dan mencukupi untuk PLS (*Partial Least Squares*) berbanding *Structural Equation Modeling* (SEM) yang memerlukan ukuran sampel yang lebih besar.

Berdasarkan populasi yang telah dikenal pasti terdapat sebanyak 148,665 buah PKS di tiga buah negeri Pantai Timur, Semenanjung Malaysia dan pengiraan ukuran



sampel ditentukan menggunakan jadual persampelan yang diperkenalkan oleh Krejcie dan Morgan (1970) dan Chege et al. (2015). Penyelidik mencadangkan bahawa ukuran sampel maksimum untuk populasi 100,000 atau lebih adalah 384. Berdasarkan pertimbangan di atas, dapat disimpulkan bahawa ukuran sampel minimum dalam kajian ini melibatkan pengembangan model menggunakan PLS-SEM, yang terdiri daripada tujuh konstruk dan mengambil kira keperluan minimum ukuran sampel 200 (Kline, 2011). Berdasarkan ukuran sampel oleh Krejcie dan Morgan (1970), penyelidik memutuskan untuk menggunakan 384 sebagai saiz sampel dalam kajian ini dan mengambil kira kadar maklum balas adalah tidak melebihi dari 60% (Nulty, 2008). Untuk memilih sampel 384 orang, kaedah pensampelan rawak digunakan kerana ia membantu memastikan sampel mewakili populasi kajian (Cohen et al., 2007; Creswell, 2012).

Pemilihan alat, teknik dan kaedah yang sesuai sangat penting untuk mendapatkan data yang diperlukan. Instrumen adalah istilah umum yang sering digunakan oleh para penyelidik untuk mengukur alat seperti ujian, soal selidik, tinjauan dan lain-lain. Oleh itu, dalam kajian ini penyelidik menggunakan borang soal selidik sebagai instrumen utama untuk mengumpul data. Borang soal selidik dipilih kerana ia merupakan kaedah yang mudah dan tepat bagi mendapatkan maklumat daripada responden yang berskala besar. Lebih penting lagi, pengendalian kajian secara pengedaran soal selidik membolehkan jawapan dikumpulkan secara terus daripada responden dalam masa yang singkat (Chua, 2009).

Menurut Creswell (2009), penggunaan instrumen berbentuk soal selidik amat berkesan jika ia dibina dengan baik dan mempunyai item-item yang boleh dipercayai dan konsisten. Selain itu, kelebihan lain menggunakan instrumen soal selidik ialah kos pengendalian yang rendah, bilangan sampel yang banyak, penggunaan format yang

konsisten, mudah di analisa dan dapat mengelakkan daripada bias (Bourdon et al., 2005). Oleh itu, soal selidik merupakan nadi utama untuk menjalankan kajian kuantitatif kerana ia adalah penghubung di antara penyelidik dengan responden.

Untuk tujuan pengumpulan data, borang soal selidik diedarkan secara atas talian (*google form*) kepada semua usahawan PKS dari pelbagai wilayah di negeri Kelantan, Terengganu dan Pahang. Borang soal selidik ini dihantar menerusi emel, perkhidmatan *Whatsapp*, *Telegram* dan juga *Facebook*. Hal ini disebabkan kekangan untuk berjumpa responden secara bersemuka kerana perintah kawalan pergerakan (PKP) akibat daripada pandemik *Covid-19*. Tinjauan ini dilaksanakan dengan cara *self-administered* iaitu borang diedarkan kepada usahawan dan mereka menjawab tanpa kehadiran penyelidik. Soal selidik dibina berdasarkan beberapa andaian yang telah dicadangkan oleh Chua (2009) iaitu;

- i. Responden mudah memahami dan membaca item-item dalam soal selidik
- ii. Responden mempunyai pengalaman atau pengetahuan yang mencukupi untuk menjawab item-item dalam soal selidik
- iii. Responden menjawab soal selidik secara ikhlas dan suka rela

Sepanjang proses pengumpulan data, sebanyak 438 soal selidik telah diedarkan dan hanya 115 responden sahaja yang menjawab walaupun soal selidik diedarkan beberapa kali bagi mencapai kadar respon (*response rate*) yang mencukupi. Kadar respon bagi kajian ini hanya sebanyak 26.3 peratus. Antara isu pengumpulan data sepanjang tesis ini dijalankan ialah bilangan responden yang rendah. Ini disebabkan pangkalan data (*database*) sedia ada tidak mempunyai maklumat mencukupi yang boleh digunakan untuk menghubungi responden. Selain itu, semasa pelaksanaan PKP, penutupan premis perniagaan, masalah kewangan dan persekitaran ekonomi merupakan faktor utama usahawan PKS sukar memberikan kerjasama apabila

dihubungi. Ini selari dengan dapatan kajian oleh UN Statistical Divisions dan World Bank (UNSD-WB *Survey of National Statistical Offices*, 2020) menunjukkan 96% *National Statistical Office* (NSO) telah menghentikan sepenuhnya proses pungutan data di lapangan akibat pandemik covid 19.

Walau bagaimanapun, berdasarkan tinjauan yang dilakukan oleh penyelidik lepas mendapati kadar respon (*response rate*) yang sesuai ialah antara 15 hingga 30 peratus (Lund, 2021) dan 30 peratus adalah memadai untuk kajian tinjauan (Sekaran, 2003). Kajian yang mempunyai kadar respon yang kecil kebiasaannya melibatkan populasi yang sangat besar. Ini bermakna bilangan sampel yang tinggi masih boleh dicapai walaupun dengan kadar respon yang rendah. Sebaliknya, bagi kajian yang melibatkan populasi yang kecil, kadar respon adalah tinggi iaitu lebih daripada 80 peratus. Dapatan kajian lepas juga membuktikan tiada korelasi antara kadar respon dan saiz sampel akhir. Ini jelas menunjukkan bahawa dalam banyak penyelidikan, saiz sampel akhir adalah penting berbanding kadar respon (Lund, 2021).

### **3.7 Instrumen Kajian**

#### **3.7.1 Pembinaan Instrumen**

Soal selidik dalam kajian ini dibina berdasarkan tinjauan literatur dan model kajian lepas dengan melihat kepada pemboleh ubah yang dikaji sebelumnya. Seterusnya, kesemua item yang dikenalpasti telah diadaptasi dan diubahsuai mengikut kesesuaian dan konteks bidang kajian ini. Jadual 3.1 menunjukkan sumber rujukan bagi item-item pengukuran yang digunakan dalam soal selidik.

Jadual 3.1: Sumber Item Pengukuran

Sekyen	Bahagian	Konstruk	Sumber Rujukan
A	-	Niat Usahawan	Nurzawani (2015), Shamsudin (2018), Ng (2019), Photcharoen et al., (2020)
B	I	Tanggapan Manfaat	Kim (2010), Oosthuizen (2018) Muhamad (2017), Amat et al., (2020)
	II	Kesedaran	
C	I	Pengaruh Rakan Usahawan	Kim (2010), Shamsudin (2018), Ng (2019)
	II	Sokongan Persatuan Usahawan	
D	I	Kos Caj Profesional	Kim (2010), Devi dan Samujh (2010)
	II	Keinginan Untuk Berkembang	
E	-	Profil Demografi Responden	Samat (2018)

Soal selidik yang digunakan mengandungi lima bahagian. Bahagian A, B, C dan D mengukur faktor-faktor yang mempengaruhi niat-gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan. Manakala untuk bahagian E, bertujuan untuk mengumpul maklumat profil demografi responden. Sebanyak 10 soalan diajukan seperti jantina, pendidikan, jenis industri, aktiviti perniagaan, lokasi perniagaan, status lokasi, umur perniagaan, bilangan pekerja sepenuh masa, sumber kewangan perniagaan dan jumlah jualan tahunan. Cara mendapatkan maklumat mengenai profil syarikat pada bahagian yang terakhir mungkin mempengaruhi maklum balas mereka di bahagian utama soal selidik. Responden yang terlibat adalah secara sukarela dan kerahsiaan ketika menjawab soal selidik adalah terjamin.

Soal selidik ini disediakan dalam bahasa Malaysia dan diterjemahkan ke dalam bahasa Inggeris bagi memudahkan pemahaman dalam kalangan usahawan bukan Melayu yang kurang fasih berbahasa Melayu. Berikutan terjemahan ke dalam bahasa Inggeris diusahakan oleh pensyarah yang mahir dan berpengalaman dari Kolej Matrikulasi Kelantan dengan pengalaman lebih dua dekad dalam pengajaran subjek Bahasa Inggeris. Jadual 3.2 menyenaraikan pembahagian soalan instrumen kepada lima seksyen.

Jadual 3.2: Pembahagian Soalan Instrumen

Seksyen	Bahagian	Konstruk	Bilangan Soalan
A	-	Niat Usahawan	5
B	I	Tanggapan Manfaat	5
	II	Kesedaran	5
C	I	Pengaruh Rakan Usahawan	5
	II	Sokongan Persatuan Usahawan	5
D	I	Kos Caj Profesional	5
	II	Keinginan Untuk Berkembang	5
E	-	Profil Demografi Responden	10
<b>JUMLAH</b>			<b>45</b>

### 3.7.2 Pembentukan Skala Pengukuran

Skala pengukuran adalah kaedah yang digunakan untuk menentukan panjang pendeknya jarak atau sela dalam menghasilkan data kuantitatif bagi sesuatu alat ukur. Menurut Kelly et al. (2010), pengukuran atau penskalaan pemboleh ubah dianggap sebagai elemen penting dalam sesuatu reka bentuk kajian. Secara umumnya, terdapat empat jenis skala ukuran yang digunakan dalam penyelidikan iaitu skala nominal, skala ordinal, skala sela dan skala nisbah. Walau bagaimanapun, untuk mengukur pemboleh ubah dalam kajian ini, hanya dua skala digunakan iaitu nominal dan ordinal.

Seksyen E menggunakan skala nominal bagi mendapatkan maklumat profil demografi responden.

Dalam kajian ini, pengukuran menggunakan skala ordinal (Skala Likert) adalah pada seksyen A hingga D bagi mendapatkan maklum balas responden terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan. Pengukuran dan penilaian dilakukan dengan menggunakan Skala Likert lima mata bagi memudahkan responden membuat pilihan yang tepat. Sehubungan dengan itu, penggunaan Skala Likert ini dapat menunjukkan secara jelas persepsi dan pandangan usahawan PKS tanpa melibatkan kebosanan semasa menjawab soal selidik. Jadual 3.3 menunjukkan ukuran skala dalam soal selidik yang digunakan:

Jadual 3.3: Skala Likert- Soal Selidik

Skor	Tahap Penerimaan	Ringkasan Kod
1	Sangat Tidak Setuju	STS
2	Tidak Setuju	TS
3	Neutral	N
4	Setuju	S
5	Sangat Setuju	SS

### 3.7.3 Kesahan

Menurut Cohen et al. (2007), kesahan (*validity*) merupakan aspek yang penting berkaitan instrumen yang perlu dipastikan kesahannya bagi memperkukuhkan ketepatan dan kewajaran instrumen daripada terdedah kepada kesilapan. Kesahan merujuk sama ada sesuatu pengukuran itu adalah benar atau tulen iaitu dengan mengukur apa yang hendak diukur. Manakala, kesahan instrumen mengikut pandangan Creswell (2009) ialah kesahan terhadap setiap skor individu yang boleh diterima dan bermakna bagi membolehkan pengkaji membuat rumusan yang terbaik.

Oleh itu, instrumen yang berupaya mengukur dengan tepat sesuatu pemboleh ubah yang ditetapkan adalah dianggap sah sebagai alat pengukur bagi pemboleh ubah tersebut.

Dalam konteks kajian ini, penyelidik telah menjalankan kesahan kandungan (*content validity*) untuk melihat kesesuaian setiap item instrumen bagi mengukur setiap pembolehubah. Menurut Bryman dan Bell (2007), kesahan kandungan adalah satu proses utama bagi membantu penyelidik dalam memahami kedudukan item soalan, meningkatkan kefahaman instrumen dan membantu dalam menyemak isi kandungan arahan yang diberikan kepada responden.

#### **3.7.4 Maklumbalas/ Cadangan Penambahbaikan oleh Pakar**

Borang instrumen telah disemak terlebih dahulu oleh pakar bidang dan mendapatkan maklumbalas daripada pakar tersebut. Kriteria pemilihan pakar adalah mengikut bidang kepakaran dalam pengurusan perniagaan dan keusahawanan bagi melakukan ujian kesahan kandungan. Oleh itu, seorang usahawan dan seorang pensyarah yang pakar dalam bidang pengurusan perniagaan dan keusahawanan dipilih bagi menjawab soal selidik, membuat semakan isi kandungan dan memberi maklum balas berkenaan instrumen tersebut. Ulasan dan cadangan sebagai penambahbaikan berkaitan instrumen yang diminta adalah dari segi reka bentuk soal selidik serta kesesuaian soalan bagi setiap konstruk berkenaan dengan faktor-faktor penentu niat-gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan oleh APA. Antara maklum balas yang diterima termasuklah penggunaan istilah, terjemahan



bahasa dan sedikit penambahbaikan terhadap beberapa soalan yang dikemukakan. Semua komen yang diberikan oleh pakar telah diambil tindakan oleh pengkaji.

### 3.8 Prosedur Pengumpulan Data

Bahagian ini membincangkan secara mendalam mengenai populasi kajian dan strategi pensampelan untuk kajian ini. Data yang dikumpulkan dalam kajian ini berbentuk data kuantitatif.

#### 3.8.1 Populasi Kajian

Populasi adalah sekumpulan individu atau objek yang memenuhi aspek tertentu dari kajian yang dijalankan. Kajian ini adalah mengenai hubungan sikap, persepsi dan gelagat usahawan PKS terhadap niat pemilihan akauntan praktis awam. Maka, populasi kajian ini terdiri daripada usahawan yang meliputi semua segmen industri PKS dari tiga buah negeri Pantai Timur, Semenanjung Malaysia iaitu Kelantan, Terengganu dan Pahang yang berdaftar dengan Perbadanan Perusahaan Kecil dan Sederhana Malaysia. Statistik yang dikeluarkan oleh Jabatan Perangkaan Malaysia (2021) telah mengenalpasti sebanyak 148,665 PKS bagi ketiga-tiga negeri tersebut adalah seperti dalam Jadual 3.4.

Jadual 3.4: Pertubuhan PKS bagi Negeri Kelantan, Terengganu dan Pahang

No.	Negeri	Jumlah PKS
1.	Kelantan	60,763
2.	Pahang	48,699

No.	Negeri	Jumlah PKS
3.	Terengganu	39,203
<b>JUMLAH PKS</b>		<b>148,665</b>

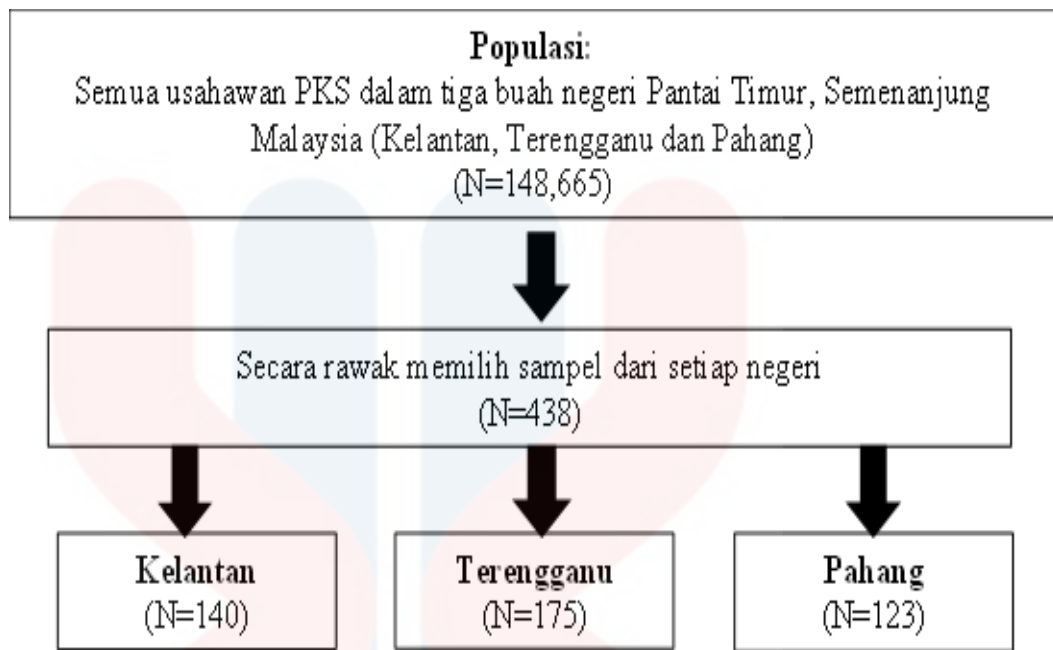
Sebelum proses mengumpul data dilakukan, perkara penting dalam kajian ini adalah mengenal pasti semua PKS yang beroperasi di kawasan pantai timur Semenanjung Malaysia. Oleh itu, pengkaji terlebih dahulu mendapatkan direktori PKS daripada Majlis Amanah Rakyat (MARA) dan Dewan Perniagaan Melayu Kelantan, Terengganu dan Pahang. Berpandukan direktori yang diperoleh, responden yang terdiri daripada usahawan dihubungi melalui *e-mail*, aplikasi *Whatapp*, *Telegram* dan *Facebook* bagi memaklumkan tujuan kajian dilakukan. Pengedaran soal selidik dijalankan adalah berdasarkan unit analisis individu yang terdiri daripada usahawan PKS bagi negeri Kelantan, Terengganu dan Pahang. Tempoh kutipan data dijalankan dalam tempoh tiga bulan bermula Oktober sehingga Disember 2021.

### 3.8.2 Strategi Pensampelan

Strategi pensampelan digunakan untuk memilih sampel lebih kecil dari populasi yang mewakili keseluruhan populasi. Surbhi (2017) menyatakan bahawa kaedah pensampelan terbahagi kepada dua jenis, iaitu pensampelan kebarangkalian dan pensampelan bukan kebarangkalian. Pensampelan kebarangkalian adalah sinonim dengan penyelidikan kuantitatif dan ia merupakan kaedah yang sesuai bagi objektif kajian yang memberi gambaran menyeluruh terhadap seluruh populasi (Bryman dan Bell, 2015).

Kajian ini menggunakan kaedah pensampelan kebarangkalian (pensampelan rawak mudah). Kaedah pensampelan ini digunakan apabila sesebuah kajian memilih setiap sampel dari populasi yang mempunyai peluang atau kebarangkalian yang sama untuk dimasukkan dalam sampel. Pensampelan rawak mudah adalah yang paling banyak digunakan dalam statistik inferensi tetapi kurang berkesan pada sampel yang sangat besar.

Dalam konteks kajian ini, sampel terdiri daripada usahawan PKS dipilih daripada tiga buah negeri di Pantai Timur, Semenanjung Malaysia iaitu Kelantan, Terengganu dan Pahang dengan jumlah keseluruhan bilangan PKS adalah sebanyak 148,665. Pemilihan usahawan PKS sebagai responden adalah berdasarkan fakta bahawa mereka adalah personel yang paling tepat dalam memberikan maklumat yang diperlukan mengenai PKS dan ianya selari dengan objektif kajian. Penyelidik telah menggunakan kaedah pensampelan rawak mudah sebagai prosedur persampelan kerana ianya mudah dan amat sesuai bagi kajian tinjauan serta memenuhi keperluan kajian parametrik. Menurut Chua (2011), pensampelan rawak mudah dalam sesuatu populasi dapat memberi peluang yang sama kepada responden untuk dipilih dalam kajian yang akan dijalankan. Justeru itu, usahawan PKS dari setiap negeri Pantai Timur memiliki peluang yang sama untuk dipilih sebagai sampel kajian. Strategi persampelan ditunjukkan dalam Rajah 3.2.



Rajah 3.2: Strategi Pensampelan

### 3.9 Proses Penganalisisan Data

Proses penganalisisan data melibatkan aktiviti untuk memperoleh maklumat dan menganalisis sejumlah besar data numerik bagi menilai hubungan dan ciri-ciri sampel yang berbeza dalam data kajian. Penganalisisan data juga melibatkan pengiraan terhadap data mentah dan hasil daripada penganalisisan tersebut, penyelidik membuat sesuatu rumusan sebagai bukti (Konting, 1998). Tesis ini menggunakan Pemodelan Persamaan Struktur (SEM) sebagai kaedah analisis untuk menganalisa data kuantitatif dan menguji model bagi menyelidik perhubungan sebab akibat antara sekumpulan pemboleh ubah dalam kajian (Chua, 2009). SEM merupakan satu metodologi yang menguji perhubungan hipotesis (*hypothesis testing*) untuk analisis teori kajian (Marcoulides dan Schumacker, 2001).

Terdapat dua variasi SEM iaitu *covariance based structural equation modelling* (CB-SEM) dan *partial least square path modelling* (PLS-SEM). Objektif CB-SEM adalah membangunkan matriks kovarians teori berdasarkan pada set persamaan yang spesifik sementara PLS-SEM bertujuan untuk membuat ramalan dan pembangunan teori (Hair et al., 2011). Oleh hal yang demikian, kajian ini telah menggunakan analisis pemodelan persamaan struktur (kuasa dua terkecil separa) atau PLS-SEM untuk menguji model hipotesis yang dibentuk berdasarkan teori dan keputusan kajian lepas dan diuji sama ada ianya sepadan dengan data kajian yang dikumpul daripada responden kajian.

Penggunaan PLS-SEM memudahkan kajian ini dijalankan kerana melibatkan diagram atau visual yang bermakna di samping setiap prosedur pelaksanaannya yang sistematik dapat menguji setiap pemboleh ubah dan item berdasarkan objektif dan soalan kajian. Selain itu, kaedah PLS-SEM bukan sahaja sesuai digunakan bagi situasi data yang tidak bertaburan normal (Monecke dan Leisch, 2012) malah ia juga sesuai digunakan untuk sampel saiz yang kecil dan berupaya menganalisis data lebih efisien kerana ia dapat meningkatkan kerumitan model (*complexity model*). Tambahan lagi, penggunaan PLS adalah lebih fleksibel kerana ia dapat mengolah data yang berbentuk nominal, ordinal, selang dan pemboleh ubah berskala (Hair et al., 2011). Mengikut Suoniemi et al. (2012), PLS-SEM penting bagi mengukur pemboleh ubah terpendam yang bersifat formatif di mana pemboleh ubah ini bertujuan untuk menjelaskan varian yang tidak diperhatikan, mengurangkan multikolariti dan mempertimbangkan indikator sebagai peramal pemboleh ubah (Sharma et al., 2012).

Walaupun terdapat beberapa kenyataan daripada penyelidik lepas yang membincangkan bahawa PLS-SEM sangat sesuai bagi penyelidikan berbentuk penerokaan (*exploratory*), tetapi sebilangan penyelidik bersetuju bahawa PLS-SEM

juga sesuai digunakan dalam kajian berbentuk pengesahan (*confirmatory*) (Russo dan Stol, 2021). Kesimpulannya, penggunaan PLS-SEM melalui perisian Smart PLS versi 3.0 adalah berdasarkan beberapa proses seperti Penetapan Model Struktural, Penetapan Model Pengukuran, Pengumpulan Data dan Penilaian, Penganggaran Model Laluan PLS, Penilaian Keputusan PLS-SEM dan Penilaian Keputusan PLS-SEM Model Struktural diharapkan akan menjawab objektif, soalan dan hipotesis kajian ini.

Seterusnya, bagi menganalisa profil demografi responden, analisis deskriptif digunakan untuk mengenal pasti sifat atau ciri sampel (Sekaran dan Bougie, 2016). Analisis deskriptif adalah tahap analisis pertama yang membantu penyelidik meringkaskan data secara keseluruhan dan menghuraikan objektif khusus kajian. Sekaran dan Bougie (2016) merujuk analisis deskriptif sebagai transformasi data mentah kepada satu set nilai yang dapat memberi maklumat supaya mudah difahami dan ditafsirkan. Seterusnya, data dianalisis secara deskriptif bagi memerihalkan maklumat yang diperoleh mengenai latar belakang dan pemboleh ubah yang terlibat. Statistik deskriptif yang biasa digunakan seperti min, mod, median, kekerapan, peratusan dan julat mengikut kesesuaian data. Oleh itu, dalam kajian ini Perisian Pakej Statistik Sains Sosial (SPSS) versi 26.0 digunakan bagi memperoleh data statistik deskriptif seperti perbandingan min, sisihan piawai, frekuensi dan peratusan.

### **3.10 Model Pengukuran dan Model Berstruktur**

Terdapat dua model kajian yang terlibat dalam penyelidikan ini iaitu penilaian model pengukuran dan model berstruktur (Hair et al., 2011). Sub topik seterusnya akan membincangkan garis panduan dalam menilai kedua-dua model tersebut.

### 3.10.1 Model Pengukuran

Kualiti bagi sesuatu model pengukuran boleh diukur berdasarkan kepada empat penilaian iaitu ketekalan dalaman (*internal consistency*), kebolehpercayaan penunjuk (*indicator reliability*), kesahan konvergen (*convergent validity*) dan kesahan diskriminan (*discriminant validity*) (Henseler, Ringle and Sinkovics, 2009). Sub topik seterusnya akan menerangkan empat penilaian tersebut.

#### 3.10.1.2 Ketekalan Dalaman (*Internal Consistency*)

Dalam kajian ini, ketekalan dalaman bagi model pengukuran ditentukan melalui pengukuran nilai *composite reliability* (CR). Bagi memastikan ketekalan dalaman (*internal consistency*) berada pada tahap memuaskan, nilai CR perlulah sekurang-kurangnya 0.7 pada peringkat awal kajian; nilai lebih dari 0.8 dan 0.9 pada peringkat kajian lanjutan. Manakala nilai bawah 0.6 menunjukkan kurang kebolehpercayaan (Nunally dan Bernstein, 1994).

#### 3.10.1.3 Kebolehpercayaan Penunjuk (*Indicator Reliability*)

Kajian ini telah mengikut garis panduan yang telah ditetapkan oleh PLS-SEM dalam menilai kebolehpercayaan penunjuk (*indicator reliability*). Berdasarkan kepada Chin (1998b), penunjuk muatan (*item loading*) harus lebih besar dari 0.7 dan harus signifikan pada peringkat aras keyakinan sekurang-kurangnya 0.05.



#### **3.10.1.4 Kesahan Konvergen (*Convergent Validity*)**

Kesahan konvergen merujuk kepada sejauh mana tumpuan bagi sesuatu konstruk diukur antara konstruk yang berbeza (Bagozzi dan Yi, 1988). Kesahan konvergen ini diukur melalui nilai purata varians yang diekstrak (AVE) (Hair et al., 2011) dan tahap memuaskan apabila nilai AVE melebihi dari 0.50 (Fornell dan Larcker, 1981).

#### **3.10.1.5 Kesahan Diskriminan (*Discriminant validity*)**

Kesahan diskriminan dalam model pengukuran bertujuan untuk membezakan pengukuran konstruk antara satu sama lain. Menurut Urbach dan Ahlemann (2010), kesahan diskriminan adalah untuk menguji sama ada item yang tidak sengaja mengukur item yang lain. Seterusnya, ia diukur melalui dua pengukuran iaitu muatan silang (*cross loading*) dan kriteria Fornell dan Larcker (Fornell dan Larcker, 1981). Pengukuran bagi muatan silang adalah item muatan (*loading*) bagi setiap penunjuk adalah lebih besar dari setiap konstruk yang telah ditetapkan. Manakala bagi kriteria Fornell dan Larcker, nilai punca kuasa dua AVE bagi setiap konstruk perlu lebih besar dari nilai kolerasi antara konstruk dan juga pada konstruk yang lain.

#### **3.10.2 Model Berstruktur**

Pengesahan model berstruktur membantu dalam proses penilaian secara sistematis sama ada hipotesis kajian disokong oleh data ataupun tidak (Urbach dan Ahlemann, 2010). Model berstruktur ini dianalisa setelah model pengukuran disahkan.

Bagi menilai model berstruktur dan hipotesis, kriteria asas adalah dengan menilai pekali penentu (*coefficient of determination*) ( $R^2$ ) dan pekali laluan (*path coefficient*) bagi pemboleh ubah terpendam (*latent variables*) (Wixom dan Todd, 2005).

Chin (1998b) menerangkan bahawa panduan dalam menilai  $R^2$  di dalam model berstruktur terbahagi kepada tiga iaitu tinggi - 0.67; sederhana - 0.333; dan lemah - 0.190. Seterusnya, langkah penilaian model berstruktur adalah dengan menilai path coefficients. Merujuk kepada Huber et al. (2007), panduan bagi menilai path coefficients adalah nilainya perlu sekurang-kurangnya mempunyai nilai beta ( $\beta$ ) 0.100 dan perlu signifikan sekurang-kurangnya pada aras keyakinan 0.05.

### 3.11 Ringkasan Bab

Dalam bab ini, setiap proses dan prosedur yang digunakan dalam menjalankan kajian dibincangkan mengikut pertimbangan persoalan kajian yang telah dikenal pasti. Secara keseluruhannya, penyelidik menerangkan tentang reka bentuk penyelidikan, proses pensampelan, pembinaan instrumen kajian, prosedur pengumpulan dan analisis data serta proses penilaian berkenaan model pengukuran dan model berstruktur. Dapatan kajian ini dianalisa menggunakan SPSS versi 26.0 dan PLS-SEM versi 3.0. Bab seterusnya mengupas dan memperincikan lagi hasil penemuan serta kutipan data yang telah dijalankan.

## BAB 4

### ANALISIS DAPATAN KAJIAN

#### 4.1 Pengenalan

Bab ini mengupas secara terperinci tentang penemuan empirikal berdasarkan persoalan kajian yang dibentuk bagi menjawab tujuh hipotesis yang dibina. Bab ini mengikut garis panduan format laporan analisis PLS yang telah disusun oleh Chin (2010). Di samping itu, penyelidik juga membincangkan dapatan kajian menerusi beberapa bahagian. Bahagian pertama, perbincangan mengenai profil demografi responden kajian, diikuti analisis deskriptif responden dalam bahagian kedua dan pentaksiran model pengukuran dalam bahagian ketiga, penilaian kesahan model struktur dalam bahagian keempat, seterusnya analisis hasil dapatan hipotesis dalam bahagian kelima, diikuti bahagian keenam yang menilai kesahan ramalan model dan kesimpulan bab pada bahagian terakhir.

#### 4.2 Statistik Profil Demografi Responden

Bagi profil responden terdapat sepuluh soalan telah dikemukakan kepada usahawan PKS iaitu jantina, tahap pendidikan, jenis industri, aktiviti perniagaan, lokasi perniagaan, status lokasi, umur perniagaan, bilangan pekerja sepenuh masa, sumber kewangan dan jumlah jualan tahunan. Jadual 4.1 menunjukkan profil demografi responden bagi kajian ini.

Seramai 115 orang responden telah melengkapkan borang soal selidik. Sebanyak 55.7 peratus responden adalah perempuan dan 44.3 peratus adalah lelaki. Seterusnya, kategori tahap pendidikan yang paling tinggi ialah ijazah iaitu sebanyak 39.1 peratus, diikuti diploma 20.9 peratus, sarjana 15.7 peratus, Sijil Pelajaran Malaysia (SPM) dan Sijil Tinggi Pelajaran Malaysia (STPM) masing-masing 11.3 peratus dan paling rendah 1.7 peratus bagi tahap pendidikan Doktor Falsafah (PHD). Bagi kategori jenis industri, 42.6 peratus responden adalah lain-lain industri, 40.9 peratus adalah perkhidmatan dan 16.5 peratus adalah industri pembuatan. Manakala, aktiviti perniagaan tertinggi dalam kalangan responden adalah dari lain-lain aktiviti iaitu sebanyak 46.1 peratus, 17.4 peratus dari pemborong dan peruncitan, 14.8 peratus dari percetakan, makanan dan minuman sebanyak 12.2 peratus, tekstil dan pakaian 6.1 peratus, seterusnya 1.7 peratus bagi aktiviti berasaskan perabot/produk kayu dan plastik/getah.

Dari segi lokasi perniagaan, 37.4 peratus daripada jumlah responden adalah dari Terengganu, 32.2 peratus adalah dari Pahang dan 30.4 peratus adalah dari Kelantan. Majoriti responden menjalankan perniagaan di bandar iaitu sebanyak 54.8 peratus dan selebihnya di luar bandar iaitu 45.2 peratus. Apabila responden ditanya tentang umur perniagaan mereka, 67.8 peratus melaporkan 6-20 tahun, diikuti 20 peratus adalah 1 hingga 5 tahun dan hanya 12.2 peratus berumur lebih daripada 20 tahun. Dari segi bilangan pekerja sepenuh masa, 46.1 peratus daripada responden mempunyai kurang daripada 5 pekerja dan 45.2 peratus mempunyai 5 hingga 75 orang pekerja. Diikuti 7.0 peratus daripada responden mempunyai 75 hingga 200 pekerja manakala hanya 1.7 peratus mempunyai bilangan pekerja melebihi 201 orang. Seterusnya, bagi sumber kewangan syarikat, majoriti responden adalah memperoleh pinjaman daripada pihak bank iaitu sebanyak 36.5 peratus, kewangan sendiri sebanyak

33 peratus, sumber daripada ahli keluarga sebanyak 17.4 peratus, agensi kerajaan 7.8 peratus dan lain-lain adalah 5.2 peratus.

Akhir sekali, jumlah jualan tahunan syarikat, 44.3 peratus responden melaporkan bahawa jualan tahunan mereka kurang daripada RM300,000 dan 30.4 peratus memperoleh jualan antara RM300,000 hingga RM3,000,000. Seterusnya, 16.5 peratus responden mendapat jualan antara RM3,000,000 hingga RM15, 000,000. Diikuti 7 peratus daripada jumlah keseluruhan responden memperoleh jualan antara RM15,000,000 hingga RM20,000,000 dan terakhir hanya 1.7 peratus jualan tahunan RM20,000,000 hingga RM50,000,000.

Jadual 4.1: Profil Demografi

<b>Demografi</b>		<b>N</b>	<b>%</b>
Jantina	Lelaki	51	44.3
	Perempuan	64	55.7
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Tahap Pendidikan	Sijil/SPM	13	11.3
	STPM	13	11.3
	Diploma	24	20.9
	Ijazah	45	39.1
	Master	18	15.7
	PhD	2	1.7
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Jenis Industri	Pembuatan	19	16.5
	Perkhidmatan	47	40.9
	Lain-lain	49	42.6
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Aktiviti Perniagaan	Pemborong & Peruncitan	20	17.4
	Makanan & Minuman	14	12.2
	Tekstil & Pakaian	7	6.1
	Perabot/ Produk Kayu	2	1.7
	Percetakan	17	14.8
	Plastik & Getah	2	1.7
	Lain-lain	53	46.1
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>

<b>Demografi</b>		<b>N</b>	<b>%</b>
Lokasi Perniagaan	Kelantan	35	30.4
	Terengganu	43	37.4
	Pahang	37	32.2
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Status Lokasi	Bandar	63	54.8
	Luar Bandar	52	45.2
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Umur Perniagaan	1-5 tahun	23	20.0
	6 – 20 tahun	78	67.8
	Lebih daripada 20 tahun	14	12.2
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Bil. Pekerja Sepenuh Masa	5 pekerja	53	46.1
	5 – <75 pekerja	52	45.2
	75 – ≤200 pekerja	8	7.0
	>201 pekerja	2	1.7
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Sumber Modal	Kewangan Sendiri	38	33.0
	Ahli Keluarga	20	17.4
	Agensi Kerajaan	9	7.8
	Pinjaman Bank	42	36.5
	Lain – lain	6	5.2
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>
Jumlah Jualan Tahunan	< RM 300,000	51	44.3
	RM 300,000 – RM 3,000,000	35	30.4
	RM 3,000,000 – RM 15,000,000	19	16.5
	RM 15,000,000 – RM 20,000,000	8	7.0
	RM 20,000,000-RM50,000,000	2	1.7
	<b>Jumlah</b>	<b>115</b>	<b>100.00</b>

### 4.3 Dapatan Bagi Persepsi Responden

Persepsi usahawan terhadap beberapa elemen mengenai tahap pemahaman tentang niat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan PKS dan faktor-faktor yang bertindak sebagai pemboleh ubah tidak bersandar terhadap niat usahawan menggunakan khidmat nasihat perniagaan boleh diukur dalam enam dimensi yang berbeza iaitu Tanggapan Manfaat, Kesedaran, Pengaruh Rakan Usahawan, Sokongan Persatuan Usahawan, Kos Caj Profesional, Keinginan untuk Berkembang. Hasil analisis tinjauan boleh dilihat daripada Jadual 4.2 sehingga Jadual 4.8. Statistik deskriptif skor persepsi dibentangkan dan dibincangkan secara berasingan untuk setiap dimensi, bermula dengan Tanggapan Manfaat dan berakhir dengan Niat Usahawan.

#### 4.3.1 Tanggapan Manfaat

Jadual 4.2: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Tanggapan Manfaat

Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
TM1	Khidmat nasihat perniagaan yang saya peroleh daripada akauntan praktis awam membantu mengatasi kelemahan dalam perakaunan pengurusan dengan sistematik	4.26	.548
TM2	Khidmat nasihat perniagaan yang diperoleh daripada akauntan praktis awam meningkatkan kemampuan saya dalam mengendalikan operasi perniagaan dengan lebih cekap	4.37	.551
TM3	Maklumat kewangan yang saya peroleh daripada akauntan praktis awam amat penting sebagai alat untuk merancang, membuat keputusan dan mengawal aktiviti perniagaan	4.36	.549
TM4	Saya yakin dengan kecekapan dan kebolehan akauntan praktis awam sebagai penasihat perniagaan	4.30	.635



Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
TM5	Secara amnya, saya akan membina kesinambungan dalam hubungan dengan akauntan praktis awam yang memberi kualiti perkhidmatan terbaik	4.23	.551

### 4.3.2 Kesedaran

Jadual 4.3: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Kesedaran

Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
K1	Saya mempunyai kesedaran yang tinggi terhadap kepentingan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	4.11	.632
K2	Saya mempunyai tahap pengetahuan yang tinggi terhadap jenis perkhidmatan nasihat perniagaan yang disediakan oleh akauntan praktis awam	3.98	.701
K3	Saya percaya akauntan praktis awam mengetahui apakah keperluan yang terbaik terhadap prospek perniagaan	4.34	.544
K4	Saya peka dengan kewujudan khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh akauntan praktis awam	4.04	.627
K5	Saya berusaha mencari maklumat mengenai khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh akauntan praktis awam	4.12	.651

### 4.3.3 Pengaruh Rakan Usahawan

Jadual 4.4: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Pengaruh Rakan Usahawan

Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
RU1	Rakan-rakan saya seringkali berbincang dan bercakap mengenai kelebihan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	3.60	.925
RU2	Rakan saya yang memilih akauntan praktis awam sebagai penyedia khidmat nasihat perniagaan mereka menunjukkan perkembangan prestasi perniagaan yang baik	3.62	.844

<b>Item</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Min</b>	<b>Sisihan Piawai</b>
RU3	Rakan usahawan yang mempengaruhi gelagat saya, berpendapat saya harus menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	<b>3.50</b>	<b>.949</b>
RU4	Rakan-rakan yang menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam telah mengubah persepsi dan keputusan saya	<b>3.54</b>	<b>.976</b>
RU5	Rakan usahawan yang saya kenali berpendapat bahawa menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam adalah idea yang baik	<b>3.73</b>	<b>.862</b>

#### 4.3.4 Sokongan Persatuan Usahawan

Jadual 4.5: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Sokongan Persatuan Usahawan

<b>Item</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Min</b>	<b>Sisihan Piawai</b>
PU1	Persatuan usahawan memberi galakkan kepada saya untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	<b>3.30</b>	<b>.973</b>
PU2	Persatuan usahawan mempengaruhi keputusan saya dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	<b>3.24</b>	<b>.988</b>
PU3	Cadangan dan pendapat daripada persatuan usahawan membantu saya untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	<b>3.29</b>	<b>1.007</b>
PU4	Maklumat yang saya kumpulkan daripada persatuan usahawan mendorong saya untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	<b>3.37</b>	<b>1.037</b>
PU5	Persatuan usahawan yang mempengaruhi gelagat saya berpendapat saya harus menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam	<b>3.09</b>	<b>.978</b>



### 4.3.5 Kos Caj Professional

Jadual 4.6: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Kos Caj Professional

Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
KCP1	Saya bersedia untuk membayar kos caj profesional yang dikenakan oleh akauntan praktis awam terhadap khidmat nasihat perniagaan yang diberikan	3.54	.930
KCP2	Kos caj profesional yang perlu saya bayar untuk perkhidmatan nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam adalah berpatutan	3.35	.859
KCP3	Saya berpuas hati dengan kos yang perlu saya bayar untuk mendapatkan khidmat nasihat perniagaan kerana ia realistik dengan kualiti perkhidmatan yang ditawarkan	3.35	.889
KCP4	Saya menawar dengan bayaran lebih rendah ke atas caj yang dikenakan terhadap khidmat nasihat yang diberikan	3.53	.940
KCP5	Saya akan beralih kepada penyedia khidmat nasihat perniagaan lain yang mengenakan kos caj profesional yang lebih rendah	3.35	.983

### 4.3.6 Keinginan Untuk Berkembang

Jadual 4.7: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Keinginan untuk Berkembang

Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
KUB1	Matlamat utama saya menggunakan khidmat nasihat perniagaan adalah untuk mengembangkan perniagaan	4.21	.656
KUB2	Saya mempunyai banyak sumber (media sosial, media massa dan media elektronik) untuk mendapatkan maklumat berkaitan khidmat nasihat perniagaan oleh akauntan praktis awam	4.22	.770
KUB3	Saya sentiasa berusaha untuk meningkatkan ilmu pengetahuan dan kemahiran dengan menyertai pelbagai program latihan dan pembangunan yang dicadangkan oleh akauntan praktis awam	4.41	.591
KUB4	Menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam adalah sepenuhnya berada di dalam kawalan saya	4.31	.705
KUB5	Nasihat dan sokongan yang diberikan oleh akauntan praktis awam membantu meningkatkan motivasi saya untuk mengendalikan perniagaan	4.38	.615

### 4.3.7 Niat Usahawan

Jadual 4.8: Min dan Sisihan Piawai Skor Persepsi tentang Niat Usahawan

Item	Pernyataan	Min	Sisihan Piawai
N1	Saya mempunyai niat yang positif untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam.	4.57	.515
N2	Saya ingin menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam kerana manfaat yang bakal diperoleh dari khidmat tersebut.	4.50	.536
N3	Saya merancang untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam kerana kepakaran dan kecekapan mereka dalam memberikan perkhidmatan yang ditawarkan.	4.44	.565
N4	Saya tetap akan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam walaupun terdapat penyedia perkhidmatan nasihat perniagaan yang lain.	4.22	.673
N5	Saya berminat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam pada masa akan datang kerana ia berkesan terhadap perakaunan pengurusan dan perancangan strategik perniagaan.	4.37	.597

### 4.4 Pentaksiran Model Pengukuran

Model kerangka kajian ini diuji menggunakan pakej perisian SmartPLS versi 3.0 (Ringle et al., 2005) untuk menilai model pengukuran dan model struktur. Program statistik ini menilai sifat psikometrik model pengukuran dan menganggarkan parameter model struktur. Seterusnya, kesahan dan kebolehpercayaan model pengukuran untuk kajian ini dinilai menggunakan analisis berikut: ketekalan dalaman (*internal consistency*), kebolehpercayaan penunjuk (*indicator reliability*), kesahan konvergen (*convergent validity*) dan kesahan diskriminan (*discriminant validity*). Subseksyen berikutnya membentangkan dapatan bagi keputusan analisis yang digunakan untuk menilai setiap kesahan dan kebolehpercayaan model pengukuran dalam kajian ini.

#### 4.4.1 Ketekalan Dalam (Internal Consistency)

Model pengukuran mempunyai ketekalan dalaman (*internal consistency*) yang memuaskan apabila kebolehpercayaan komposit (CR) setiap konstruk melebihi nilai ambang 0.7. Jadual 4.9 menunjukkan bahawa CR bagi setiap konstruk bagi kajian ini adalah antara 0.835 hingga 0.962 dan ini melebihi nilai ambang yang dicadangkan iaitu 0.7. Oleh itu, keputusan menunjukkan bahawa item yang digunakan untuk mewakili konstruk dalam kajian ini mempunyai ketekalan dalaman yang memuaskan. Kebolehpercayaan komposit yang tinggi merupakan petunjuk yang baik bahawa semua item yang digunakan sentiasa mengukur pemboleh ubah yang sama.

Jadual 4.9: Kebolehpercayaan Komposit Bagi Setiap Konstruk

Konstruk	<i>Cronbach's Alpha (CA)</i>	<i>rho_A</i>	<i>Composite Reliability (CR)</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>
Kesedaran	0.826	0.877	<b>0.881</b>	0.650
Tanggapan Manfaat	0.704	0.711	<b>0.871</b>	0.771
Pengaruh Rakan Usahawan	0.906	0.928	<b>0.929</b>	0.725
Sokongan Persatuan Usahawan	0.952	1.009	<b>0.962</b>	0.835
Kos Caj Profesional	0.877	0.898	<b>0.924</b>	0.801
Keinginan untuk Berkembang	0.858	0.896	<b>0.903</b>	0.700
Niat Usahawan	0.738	0.740	<b>0.835</b>	0.560

#### 4.4.2 Kebolehpercayaan Penunjuk (Indicator Reliability)

Kebolehpercayaan penunjuk (*indicator reliability*) model pengukuran diukur dengan memeriksa skor pemuatan atau *loading* setiap item. Model pengukuran dikatakan mempunyai kebolehpercayaan penunjuk yang memuaskan apabila

pemuatan setiap item sekurang-kurangnya 0.7 dan signifikan sekurang-kurangnya pada tahap 0.05. Berdasarkan analisis, semua item dalam model pengukuran menunjukkan skor pemuatan melebihi 0.7, bermula dari 0.7 hingga 0.925. Semua item adalah signifikan pada tahap 0.05. Berdasarkan analisis, Jadual 4.10 menunjukkan pemuatan bagi setiap item yang digunakan untuk kajian ini telah menunjukkan kebolehpercayaan penunjuk (*indicator reliability*) yang memuaskan. Walau bagaimanapun, terdapat item yang mencatatkan nilai kebolehpercayaan penunjuk kurang daripada 0.7 seperti K3, TM1, TM2, TM3, KCP4, KCP5, KUB1 dan N3. Oleh hal demikian, item tersebut tidak dimasukkan semasa pemrosesan data dalam bahagian seterusnya.

Jadual 4.10: Kebolehpercayaan Penunjuk (*Indicator Reliability*)

Item	Kesedaran	Tanggapan Manfaat	Pengaruh Rakan Usahawan	Sokongan Persatuan Usahawan	Kos Caj Professional	Keinginan Berkembang	Niat Usahawan
K1	<b>0.849</b>						
K2	<b>0.801</b>						
K4	<b>0.800</b>						
K5	<b>0.773</b>						
TM4		<b>0.862</b>					
TM5		<b>0.894</b>					
RU1			<b>0.833</b>				
RU2			<b>0.887</b>				
RU3			<b>0.897</b>				
RU4			<b>0.867</b>				
RU5			<b>0.768</b>				
PU1				<b>0.922</b>			
PU2				<b>0.899</b>			
PU3				<b>0.925</b>			
PU4				<b>0.910</b>			
PU5				<b>0.913</b>			
KCP1					<b>0.857</b>		
KCP2					<b>0.919</b>		
KCP3					<b>0.909</b>		
KUB2						<b>0.732</b>	
KUB3						<b>0.886</b>	
KUB4						<b>0.845</b>	
KUB5						<b>0.876</b>	
N1							<b>0.745</b>
N2							<b>0.773</b>
N4							<b>0.772</b>
N5							<b>0.700</b>

#### 4.4.3 Kesahan Konvergen (*Convergent Validity*)

Dalam kajian ini, kesahan konvergen (*convergent validity*) model pengukuran dinilai dengan mengkaji nilai purata varians yang diekstrak (AVE). Kesahan konvergen adalah memadai apabila konstruk mempunyai nilai purata varians yang diekstrak (AVE) sekurang-kurangnya 0.5 atau lebih (Urbach dan Ahlemann, 2010; Hair et al., 2012). Jadual 4.11 menunjukkan bahawa semua konstruk mempunyai nilai AVE antara 0.560 hingga 0.835, yang melebihi nilai ambang yang disyorkan iaitu 0.5. Keputusan ini menunjukkan bahawa model pengukuran kajian kesahan konvergen yang memadai.

Jadual 4.11: Purata Varians Diekstrak (AVE)

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>rho_A</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>
Kesedaran	0.826	0.877	0.881	<b>0.650</b>
Tanggapan Manfaat	0.704	0.711	0.871	<b>0.771</b>
Pengaruh Rakan Usahawan	0.906	0.928	0.929	<b>0.725</b>
Sokongan Persatuan Usahawan	0.952	1.009	0.962	<b>0.835</b>
Kos Caj Professional	0.877	0.898	0.924	<b>0.801</b>
Keinginan untuk Berkembang	0.858	0.896	0.903	<b>0.700</b>
Niat Usahawan	0.738	0.740	0.835	<b>0.560</b>

#### 4.4.4 Kesahan Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Dalam kajian ini, kesahan diskriminan (*discriminant validity*) model pengukuran dinilai dengan menggunakan dua ukuran: 1) kriteria *Fornell dan Larcker*;



dan 2) muatan silang (*cross loading*). Bagi mengukur muatan silang (*cross loading*), item *loading* bagi setiap penunjuk perlu lebih besar dari setiap konstruk yang telah ditetapkan. Model pengukuran mempunyai kesahan diskriminan apabila 1) nilai punca kuasa dua AVE (nilai purata varian terestruk) melebihi nilai korelasi antara konstruk (*inter correlations*) dalam model, dan 2) pembebanan penunjuk adalah lebih tinggi terhadap konstruk masing-masing berbanding dengan konstruk lain.

Oleh itu, untuk menentukan penilaian pertama kesahan diskriminan model pengukuran, nilai AVE bagi setiap konstruk dijana menggunakan fungsi algoritma SmartPLS. Kemudian punca kuasa dua AVE dikira secara manual. Berdasarkan keputusan, semua punca kuasa dua AVE melebihi elemen luar pepenjuru dalam baris dan lajur yang sepadan. Elemen teks tebal (*text bold*) dalam Jadual 4.12 mewakili nilai punca kuasa dua AVE dan nilai lain mewakili nilai silang korelasi antara binaan. Berdasarkan analisis yang ditunjukkan dalam Jadual 4.12, semua elemen luar pepenjuru adalah lebih rendah daripada punca kuasa dua AVE (teks tebal pada pepenjuru). Oleh itu, dapatan berikut mengesahkan bahawa kriteria *Fornell dan Larcker* adalah memenuhi keperluan yang ditetapkan.

Jadual 4.12: Matriks Nilai Korelasi Antara Konstruk (*Inter-Correlation Matrix*)

	Keinginan Untuk Berkembang	Kesedaran	Kos Caj Professional	Niat Usahawan	Sokongan Persatuan Usahawan	Pengaruh Rakan Usahawan	Tanggapan Manfaat
Keinginan Untuk Berkembang	<b>0.837</b>						
Kesedaran	0.405	<b>0.806</b>					
Kos Caj Professional	0.271	0.35	<b>0.895</b>				
Niat Usahawan	0.373	0.345	0.075	<b>0.748</b>			
Sokongan Persatuan Usahawan	0.198	0.234	0.655	0.145	<b>0.914</b>		
Pengaruh Rakan Usahawan	0.376	0.432	0.559	0.199	0.565	<b>0.852</b>	

	Keinginan Untuk Berkembang	Kesedaran	Kos Caj Professional	Niat Usahawan	Sokongan Persatuan Usahawan	Pengaruh Rakan Usahawan	Tanggapan Manfaat
Tanggapan Manfaat	0.585	0.435	0.206	0.424	0.119	0.26	<b>0.878</b>

Penilaian kedua bagi kesahihan diskriminan adalah untuk mengkaji pemuatan penunjuk (*indicator loading*) berkenaan dengan korelasi semua konstruk. Jadual 4.13 menunjukkan dapatan pemuatan silang (*cross loading*) antara konstruk dan penunjuk. Jadual 4.13 juga menunjukkan bahawa semua item ukuran dimuatkan lebih tinggi terhadap pemboleh ubah pendam yang dimaksudkan masing-masing berbanding pemboleh ubah lain. Jadual juga menunjukkan bahawa pemuatan setiap blok adalah lebih tinggi daripada mana-mana blok lain dalam baris dan lajur yang sama. Pemuatan dengan jelas memisahkan setiap pemboleh ubah terpendam seperti yang diteorikan dalam model konseptual. Walau bagaimanapun, terdapat dua konstruk yang menilai pemboleh ubah pendam yang sama iaitu Sokongan Persatuan Usahawan dan Kos Caj Profesional untuk satu konstruk bersama-sama dengan Tanggapan Manfaat dan Keinginan untuk Berkembang untuk konstruk yang lain. Oleh itu, keputusan pemuatan silang mengesahkan bahawa penilaian kedua bagi kesahihan diskriminan model pengukuran dipenuhi. Oleh itu, kajian ini menyimpulkan bahawa model pengukuran muatan silang (*cross loading*) bagi kesahihan diskriminan (*discriminant validity*) adalah dapat dicapai.

Jadual 4.13: Dapatan Muatan Silang

	PU	RU	TM	K	N
K1	.010	.048	.043	.764	.324
K2	.051	.208	.165	.817	.045
K4	.218	.261	.206	.695	.163
K5	.086	.038	.275	.778	.067
TM4	-.061	.088	.550	.199	.397
TM5	.025	.075	.440	.261	.435
RU1	.353	.640	.135	.289	.123
RU2	.318	.790	.097	.147	.139

	PU	RU	TM	K	N
RU3	.339	.769	.072	.218	.103
RU4	.237	.834	.163	.102	.030
RU5	.326	.730	.201	-.028	-.024
PU1	.828	.341	-.055	.157	-.008
PU2	.864	.237	.033	.027	-.012
PU3	.903	.265	.051	.031	-.016
PU4	.888	.193	.094	.098	.084
PU5	.863	.191	.075	.017	.105
KCP1	.483	.244	.162	.104	-.023
KCP2	.452	.295	.071	.188	.000
KCP3	.622	.238	.141	.166	-.005
KUB2	.200	-.086	.727	.115	.000
KUB3	.055	.190	.774	.173	.156
KUB4	.039	.150	.851	.075	.087
KUB5	-.003	.263	.750	.141	.206
N1	.006	-.071	.080	.063	.617
N2	.007	-.054	.270	.040	.697
N4	.092	.063	.078	.174	.757
N5	.023	.298	.093	.127	.607

#### 4.5 Model Struktur (*Structured Model*)

Subseksyen seterusnya membincangkan ujian yang digunakan untuk menilai kesahan model struktur untuk kajian ini. Kesahan model struktur dinilai menggunakan pekali penentu (*coefficient of determination*) ( $R^2$ ) dan pekali laluan (*path coefficient*).

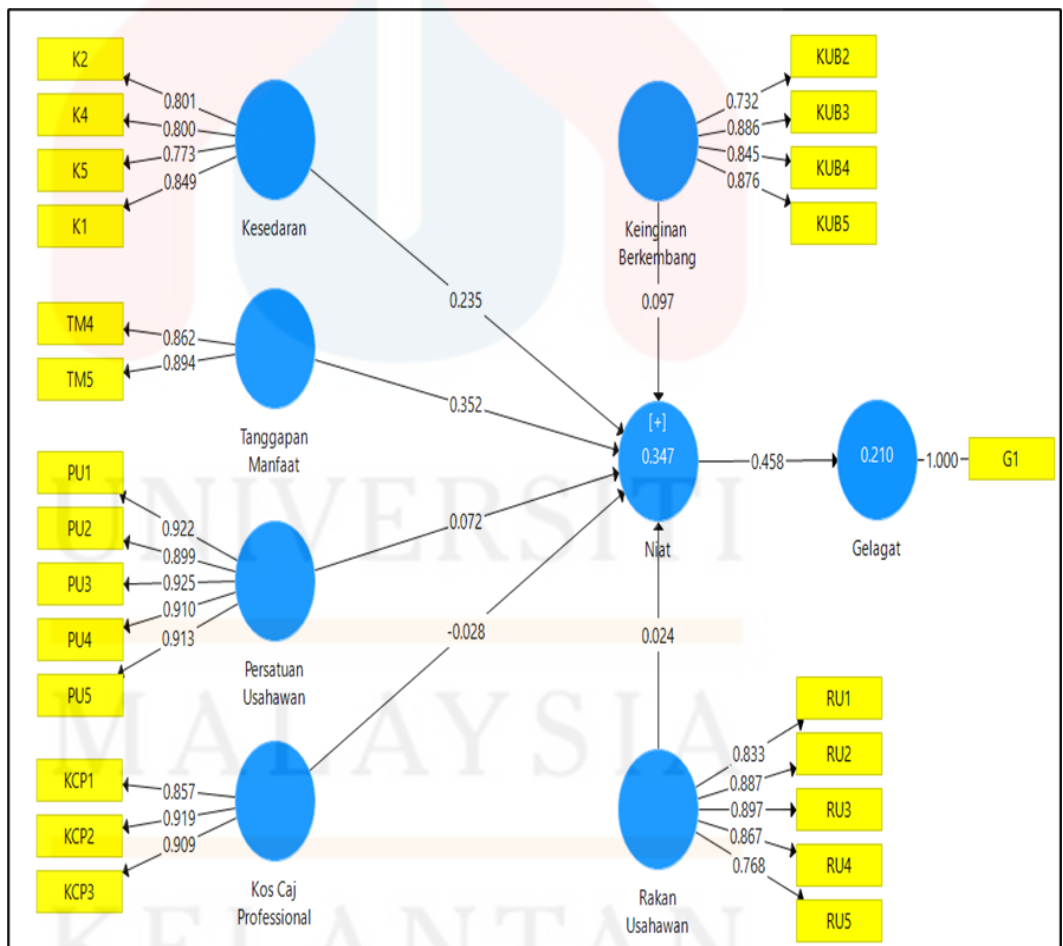
##### 4.5.1 Pekali Penentu (*Coefficient of Determination*)

Nilai  $R^2$  menunjukkan jumlah varians dalam pemboleh ubah bersandar (DV) yang dijelaskan oleh pemboleh ubah bebas (IV). Bagi mengukur  $R^2$ , nilai  $R^2$  lingkungan 0.67 dianggap tinggi, manakala lingkungan 0.33 dianggap sederhana dan nilai  $R^2$  sekitar 0.19 dianggap lemah. Oleh itu, nilai  $R^2$  yang lebih besar dapat meningkatkan lagi keupayaan dalam meramal model berstruktur. Dalam kajian ini, fungsi algoritma SmartPLS digunakan untuk mendapatkan nilai  $R^2$ , manakala fungsi

*bootstrap* SmartPLS digunakan untuk menjana nilai t-statistik. Untuk kajian ini, *bootstrapping* menghasilkan 500 sampel daripada 115 kes.

Keputusan model struktur dibentangkan dalam Rajah 4.1. Analisis data menunjukkan bahawa jumlah signifikan bagi varian pemboleh ubah bersandar ( $R^2$ ) adalah sebanyak 0.347 untuk niat manakala gelagat mencatatkan nilai 0.210. Ini menunjukkan nilai  $R^2$  terhadap niat usahawan dan gelagat adalah tinggi dan sederhana.

Rajah 4.1: Keputusan Model Struktur



#### 4.5.2 Pekali Laluan (*Path Coefficients*)

Dalam model struktur, setiap laluan yang menghubungkan enam pemboleh ubah bebas mewakili hipotesis. Berdasarkan analisis yang dijalankan ke atas model struktur, ini membolehkan pengkaji mengetahui sama ada hipotesis kajian disokong atau tidak disokong. Selain itu, analisis ini juga dapat membantu pengkaji memahami hubungan antara pemboleh ubah bersandar dan pemboleh ubah bebas. Melalui penggunaan algoritma SmartPLS, hubungan antara pemboleh ubah bebas dan bersandar telah dianalisa. Walau bagaimanapun, dalam SmartPLS untuk menguji tahap ketara, t-statistik untuk semua laluan dijana menggunakan fungsi *bootstrapping* SmartPLS. Berdasarkan keluaran t-statistik, tahap signifikan bagi setiap hubungan ditentukan. Jadual 4.14 menyenaraikan pekali laluan (*path coefficient*), t-statistik yang diperhatikan dan tahap signifikan untuk semua laluan yang dihipotesiskan. Menggunakan keputusan daripada penilaian hubungan, penerimaan atau penolakan hipotesis yang dicadangkan ditentukan. Pengujian hipotesis dibincangkan dalam bahagian seterusnya.

Jadual 4.14: Pekali laluan (*path coefficient*), t-statistik dan tahap signifikan bagi semua hipotesis

	<b>Pekali Laluan</b>	<b>T-statistik</b>	<b>Tahap Signifikan</b>
KUB → N	0.097	0.807	0.420
K → N	0.235	1.467	0.143
KCP → N	-0.028	0.246	0.806
PU → N	0.072	0.554	0.580
RU → N	0.024	0.204	0.838
TM → N	0.352	3.243	0.001
N → G	0.458	5.236	0.000

#### 4.6 Hasil Dapatan Hipotesis

Bagi mengesahkan hipotesis yang dicadangkan berserta model struktur, pekali laluan (*path coefficient*) antara enam pembolehubah bebas dinilai. Berdasarkan kajian lepas, nilai pekali laluan perlu sekurang-kurangnya 0.1 untuk mengambil kira kesan tertentu dalam model (Hair et al., 2011). Penilaian pekali laluan (rujuk Jadual 4.15) menunjukkan bahawa semua hipotesis yang dicadangkan adalah disokong dan yang tidak disokong. Dapatan analisis menunjukkan hipotesis yang disokong adalah signifikan sekurang-kurangnya pada tahap 0.05, telah menjangkakan hubungan positif dan hipotesis tidak disokong mempunyai hubungan yang tidak signifikan. Pekali laluan kajian terdiri daripada nilai pekali laluan ( $\beta$ ) antara -0.028 hingga 0.458.

Berdasarkan analisis di atas menunjukkan terdapat dua hipotesis yang disokong iaitu Tanggapan Manfaat ( $t = 3.243, p < 0.05$ ) dan Niat Usahawan ( $t = 5.236, p < 0.05$ ). Tanggapan Manfaat mempengaruhi secara langsung Niat Usahawan manakala Kesedaran ( $t = 1.467, p > 0.05$ ), Pengaruh Rakan Usahawan ( $t = 0.204, p > 0.05$ ), Sokongan Persatuan Usahawan ( $t = 0.554, p > 0.05$ ), Kos Caj Profesional ( $t = 0.246, p > 0.05$ ) dan Keinginan untuk Berkembang ( $t = 0.807, p > 0.05$ ) tidak disokong. Justeru itu, hanya hipotesis H1 dan H2a disokong.

Jadual 4.15: Hipotesis

	Hipotesis	Keputusan
H1	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara niat usahawan dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.	Disokong
H2a	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara tanggapan manfaat dan niat	Disokong

	Hipotesis	Keputusan
	penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.	
H2b	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kesedaran dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.	Tidak disokong
H3a	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara pengaruh rakan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.	Tidak disokong
H3b	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara sokongan persatuan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.	Tidak disokong
H4a	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kos caj profesional dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.	Tidak disokong
H4b	Terdapat hubungan signifikan yang positif antara keinginan untuk berkembang dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.	Tidak disokong

#### 4.7 Analisis Perkaitan Ramalan (*Predictive Relevance*)

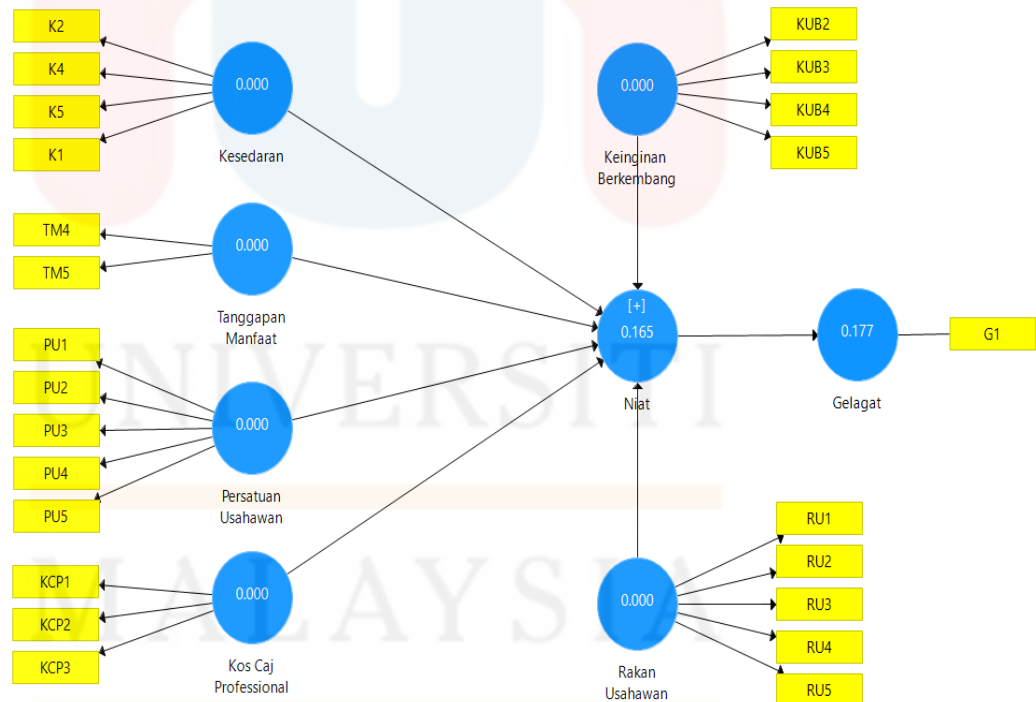
Sebagai tambahan, teknik penggunaan semula sampel ramalan ( $Q^2$ ) boleh digunakan secara berkesan sebagai kriteria untuk kaitan ramalan kajian (Fornell dan Cha 1994). Berdasarkan prosedur *blindfolding*,  $Q^2$  menilai kesahan ramalan model kompleks besar menggunakan SmartPLS. Semasa menganggar parameter untuk model di bawah prosedur *blindfolding*, teknik ini mengetepikan data untuk blok penunjuk tertentu dan kemudian meramalkan bahagian yang ditinggalkan berdasarkan parameter yang dikira. Oleh itu,  $Q^2$  (rujuk Jadual 4.16) menunjukkan sejauh mana data yang



dikumpul secara empirik boleh dibina semula dengan bantuan model dan parameter PLS (Fornell dan Cha, 1994).

Jadual 4.16: Analisis Perkaitan Ramalan

Konstruk	Sum of Squares of Observations (SSO)	Sum of Squared Estimate of Errors (SSE)	$Q^2 (=1-SSE/SSO)$
Kesedaran	396.0000	396.0000	
Tanggapan Manfaat	198.0000	198.0000	
Pengaruh Rakan Usahawan	495.0000	495.0000	
Sokongan Persatuan Usahawan	495.0000	495.0000	
Kos Caj Profesional	297.0000	297.0000	
Keinginan Berkembang	396.0000	396.0000	
Berkembang			
Niat Usahawan	396.0000	330.0000	<b>0.165</b>
Gelagat	99.000	81.484	<b>0.177</b>



Rajah 4.2: Kelewahan Sah Silang (Cross Validated Redundancy)

Untuk tujuan ilustrasi, kajian ini menganggarkan kelewahan sah silang  $Q^2$  bagi model kompleks yang digambarkan dalam Rajah 4.2. Dalam model ini, Niat usahawan

diramalkan oleh enam pembolehubah bebas, di mana semuanya adalah konstruk reflektif. Berdasarkan keputusan, semua pembolehubah, Kesedaran, Tanggapan Manfaat, Pengaruh Rakan Usahawan, Sokongan Persatuan Usahawan, Kos Caj Profesional dan Keinginan untuk Berkembang didapati signifikan. Dengan menggunakan jarak ketinggalan 7, kajian ini mencatat  $Q^2$  iaitu 0.165 dan 0.177 yang merupakan petunjuk model ramalan yang kuat (lihat Rajah 4.2).  $Q^2$  berfungsi untuk menguji ramalan model anda. Nilai  $Q^2$  lebih dari sifar menunjukkan bahawa nilai itu mampu dibina semula dengan baik dan model itu mempunyai kaitan ramalan. Dapatan ini menunjukkan bahawa ramalan yang boleh diperhatikan atau potensi yang boleh diperhatikan adalah jauh lebih rendah kaitannya daripada anggaran parameter binaan buatan (Geisser, 1975).

#### **4.8 Kesimpulan**

Kajian ini memberi penekanan kepada faktor-faktor yang mempengaruhi gelagat pemilihan akauntan praktis awam dalam kalangan usahawan PKS. Seramai 115 orang responden yang telah terlibat dalam menjawab soal selidik ini. Data dianalisis menggunakan SmartPLS salah satu alat perisian yang digunakan dalam kalangan penyelidik untuk menganalisis model pengukuran dan pemodelan persamaan struktur kuasa dua terkecil separa (PLS-SEM). Di samping itu, ia telah ditandakan sebagai ujian penting untuk menilai kebolehpercayaan dan kesahihan dapatan kajian. Hasil kajian ini adalah lulus bagi semua penilaian model pengukuran iaitu kebolehpercayaan ketekalan dalaman, kebolehpercayaan penunjuk, kesahan konvergen dan kesahan diskriminasi. Seterusnya, analisis menunjukkan hanya dua hipotesis yang disokong manakala lima hipotesis tidak disokong. Akhir sekali, bab ini

telah memenuhi semua persoalan kajian untuk mencapai objektif kajian dengan melihat persepsi responden, pekali laluan antara pembolehubah bebas dan pembolehubah bersandar, dan akhirnya mengesahkan hipotesis yang dicadangkan. Bab seterusnya akan menjelaskan berkenaan perbincangan, cadangan dan kesimpulan.



## BAB 5

### PERBINCANGAN, CADANGAN DAN KESIMPULAN

#### 5.1 Pengenalan

Bab ini merupakan bahagian terakhir dalam tesis ini. Perbincangan hasil kajian dibincang berdasarkan soalan kajian yang telah dibentangkan dalam bab pertama. Kemudian, bab ini akan membincangkan sumbangan kajian secara teori dan praktikal. Seterusnya, bab ini akan menjelaskan berkenaan kelemahan bagi kajian ini dan seterusnya memberi cadangan untuk kajian lanjutan. Bab ini akan diakhiri dengan sumbangan kajian, batasan dan cadangan lanjutan kajian dan rumusan keseluruhan.

#### 5.2 Ringkasan Kajian

Penyelidikan ini dijalankan untuk mengkaji hubungan antara tanggapan manfaat, kesedaran, pengaruh rakan usahawan dan sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang terhadap niat-gelagat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat daripada akauntan praktis awam. Kaedah tinjauan telah digunakan dalam kajian ini. Soal selidik telah diadaptasi daripada kajian terdahulu dan disesuaikan dengan konteks penyelidikan yang dijalankan. Borang soal selidik telah diedarkan kepada 438 usahawan PKS yang dipilih sebagai responden. Sebanyak 115 responden telah memberi maklum balas dan kadar respon sebanyak 26.3 peratus di mana ia adalah munasabah.

PLS-SEM versi 3.0 telah digunakan untuk menganalisis data. Pendekatan PLS-SEM menawarkan beberapa kelebihan; PLS boleh digunakan untuk model persamaan struktur kompleks dengan bilangan konstruk yang banyak, dapat menilai hubungan antara konstruk secara serentak dan lebih sesuai untuk pembangunan teori daripada pengujian teori. Di samping itu, PLS tidak membuat andaian mengenai pengedaran data dan kini telah diterima secara meluas dalam bidang penyelidikan perniagaan, pendidikan dan sains sosial. Terdapat dua fasa yang terlibat apabila menggunakan PLS-SEM. Fasa pertama ialah model pengukuran yang membantu penyelidik meneliti kriteria kebolehpercayaan ketekalan (*consistency reliability*), kesahan konvergen (*convergent validity*) dan kesahan diskriminan (*discriminant validity*) (Fornell dan Larcker, 1981). Fasa kedua ialah menilai model struktur yang melibatkan pemeriksaan *model's predictive capabilities* dan hubungan antara konstruk.

Hasil dapatan daripada pengujian hipotesis menunjukkan bahawa hipotesis 1 (H1) mempunyai hubungan secara signifikan yang positif antara niat usahawan PKS terhadap gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Begitu juga untuk hipotesis 2a (H2a) yang membuktikan bahawa tanggapan manfaat mempunyai hubungan yang signifikan dengan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Walau bagaimanapun, keputusan mendapati hipotesis 2b (H2b), hipotesis 3a (H3a), hipotesis 3b (H3b), hipotesis 4a (H4a) dan hipotesis 4b (H4b) adalah tidak disokong. Kesemua hipotesis ini tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

### 5.3 Perbincangan Hasil Kajian

Perbincangan analisis dapatan adalah berdasarkan tujuh persoalan dan hipotesis kajian yang selaras dengan objektif kajian ini.

- i. Adakah niat usahawan mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Terdapat hubungan signifikan yang positif antara niat usahawan dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA ( $\beta=0.458$ ,  $t = 5.236$ ,  $p < 0.05$ ).

- ii. Adakah faktor tanggapan manfaat mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Terdapat hubungan signifikan yang positif antara tanggapan manfaat dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS ( $\beta=0.352$ ,  $t = 2.334$ ,  $p < 0.05$ ).

- iii. Adakah faktor kesedaran mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Tiada hubungan signifikan antara faktor kesedaran dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS ( $\beta=0.235$ ,  $t = 1.471$ ,  $p > 0.05$ ).

- iv. Adakah faktor pengaruh rakan usahawan mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Tiada hubungan signifikan antara pengaruh rakan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS ( $\beta=0.024$ ,  $t = 0.057$ ,  $p > 0.05$ ).

- v. Adakah faktor sokongan persatuan usahawan mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Tiada hubungan signifikan antara sokongan persatuan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS ( $\beta=0.072$ ,  $t = 1.040$ ,  $p > 0.05$ ).

- vi. Adakah faktor kos caj profesional mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Tiada hubungan signifikan antara faktor kos caj profesional dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS ( $\beta=-0.028$ ,  $t = 0.960$ ,  $p > 0.05$ ).

- vii. Adakah faktor keinginan untuk berkembang mempunyai hubungan signifikan dengan niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA?

Tiada hubungan signifikan antara faktor keinginan untuk berkembang dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS ( $\beta=0.097$ ,  $t = 1.664$ ,  $p > 0.05$ ).



### 5.3.1 Niat dan Gelagat Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA

Dalam bahagian ini, perbincangan adalah berdasarkan hipotesis kajian yang pertama (H1) seperti berikut;

Hipotesis pertama (H1): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara niat usahawan PKS dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

Hasil dapatan menyokong hipotesis dan boleh disimpulkan bahawa terdapat hubungan signifikan antara niat usahawan PKS dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Situasi ini menggambarkan usahawan PKS di ketiga-tiga negeri iaitu Kelantan, Terengganu dan Pahang mempunyai niat positif dalam menggunakan akauntan praktis awam sebagai penasihat perniagaan mereka. Ini disokong dengan dapatan kajian lepas dalam pelbagai persekitaran menjelaskan bahawa niat mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap gelagat. Sebagai contoh kajian oleh Sahar et al. (2013) yang mengkaji niat dan tingkah laku sebenar penerimaan e-dagang dalam kalangan usahawan PKS di Malaysia. Selain itu, Bidin et al. (2011) melaporkan niat pelesen cukai jualan di Semenanjung Malaysia mempengaruhi secara positif terhadap gelagat kepatuhan cukai jualan. Kajian-kajian lepas turut menunjukkan keputusan yang sama iaitu niat mempunyai pengaruh yang begitu signifikan terhadap gelagat (Mohd Syuhaidi dan Rosmiza, 2014; Tao dan Fan, 2016). Justeru, berdasarkan analisa di atas adalah jelas menunjukkan pembentukan gelagat usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dipengaruhi oleh niat dan keinginan yang tinggi.

### 5.3.2 Sikap Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA

Bahagian ini membincangkan hasil analisis berdasarkan hipotesis kajian yang kedua (H2a dan H2b) yang seperti berikut;

Hipotesis kedua (H2a): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara tanggapan manfaat dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Faktor tanggapan manfaat didapati mempunyai hubungan signifikan yang positif dengan penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Hasil kajian menunjukkan tanggapan manfaat secara positif mempengaruhi niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Ini mengesahkan dapatan kajian oleh Irwansyah et al. (2018) yang mendapati persepsi manfaat mempunyai pengaruh signifikan terhadap niat pemilik PKS dalam menggunakan khidmat akauntan luar di Wilayah Bengkulu, Indonesia.

Hasil kajian ini juga selari dengan kajian oleh Sahar et al. (2021) yang berhujah tanggapan manfaat secara signifikan mempengaruhi tingkah laku terhadap penerimaan e-dagang dalam kalangan usahawan PKS di Malaysia. Manakala Noor (2020), Rahman et al. (2013) dan Bakar et al. (2014) turut membahaskan bahawa tanggapan manfaat mempengaruhi niat dan gelagat secara positif.

Oleh yang demikian, dapat disimpulkan bahawa tanggapan manfaat merupakan faktor pengaruh penting bagi membentuk sikap dalam mempengaruhi niat usahawan PKS dan gelagat terhadap penggunaan khidmat nasihat APA. Ini secara tidak langsung membantu usahawan PKS lebih yakin terhadap manfaat yang bakal diperoleh seterusnya membina kesinambungan dalam hubungan dengan APA dengan mengandaikan APA berupaya menyediakan perkhidmatan berkualiti dan terbaik.

Hipotesis kedua (H2b): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kesedaran dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Bagi hubungan antara kesedaran dan penggunaan khidmat nasihat perniagaan oleh APA, hasil tesis ini mendapati tiada hubungan signifikan antara kedua-dua pembolehubah ini. Justeru, hipotesis H2b tidak disokong. Faktor kesedaran didapati tidak berupaya mempengaruhi secara signifikan niat usahawan untuk menggunakan khidmat nasihat daripada APA. Penemuan ini agak mengejutkan kerana ia tidak selari dengan penemuan kebanyakan kajian-kajian lepas. Walau bagaimanapun, penemuan ini disokong dengan kajian oleh Lee dan Shin (2010) yang mendapati kesedaran pengguna mengenai aktiviti persekitaran korporat tidak mempengaruhi secara signifikan niat untuk membuat pembelian.

Hasil kajian ini juga selari dengan penemuan kajian oleh Braimah (2015) yang mendapati kesedaran mengenai isu alam sekitar hijau tidak mempunyai hubungan signifikan dengan keputusan pembelian dalam kalangan pengguna di Accra, Ghana. Hal ini terjadi berkemungkinan ekoran tahap kesedaran yang rendah dalam kalangan usahawan PKS yang dikaji dimana min kesedaran adalah 3.02 sahaja. Fenomena ini berlaku juga dalam kalangan PKS dilokasi lain sepertimana penemuan oleh Ayuni dan Yahya (2021) yang mendapati tahap kesedaran terhadap amalan perakaunan pengurusan dalam kalangan PKS di Kuala Lumpur dan Selangor adalah sederhana. Begitu juga tahap kesedaran yang rendah dalam kalangan usahawan PKS di Kenyan, Indonesia dalam memilih khidmat akauntan luar sebagai penasihat perniagaan mereka (Kipsang dan Mwangi, 2017).

Justeru itu, usahawan PKS perlu meningkatkan tahap kesedaran terhadap kepentingan khidmat nasihat perniagaan oleh APA. Hal ini kerana, pentingnya

meningkatkan kesedaran tentang kebaikan penggunaan khidmat nasihat perniagaan terutamanya dalam kalangan PKS bagi mengatasi masalah kecekapan pengurusan (Abdullah dan Rosli, 2015). Kesimpulannya, dimensi sikap usahawan terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan dapat dinilai dari dua sudut iaitu positif atau negatif. Sikap berkait rapat dengan tingkah laku individu iaitu usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan sama ada ia berupaya memberikan pelbagai manfaat dan keuntungan kepada perniagaan. Namun demikian, sikap usahawan tidak mudah diubah jika hanya usahawan mempunyai tanggapan manfaat semata-mata tetapi juga memerlukan tahap kesedaran yang lebih tinggi bagi mendorong niat usahawan menggunakan APA sebagai penasihat perniagaan.

### **5.3.3 Norma Subjektif Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA**

Hipotesis ketiga (H3a): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara pengaruh rakan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS

Hasil kajian menunjukkan tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pengaruh rakan usahawan terhadap niat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Oleh itu, hipotesis ketiga (H3a) tidak disokong. Hasil dapatan ini menunjukkan pandangan daripada rakan perniagaan tidak memberi kesan kepada keputusan yang bakal dilakukan oleh usahawan PKS khususnya dalam memilih khidmat nasihat daripada APA. Keadaan ini mungkin berlaku disebabkan oleh sikap usahawan PKS yang tidak begitu gemar campurtangan pihak luar dalam hal ehwal operasi perniagaan mereka. Usahawan PKS lebih suka untuk bebas membuat

keputusan sendiri. Justeru, hasil kajian ini mengesahkan penemuan oleh Khalek (2014) yang menjelaskan bahawa faktor rakan memainkan peranan yang tidak signifikan terhadap pemilihan makanan halal di Malaysia. Selain itu, turut mengesahkan hasil kajian oleh Mahbob et al. (2011) yang mendapati faktor interpersonal tidak memberi kesan secara signifikan ke atas niat menggunakan teknologi.

Hipotesis ketiga (H3b): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara sokongan persatuan usahawan dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS

Bagi hipotesis ketiga hasil kajian mendapati tiada hubungan signifikan antara sokongan persatuan usahawan dan penggunaan khidmat nasihat oleh APA. Hasil kajian ini disokong dengan penemuan oleh Mohamad Asrofi (2013) yang berhujah norma subjektif tidak mempunyai hubungan signifikan dengan gelagat kitar semula dalam kalangan penjawat awam di Selangor. Selain itu, ia selari dengan dapatan kajian oleh penyelidik lain seperti Gao et al. (2017), Shariff et al. (2019) dan Salisa (2020). Dapatan ini juga mengesahkan penemuan oleh Masukujjaman et al. (2021) yang berhujah norma sosial tidak memberi kesan kepada niat membeli teknologi pembaharuan kuasa (*renewable energy technology*) dalam kalangan pengguna luar bandar di Bangladesh.

Norma subjektif dalam konteks kajian ini ialah rakan dan persatuan tidak memberi kesan yang signifikan kepada keputusan menggunakan khidmat nasihat daripada APA. Ini kerana ia tidak berpunca dari kehendak usahawan itu sendiri sebaliknya ia adalah tekanan pihak luaran yang dilihat kurang berwibawa dan dipercayai oleh usahawan PKS. Tambahan lagi, gelagat berkait rapat dengan persepsi atau penilaian pihak berkepentingan di sekelilingnya. Oleh itu, untuk mengubah persepsi usahawan PKS dalam memilih APA sebagai penasihat perniagaan mereka,

rakan dan persatuan usahawan disaran agar meningkatkan hubungan antara rangkaian supaya kefahaman terhadap kepentingan kebersamaan dapat dibina. Hal ini penting agar kewujudan persatuan usahawan dan rakan perniagaan dihargai kepentingannya oleh usahawan PKS. Akhir sekali, rakan dan persatuan usahawan juga harus berperanan secara kolektif dan menjadi figura yang berpengaruh agar dapat memberi motivasi supaya usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA.

#### **5.3.4 Kawalan Gelagat Ditanggap Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada APA**

Hipotesis empat (H4a): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara kos caj profesional dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Ujian ke atas hipotesis mendapati tidak terdapat hubungan yang signifikan antara kos caj profesional terhadap niat usahawan PKS menggunakan khidmat nasihat APA. Dalam konteks kajian ini, faktor kos caj profesional didapati tidak mempengaruhi secara positif gelagat usahawan PKS untuk mendapatkan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Ini dilihat dari sudut kesediaan membayar kos caj yuran yang dikenakan bagi perkhidmatan yang disediakan oleh APA. Hasil penemuan ini agak mengejutkan dan ia bertentangan dengan banyak hasil kajian tedahulu yang menunjukkan terdapat hubungan signifikan antara kos dan niat penggunaan. Ini menunjukkan pertimbangan kos tidak mempengaruhi usahawan PKS dalam membuat keputusan menggunakan APA. Keadaan ini berlaku mungkin kerana sumber kewangan yang terhad dan juga sikap usahawan yang tidak melihat manfaat yang



diperolehi dari khidmat nasihat ini. Ini disokong secara statistik apabila ukuran min bagi pembolehubah ini adalah pada julat 3.00 – 3.5, ia pada skala yang sederhana. Hasil kajian ini juga menunjukkan usahawan PKS agak keberatan untuk menanggung kos bagi khidmat nasihat yang ditawarkan oleh APA. Walau bagaimanapun, hasil kajian ini selari dengan penemuan oleh Zulu et al. (2022) yang mendapati persepsi kos tidak mempengaruhi niat untuk menggunakan tenaga solar dalam kalangan pengguna di Zambia.

Hipotesis empat (H4b): Terdapat hubungan signifikan yang positif antara keinginan untuk berkembang dan niat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS.

Seterusnya faktor keinginan berkembang turut dikenal pasti tidak memberi kesan signifikan terhadap niat menggunakan khidmat nasihat perniagaan. Jika dilihat dari sudut kajian ini, keinginan usahawan untuk mengembangkan perniagaan tidak memberi kesan positif terhadap pemilihan APA sebagai penasihat perniagaan. Hasil analisis tesis ini bertentangan dengan dapatan dari beberapa kajian dari negara lain yang mendedahkan bahawa wujud hubungan positif antara kawalan gelagat ditanggapi dan niat menggunakan khidmat nasihat daripada APA dalam kalangan PKS di Bengkulu, Indonesia (Irwansyah et al., 2019). Hal ini amat mengejutkan kerana keinginan usahawan untuk mengembangkan perniagaan dilihat penting terhadap operasi perniagaan yang memberi impak besar kepada prestasi dan kelangsungan PKS. Ini mungkin disebabkan oleh usahawan PKS kurang mendapatkan sumber maklumat dari media cetak, media sosial atau media massa berkaitan perkhidmatan ini. Hasil kajian ini disokong oleh penyelidikan lain yang turut mengenalpasti tiada hubungan signifikan antara konstruk kawalan gelagat ditanggapi terhadap niat-gelagat. Contohnya kajian oleh Haro (2018) dan Loh (2018).



Keadaan ini menunjukkan keinginan untuk berkembang dan tahap kepekaan dalam kalangan PKS di Pantai Timur, Semenanjung Malaysia masih rendah terhadap perkhidmatan nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA. Ini jelas bahawa gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan juga berkait rapat dengan tanggapan awal usahawan PKS terhadap kepentingan khidmat nasihat itu sendiri yang seterusnya membawa kepada keinginan untuk berkembang. Justeru itu, jika usahawan PKS ingin memilih APA sebagai penasihat perniagaan, mereka perlu sentiasa berusaha meningkatkan tahap ilmu pengetahuan dan kemahiran sedia ada. Usahawan PKS digalakkan untuk menyertai pelbagai program bengkel, kursus dan latihan yang dianjurkan oleh pelbagai pihak dan agensi berkaitan. Akhir sekali, nasihat dan sokongan oleh APA juga amat penting bagi meningkatkan motivasi dan keinginan dalam kalangan usahawan PKS untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan.

#### **5.4 Implikasi Kajian**

Kajian ini adalah untuk mengukur sama ada terdapat kesan yang positif antara enam faktor penentu terhadap niat-gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dalam kalangan usahawan PKS. Kajian ini juga membentangkan bukti empirikal baharu mengenai niat terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA dalam kalangan usahawan PKS melalui aplikasi Model DTPB. Di samping itu, penyelidikan yang dijalankan ini menyumbang kepada bidang pengurusan perakaunan, keusahawanan dan perniagaan dalam menerangkan penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Perbincangan sub-topik selanjutnya adalah menyentuh implikasi secara teoritikal, akademik, praktikal dan profesion.

#### 5.4.1 Implikasi Teoritikal

Bersandarkan kepada Model Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB), model ini telah membantu memberi gambaran keseluruhan mengenai kerangka konseptual yang dibentuk dalam tesis ini. Model teori ini telah dikembangkan dalam kepelbagaian konteks sehingga merangkumi isu yang menghubungkan antara sikap, norma subjektif, kawalan gelagat ditanggap terhadap niat dan gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Penyelidikan ini telah menyumbang dalam menghasilkan suatu model yang dapat memberi kefahaman yang lebih mendalam dalam memahami keinginan dan tingkah laku usahawan PKS. Untuk menggambarkan niat dan gelagat dalam kalangan usahawan PKS, faktor kesedaran, tanggapan manfaat, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang telah dimasukkan dalam model ini.

Oleh demikian, hasil dapatan kajian ini dapat memberikan penambahan ilmu pengetahuan yang baharu kepada ahli akademik, pengkaji dan pemegang taruh dalam pembangunan PKS dalam memahami penerimaan dan pemilihan APA sebagai penasihat perniagaan mereka. Kajian ini telah menghasilkan satu model yang lebih unik dalam menggambarkan faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan khidmat nasihat perniagaan dalam kalangan PKS khususnya di Wilayah Pantai Timur. Ini secara tidak langsung telah memperkayakan lagi sumbangan hasil kajian yang baharu kepada bidang perniagaan dan perakaunan.

#### 5.4.2 Implikasi Akademik

Dalam konteks sumbangan akademik, penyelidikan ini adalah yang pertama mengkaji pengaruh faktor penentu terhadap niat-gelagat penggunaan khidmat nasihat oleh APA dalam kalangan PKS di Pantai Timur, Malaysia. Di samping itu, kajian ini menyediakan potensi untuk pengembangan kerangka konseptual dalam penyelidikan masa depan. Sebagai contoh, kajian lanjutan boleh memfokuskan kepada sumbangan kepada menyelesaikan masalah pemilihan APA sebagai penasihat perniagaan dan usaha meningkatkan kelansungan dan keberuntungan perniagaan mereka. Saranan terhadap APA dalam menyediakan nasihat yang berguna juga penting bagi membantu mengurangkan kegagalan dalam kalangan PKS. Implikasi ini mungkin bergantung pada ciri-ciri seperti kualiti perkhidmatan, kepercayaan, kecekapan, kebolehpayaan atau kemahiran insaniah (*soft skills*) yang memberi kesan kepada pembelian nasihat perniagaan daripada APA.

Satu lagi persoalan penting ialah bagaimana untuk membina hubungan antara usahawan PKS dan APA dalam mendapatkan jenis perkhidmatan yang betul dan berkualiti. Seterusnya, strategi dan gabungan yang tepat dapat menyumbang kepada penyelesaian masalah dalam memastikan sebarang kekurangan dalam kemahiran pengurusan kewangan dapat diatasi. Meneliti kepada jurang dan bilangan kajian lepas yang masih terhad, ini membuka peluang bagi penyelidikan masa depan untuk mengkaji bidang nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh APA terutama dalam kalangan usahawan PKS khususnya di Malaysia.

#### **5.4.3 Implikasi Praktikal**

Penyelidikan ini memberikan pemahaman tentang bagaimana sikap usahawan PKS terhadap khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh APA. Hasil dapatan kajian ini dapat membantu APA menyediakan perkhidmatan yang lebih baik kepada

PKS. Lebih penting lagi, bagi meningkatkan penggunaan khidmat nasihat dalam kalangan usahawan PKS, pihak APA dan badan profesional perakaunan perlu meningkatkan program kesedaran mengenai manafaat yang diperolehi daripada perkhidmatan oleh APA. Fokus utama harus diberikan kepada strategi dalam menyampaikan maklumat yang mudah untuk difahami dan diterima dalam kalangan usahawan PKS. APA juga boleh mengambil inisiatif ini dengan menjadikan isu komunikasi dan penyampaian maklumat sebagai salah satu visi yang perlu diamalkan dalam mewujudkan hubungan yang baik dengan PKS. Ini penting kerana penyampaian maklumat yang berkesan memberikan kesan positif untuk meningkatkan kesedaran mengenai perkhidmatan nasihat yang disediakan oleh APA.

Oleh demikian, semua badan profesional perakaunan dan agensi kerajaan berkaitan bertanggungjawab memberi dorongan dan sokongan kepada PKS untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan perniagaan mereka. Contohnya dengan menganjurkan pelbagai program, latihan, seminar atau kursus bagi meningkatkan kesedaran dan penerimaan PKS terhadap khidmat nasihat perniagaan oleh APA. Segala usaha ini dilihat sangat penting dalam membantu usahawan PKS mengurus operasi perniagaan mereka. Begitu juga dengan isu gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan dalam kalangan PKS yang memerlukan pihak berkepentingan menggalakkan usahawan PKS untuk lebih giat mencari maklumat dengan pelbagai saluran bagi membolehkan mereka mengetahui kepentingan APA sebagai penasihat perniagaan mereka. Seandainya isu-isu ini tidak diberikan perhatian maka matlamat Kerajaan untuk memastikan PKS sebagai penyumbang utama kepada pembangunan ekonomi negara tidak akan tercapai.

#### 5.4.4 Implikasi Kepada Profesion

Penemuan ini turut membincangkan implikasi kepada badan profesion perakaunan. Badan profesion perakaunan telah mengiktiraf APA sebagai bukan sahaja pakar dalam menyediakan perkhidmatan statutori atau pematuhan tetapi juga mampu menawarkan khidmat nasihat perniagaan kepada pelanggan mereka yang dianggap sebagai suatu nilai tambah. Walaupun penyelidikan ini tidak menjelaskan secara khusus strategi penyelesaian masalah oleh APA, kajian ini bertujuan memberikan pemahaman kepada APA dan badan profesion perakaunan tentang usaha untuk menambah baik tawaran perkhidmatan mereka kepada PKS. Di samping itu, dapatan kajian ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana usahawan bergelagat dalam membuat keputusan mengenai pilihan APA sebagai penasihat perniagaan dan kualiti perkhidmatan yang disediakan. Mengikut Carey dan Tanewski (2016), membuktikan bahawa terdapat hubungan signifikan antara kualiti perkhidmatan APA dan kesediaan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan.

Akhir sekali, manfaat daripada pembelian khidmat nasihat perniagaan terhadap profesion dapat dilihat daripada sokongan yang berterusan untuk terus mempromosikan kepakaran APA sebagai penasihat perniagaan khususnya kepada PKS. Dengan memberi tumpuan kepada faktor yang dikenalpasti dan semua bukti yang telah dibentangkan dalam kajian ini, secara tidak langsung membantu APA mengukur potensi dan meningkatkan mutu perkhidmatan profesionalisme mereka terutama dalam bidang nasihat perniagaan.

## 5.5 Batasan dan Cadangan Lanjutan Kajian

Bahagian ini membincangkan kekangan dan batasan semasa menyiapkan kajian ini. Berdasarkan penjelasan ini, cadangan untuk penambahbaikan bagi kajian lanjutan turut dibincangkan.

Pertama, kajian ini mendapati lima faktor penentu iaitu kesedaran, pengaruh rakan usahawan, sokongan persatuan usahawan, kos caj profesional dan keinginan untuk berkembang tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan niat usahawan PKS terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Justeru itu, dicadangkan kajian akan datang perlu menyiasat faktor-faktor penentu lain yang berkaitan dengan khidmat nasihat perniagaan daripada APA.

Kedua, penyelidikan ini hanya melibatkan satu pihak sahaja iaitu usahawan PKS. Oleh itu, cadangan kajian seterusnya digalakkan untuk melibatkan pihak APA untuk memahami secara lebih mendalam niat dan gelagat serta keperluan usahawan PKS terhadap khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh APA.

Ketiga, sepanjang proses pengumpulan data dijalankan, kajian ini hanya menumpukan pada tiga buah negeri Wilayah Pantai Timur sahaja iaitu Kelantan, Terengganu dan Pahang. Untuk mendapat maklumat yang lebih jelas mengenai gelagat usahawan PKS disarankan untuk kajian akan datang turut melibatkan usahawan PKS di lain-lain negeri di Malaysia termasuk Sabah dan Sarawak.

Keempat, hasil penemuan kajian ini telah mengesahkan hubungan antara konstruk terhadap niat-gelagat usahawan PKS tidak mungkin dapat disimpulkan secara tepat adakah kesemua faktor ini mempunyai perkaitan dalam penggunaan khidmat nasihat perniagaan APA. Walaupun kajian ini menghujahkan perkaitan teori antara kesemua konstruk namun ia masih kurang jelas sama ada ia membawa kepada niat dan



gelagat usahawan PKS dalam memilih APA sebagai penasihat perniagaan mereka. Persoalan yang timbul ialah adakah kesemua faktor penentu mempunyai perkaitan dengan niat-gelagat usahawan PKS untuk memilih APA sebagai penasihat perniagaan mereka atau perkhidmatan yang lebih berkualiti daripada APA membawa kepada niat-gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan dalam kalangan PKS. Oleh kerana tingkah laku usahawan PKS adalah tidak seragam dalam menerima perkhidmatan penyumberan luar, adalah penting untuk menambah baik pembinaan kerangka konseptual kajian ini. Contohnya dengan membuat penelitian semula terhadap kesemua faktor penentu dan melibatkan faktor penyederhana (*moderator*) bagi mengukur kekuatan hubungan niat ke atas gelagat usahawan PKS. Ini kerana faktor penyederhana berpotensi menjadi peramal terbaik kepada gelagat sebenar. Oleh demikian, kajian lanjutan harus dijalankan untuk melihat fenomena di atas.

Kelima, penemuan kajian ini boleh digunakan dalam konteks umum PKS. Oleh itu, adalah disyorkan pada masa hadapan untuk menyiasat secara lebih mendalam dengan menjalankan penyelidikan ke atas pelbagai jenis industri PKS di Malaysia atau saiz firma yang berbeza bagi melihat adakah kesemua faktor ini menyumbang kepada pemilihan APA sebagai penasihat perniagaan mereka. Ini semestinya dapat memberikan maklumat yang berguna kepada industri PKS, ahli akademik dan badan profesional perakaunan.

Dalam menjalankan penyelidikan sepanjang pandemik Covid-19, sudah tentu terdapat batasan dan halangan lain yang dihadapi oleh penyelidik. Antaranya ialah penglibatan dan komitmen yang diberikan oleh responden adalah rendah. Maklum balas yang diperoleh mengambil masa yang lama walaupun telah beberapa kali diberi peringatan sama ada melalui e-mel, aplikasi *WhatsApp* atau *Telegram*. Ini secara tidak



langsung memberi kesan kepada proses pengumpulan data, bilangan responden yang terlibat dan analisis dapatan kajian yang dijalankan.

Sebagai kesimpulan, kajian ini berjaya mencapai objektifnya dalam mengenal pasti faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA dengan menggunakan Model Teori Gelagat Terancang Diurai (DTPB) sebagai teori sandaran. Hasil dapatan kajian boleh menjadi garis panduan kepada badan profesional perakaunan, agensi pembangunan usahawan dan ahli akademik dalam usaha membantu PKS meningkatkan prestasi perniagaan mereka.

## RUJUKAN

- Aaker, D. A., Kumar, V., & Day, G. S. (1995). *Marketing research* (5th (Ed.)). John Wiley & Sons.
- Abdullah, M. A., & Hussin, M. F. (2021). Model niat untuk berjaya dalam kalangan perusahaan kecil sederhana Muslim: Tinjauan berdasarkan kepada pendekatan teori kelakuan terancang (TPB). *International Journal Of Islamic Business*, 6(1), 1–14.
- Agburu, J. I., Anza, N. C., & Iyortsuun, A. S. (2017). Effect of outsourcing strategies on the performance of small and medium scale enterprises (SMEs). *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(1). <https://doi.org/10.1186/s40497-017-0084-0>
- Ahmed, K. A. A., & Sathish, A. S. (2016). Examining the Factors that Affect 3G Mobile Data Service Continuance Intention among Young Indian (IT) Working Professionals. *Global Management Review*, 10(3), 26–41. <http://proxy.lib.sfu.ca/login?url=https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=119317191&site=ehost-live>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personallity and behavior* (2nd ed., Vol. 3). Open University Press.
- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1992). Application of the Theory of Planned Behavior to Leisure Choice. *Journal of Leisure Research*, 24(3), 207–224. <https://doi.org/10.1080/00222216.1992.11969889>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall.
- Ajzen, I. (2012). The theory of planned behaviour. In Lange, Kruglanski, & Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 438–439). London, UK: Sage.
- Altawallbeh, M., Soon, F., Thiam, W., & Alshourah, S. (2015). Mediating role of attitude, subjective norm and perceived behavioural control in the relationships between their respective salient beliefs and behavioural intention to adopt e-learning among instructors in Jordanian universities. *Journal of Education and Practice*, 6(11), 152–160.

- Amat, M., & Ishak, S. (2020). Pengetahuan, Sikap dan Kesedaran Pendorong Tingkah Laku Inovasi Pembungkusan Usahawan Mikro. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*, 5(5), 1–11. <https://doi.org/10.47405/mjssh.v5i5.418>
- Amin, H. (2016). Willingness to open Islamic gold investment accounts. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 21(1), 1–17.
- Ayuni, N. U. R., & Yahya, I. (2021). *Amalan Perakaunan Pengurusan dalam Kalangan Perusahaan Kecil Sederhana (PKS) di Kuala Lumpur dan Selangor*. 11(1).
- Aziz, N. E. M., Saidin, W. N. A. N., Jais, Z., Esa, M. M., & Gafar, Z. (2019). Niat keusahawanan dalam kalangan pelajar wanita di Kolej Universiti Islam Melaka (KUIM). *Journal of Business Innovation*, 4(2), 36–49.
- Azizi, E., Abel, L. A., & Stainer, M. J. (2017). The influence of action video game playing on eye movement behaviour during visual search in abstract, in-game and natural scenes. *Attention, Perception, and Psychophysics*, 79(2), 484–497. <https://doi.org/10.3758/s13414-016-1256-7>
- Babbie, E. R. (2007). *The practice of social research* (9th ed.). Wadsworth/ Thomson Learning.
- Bagheri, A., & Lope, Z. A. (2015). Factors influencing students' entrepreneurial intentions: The critical roles of personal attraction and perceived control over behavior. *The International Journal of Management Science and Information Technology (IJMSIT)*, 16, 16–28.
- Bagieńska, A. (2016). The demand for professional knowledge as a key factor of the development of outsourcing of financial and accounting services in Poland. *Business, Management and Education*, 14(1), 19–33. <https://doi.org/10.3846/bme.2016.313>
- Bagozzi, R.P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation model. *Journal of Academic of Marketing Science*, 16(1), 74–94
- Bailey, K. (2008). *Methods of social research* (4th ed.). Free Press.
- Bakkara, F. P. F., & Wijayangka, C. (2020). The effect of perceived usefulness and perceived risk on customer satisfaction on the features of BCA Sakuku in Bandung. *E-Proceeding of Management*, 7(2), 4087–4102.
- Balwi, M. K. M. (2012). Perkembangan, pembangunan dan penerimaan e-pembelajaran di Institusi Pengajian Tinggi Malaysia. *Jurnal Teknologi*, 41, 55–72. <https://doi.org/10.11113/jt.v41.727>

- Banham, H., & He, Y. (2014). Accounting Professionals and Small And Medium Enterprises (SMEs). *Journal of Business & Economics Research*, 12(3), 1–6.
- Baron, R. A. (2014). *Essentials of entrepreneurship: Evidence and practice*. Edward Edgar.
- Bennett, R. J., & Robson, P. J. A. (2005). The Advisor-SMF client relationship: Impact, satisfaction and commitment. *Small Business Economics*, 25(3), 255–271. <https://doi.org/10.1007/s11187-003-6459-3>
- Berry, A., Sweeting, R., & Goto, J. (2006). The effect of business advisers on the performance of SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13, 33–47.
- Bidin, Z., Hussin, Z., & Salleh, S. M. (2011). Pengaruh sikap dan norma subjektif terhadap niat gelagat kepatuhan cukai jualan tempatan. *IJMS*, 18(2), 237-251.
- Blackburn, R. A., Hart, M., & Wainwright, T. (2013). Small business performance: Business, strategy and owner-manager characteristics. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 8–27. <https://doi.org/10.1108/14626001311298394>
- Blackburn, R., Carey, P., & Tanewski, G. (2018). Business advice by accountants to SMEs: Relationships and trust. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 15(3), 358–384. <https://doi.org/10.1108/QRAM-04-2017-0022>
- Blackburn, R., Carey, P., & Tanewski, G. (2014). Business advice by accountants to SMEs: Relationships and trust. *27th Annual SEANZ Conference Proceedings*, 1–34.
- Blackburn, R., & Jarvis, R. (2010). *The role of small and medium practices in providing business support to small- and medium-sized enterprises* (Issue April).
- Bourdon, K. H., Goodman, R., Rae, D. S., Simpson, G., & Koretz, D. S. (2005). The strengths and difficulties questionnaire: US normative data and psychometric properties. *Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 44(6), 557–564. <https://doi.org/10.1097/01.chi.0000159157.57075.c8>
- Braimah, M. (2015). Green brand awareness and customer purchase intention. *Management Science Letters*, 5(10), 895-902.
- Bryman, A., & Bell, E. (2015). *Business research methods*. OUP Oxford.
- Cahyaningtyas, F., & Ningtyas, M. N. (2020). The use of outsourced accounting service and its impact on SMEs performance. *JABE (Journal of Accounting and Business Education)*, 4(2), 79. <https://doi.org/10.26675/jabe.v4i2.8641>

- Carey, P. J. (2015). External accountants' business advice and SME performance. *Pacific Accounting Review*, 27(2), 166–188. <https://doi.org/10.1108/PAR-04-2013-0020>
- Carey, P., & Tanewski, G. (2016). The provision of business advice to SMEs by external accountants. In *Managerial Auditing Journal* (Vol. 31, Issue 3, pp. 290–313). <https://doi.org/10.1108/MAJ-12-2014-1131>
- Carey, Peter John. (2008). *The Benefits of Services Provided by External Accountants to Small and Medium Sized Enterprises* (pp. 1–953).
- Chan, K., Prendergast, G., & Ng, Y. L. (2016). Using an expanded Theory of Planned Behavior to predict adolescents' intention to engage in healthy eating. *Journal of International Consumer Marketing*, 28(1), 16–27. <https://doi.org/10.1080/08961530.2015.1089088>
- Chang, Y. C., Enkhjargal, U., Huang, C. I., Lin, W. L., & Ho, C. M. (2021). Factors Affecting the Internet Banking Adoption. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 54(3), 117–131. <https://doi.org/10.17576/JEM-2020-5403-09>
- Chavula, M. P., Zulu, J. M., & Hurtig, A. K. (2022). Factors influencing the integration of comprehensive sexuality education into educational systems in low-and middle-income countries: a systematic review. *Reproductive Health*, 19(1), 1-25.
- Chege, A. N., Wachira, A., & Mwenda, L. (2015). Effects of leadership styles on implementation of organization strategic plans in Small and Medium Enterprises in Nairobi. *Management and Administrative Sciences Review*, 4(3), 593–600.
- Chin, W.W. (1998b). The partial least squares approach for structural equation modelling: In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp. 295–336). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates
- Chin, H. C., Choong, W. W., Sharifah Rafidah, W. A., & Mohammed, A. H. (2016). Using Theory of Planned Behaviour to explore oil palm smallholder planters' intention to supply oil palm residues. *Journal of Cleaner Production*, 126, 428–439. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.03.042>
- Chua, Y. P. (2009). *Statistik penyelidikan lanjutan. II, Ujian regresi, analisis faktor dan analisis SEM - Buku 5*. McGraw-Hill (M).
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research methods in education* (6th ed.). Routledge.
- Creswell, J. W. (2009). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed-method approaches* (3rd ed.). SAGE Publications.



- Creswell, J. W. (2012). *Educational research: Planning, conducting, and evaluating quantitative and qualitative research* (4th ed.). Pearson.
- Danjuma, M., Thomas, I., & Bala Inuwa, M. (2017). The analysis of the practice of accounting services outsourcing by Small and Medium Enterprises (SMEs) in Nigeria: Transaction Cost Economics (TCE) theory perspective. *European Journal of Business, Economics and Accountancy*, 5(5), 38–51.
- De Bruyckere, S., Frederik, V., Everaert, P., Sarens, G., & Coppens, C. (2017). The Role of External Accountants as Service Providers for Smes: a Literature Review. *Accountancy & Bedrijfskunde*, 4, 49–62.
- De Bruyckere, S., Verplancke, F., Everaert, P., Sarens, G., & Coppens, C. (2020). The importance of mutual understanding between external accountants and owner-managers of SMEs. *Australian Accounting Review*, 30(1), 4–21. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/auar.12251>
- DeGeest, D., Follmer, E. H., Walter, S. L., & O'Boyle, E. H. (2015). The benefits of benefits: A dynamic approach to motivation-enhancing human resource practices and entrepreneurial survival. *Journal of Management*, 43, 2303–2332. <https://doi.org/https://doi.org/10.1177/0149206315569313>
- Devi, S. S., & Samujh, H. R. (2010a). Accountants as providers of support and advice to SMEs in Malaysia. In *ACCA Research Report*.
- Devi, S. S., & Samujh, H. R. (2010b). *Accountants as providers of support and advice to SMEs in Malaysia*.
- Dvouletý, O. (2017). What is the relationship between entrepreneurship and unemployment in visegrad countries? *Central European Business Review*, 6(2), 42–53. <https://doi.org/10.18267/J.CEBR.179>
- Efendi, R., Sukidjo, & Bahrin, K. (2020). Faktor-faktor niat membeli makanan berlabel halal pada mahasiswa Muslim Yogyakarta. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(1), 70–79.
- Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2010). Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting. *Small Business Economics*, 35(1), 93–112. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9149-3>
- Fraser, S., Bhaumik, S. K., & Wright, M. (2015). What do we know about entrepreneurial finance and its relationship with growth? *International Small Business Journal*, 33(1), 70–88. <https://doi.org/10.1177/0266242614547827>
- Ganesan, Y., Haron, H., Amran, A., & Pitchay, A. A. (2018). It is the External Accountant Matter in Business Performance of Small and Medium Enterprises? The Role of Non-

Audit Services. *International Academic Journal of Accounting and Financial Management*, 05(02), 131–143. <https://doi.org/10.9756/iajafm/v5i2/1810022>

- Gao, L., Wang, S., Li, J., & Li, H. (2017). Application of the extended theory of planned behavior to understand individual's energy saving behavior in workplaces. *Resources, Conservation and Recycling*, 127(April), 107–113. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.08.030>
- Geisser, S. (1975). The predictive sample reuse method with applications. *Journal of the American statistical Association*, 70(350), 320-328.
- Gooderham, P. N., Tobiassen, A., Døving, E., & Nordhaug, O. (2004). Accountants as sources of business advice for small firms. *International Small Business Journal*, 22(1), 5–22. <https://doi.org/10.1177/0266242604039478>
- Hafeez, A. (2013). *An empirical Investigation of factors influencing management accounting outsourcing practics aong SMEs in Pakistan and the effect of outsourcing on firm's performance*. Master's thesis, University of Agder.
- Hafeez, A., & Andersen, O. (2014). Factors Influencing Accounting Outsourcing Practices among SMEs in Pakistan Context: Transaction Cost Economics (TCE) and Resource-Based Views (RBV) Prospective. *International Journal of Business and Management*, 9(7), 19–32. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v9n7p19>
- Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed, a silver bullet. In *Journal of Marketing Theory and Practice* (Vol. 19, Issue 2). Routledge. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hairuddin, H., Noor, N. L. M., & Malik, A. M. A. (2012). Why do microenterprise refuse to use information technology: A case of batik microenterprises in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 57, 494–502. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.09.1216>
- Han, L., & Benson, A. (2010). The use and usefulness of financial assistance to UK SMEs. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 28(3), 552–566. <https://doi.org/10.1068/c0985b>
- Haro, A. (2018). Determinants of Halal Cosmetics Purchase Intention on Indonesian Female Muslim Customer. *Journal of Entrepreneurship, Business and Economics*, 6(1), 78–91. [www.scientificia.com](http://www.scientificia.com)
- Hashim, Y. (2002). *Teknologi pengajaran*. Penerbit Fajar Bakti.



- Hasle, P., Bager, B., & Granerud, L. (2010). Small enterprises – Accountants as occupational health and safety intermediaries. *Safety Science*, 48(3), 404–409. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ssci.2009.09.008>
- Hong, I. B. (2019). Understanding and predicting behavioral intention to adopt mobile banking: The Korean experience. *Journal of Global Information Management*, 27(3), 182–202. <https://doi.org/10.4018/JGIM.2019070110>
- Husin, M. A., & Ibrahim, M. D. (2014). The Role of Accounting Services and Impact on Small Medium Enterprises (SMEs) Performance in Manufacturing Sector from East Coast Region of Malaysia: A Conceptual Paper. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 115(Icicies 2013), 54–67. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.415>
- Ibrahimova-Guluzada, A. (2017). *Outsourcing of financial accounting function research*. Master's thesis, Kaunas University of Technology.
- Irwansyah, I., Hatta, M., & Al Masriki, G. F. (2019). The business owners SMES sector of intention to use the services by external accountants. *Journal of Auditing, Finance, and Forensic Accounting*, 6(2), 57–70. <https://doi.org/10.21107/jaffa.v6i2.4934>
- Jabatan Perangkaan Malaysia. (2020). *Pertumbuhan ekonomi dan sumbangan peratusan mengikut negeri, 2019*.
- Jarvis, R., & Rigby, M. (2012). The provision of human resources and employment advice to small and medium-sized enterprises: The role of small and medium-sized practices of accountants. *International Small Business Journal*, 30(8), 944–956. <https://doi.org/10.1177/0266242612445403>
- Jayabalan, J., Dorasamy, M., Raman, M., & Ching, N. K. C. (2009). Outsourcing of accounting functions amongst SME companies in Malaysia: An exploratory study. *Accountancy Business and the Public Interest*, 8(2), 96–114.
- Jiang, B., Belohlav, J. A., & Young, S. T. (2007). Outsourcing impact on manufacturing firms' value: Evidence from Japan. *Journal of Operations Management*, 25(4), 885–900. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jom.2006.12.002>
- Kamarudin, H., Pauzi, N., Man, S., & Syed Jaafar, S. M. J. (2020). Faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan premis makanan dalam kalangan Melayu Muslim di bandar: Satu sorotan literatur. *Jurnal Fiqh*, 17(1), 135–170.
- Kamyabi, Y. (2012). *Accounting function outsourcing among Iranian SMEs and its impact on firm performance*. [Doctoral dissertation, University of Malaya].

- Kamyabi, Y., & Devi, S. (2011). The impact of accounting outsourcing on Iranian SME performance: Transaction cost economics and resource-based perspectives. *World Applied Sciences Journal*, 15(2), 244–252.
- Kamyabi, Y., & Devi, S. (2012). The impact of advisory services on Iranian SME performance: An empirical investigation of the role of professional accountants. *South African Journal of Business Management*, 43(2), 61–72. <https://doi.org/10.4102/sajbm.v43i2.184>
- Kamyabi, Yahya, & Devi, S. (2011). Use of Professional Accountants' Advisory Services and its Impact on SME Performance in an Emerging Economy: A Resource-based View. *Journal of Management and Sustainability*, 1(1), 43–55. <https://doi.org/10.5539/jms.v1n1p43>
- Kelly, L., Kerr, G., & Drennan, J. (2010). Avoidance of advertising in social networking sites. *Journal of Interactive Advertising*, 10(2), 16–27. <https://doi.org/10.1080/15252019.2010.10722167>
- Khaduli, C. A. (2014). *Factors influencing outsourcing decisions in large manufacturing organizations in Kenya: A case of British American Tobacco Kenya Ltd.* [Master's thesis, University of Nairobi].
- Khalek, A. A. (2014). Young Consumers' Attitude towards Halal Food Outlets and JAKIM's Halal Certification in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 121(September 2012), 26–34. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.01.1105>
- Kim, B. (2010). An empirical investigation of mobile data service continuance: Incorporating the theory of planned behavior into the expectation-confirmation model. *Expert Systems with Applications*, 37(10), 7033–7039. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2010.03.015>
- Kipsang, B., & Mwangi, M. (2017). Factors Influencing the Use of Accounting Services By Small and Medium Enterprises in Kenya. *Journal of Accounting*, 1(1), 44–59. <https://doi.org/10.47941/jacc.68>
- Kirby, D. A., & King, S. H. (1997). Accountants and small firm development: Filling the expectation gap. *The Service Industries Journal*, 17(2), 294–304. <https://doi.org/10.1080/02642069700000017>
- Kline, R. B. (2011). Convergence of Structural Equation Modeling and multilevel modeling. In *The SAGE Handbook of Innovation in Social Research Methods* (pp. 562–589). <https://doi.org/10.4135/9781446268261.n31>
- Konting, M. M. (1990). *Kaedah penyelidikan pendidikan*. Dewan Bahasa dan Pustaka.

- Konting, M. M. (1998). *Kaedah penyelidikan pendidikan*. Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, 30(3), 607–610. <https://doi.org/10.1177/001316447003000308>
- Krishnan, R. C., Abu Said, A. M., Razak, M. R. A., & Ahmed, E. M. (2020). Talent management practices impact on Malaysian SMIs manager's job performance. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 17(1), 1–26. <https://doi.org/10.1504/IJLIC.2020.105338>
- Kuningsih, R. S. (2013). *Faktor-faktor yang mempengaruhi niat mahasiswa akuntansi untuk berkarir sebagai akuntan profesional*. Master's thesis, Universitas Diponegoro.
- Leong, G. Y., & Ng, Y. L. (2014). *The factors influence consumer behavior on the purchase of organic products*.
- Loh, C. I. (2018). **FACTORS AFFECTING TAX PREPARATION ERRORS MADE BY TAX PROFESSIONALS IN MALAYSIA**.
- Lund, B. (2021). The questionnaire method in systems research: an overview of sample sizes, response rates and statistical approaches utilized in studies. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*. <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-08-2020-0156>
- MacCallum, R. C., Widaman, K. F., Zhang, S., & Hong, S. (1999). Sample size in factor analysis. *Psychological Methods*, 4(1), 84–99. <https://doi.org/10.1037/1082-989X.4.1.84>
- Mahbob, M. H. (2009). Penggunaan model pemecahan teori tingkah laku terancang dalam melihat penerimaan e-servis kerajaan di kalangan rakyat: Kajian kes di Lembah Klang. *Seminar Kebangsaan E-Komuniti- Merapatkan Jurang Digital: Masyarakat Berpengetahuan Model Malaysia*, 1–18.
- Mahbob, Maizatul Haizan, Nordin, M. Z., Salman, A., Sulaiman, W. I. W., & Hj. Abdullah, M. Y. (2011). Government to citizen: Advocacy of government on-line systems and their acceptance among citizens. *Innovation Journal*, 16(3).
- Mahboub, R. M. (2021). **FACTORS INFLUENCING OUTSOURCING OF ACCOUNTING FUNCTIONS IN LEBANESE SMALL MEDIUM-SIZED ENTERPRISES**. 2(2).
- Maizatul Haizan Mahbob, Mohammed Zin Nordin, & Wan Idros Wan Sulaiman. (2011). Inovasi perkhidmatan awam Malaysia melalui pelaksanaan e-Kerajaan: Satu kajian empirik tentang penerimaan e-Servis di Lembah Kelang. *Jurnal Komunikasi*, 27(1), 18-33.

- Malaysian Institute of Accountants. (2008). *A report on current usage pattern of business and professional services among SMEs in the manufacturing and distributive trade sectors*.
- Malaysian Institute of Accountants. (2020). *#NATION BUILDING: Driving sustainability through trust and collaboration - Integrated report 2020*.
- Marriott, N., & Marriott, P. (2000). Professional accountants and the development of a management accounting service for the small firm: Barriers and possibilities. *Management Accounting Research*, 11(4), 475–492. <https://doi.org/https://doi.org/10.1006/mare.2000.0142>
- Massey, C. L., Ashby, M., Coetzer, A., Lewis, K. V., & Harris, C. (2007). Who? When? Why? - New Zealand SME owner-managers assess their business assistance interactions'. *Proceedings of the 18th Annual Conference*. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.980173>
- Masukujjaman, M., Alam, S. S., Siwar, C., & Halim, S. A. (2021). Purchase intention of renewable energy technology in rural areas in Bangladesh: Empirical evidence. *Renewable Energy*, 170, 639-651.
- McLaughlin, C., Stephens, S., McGettigan, K., & Bradley, L. (2019). Predicting business related social media engagement among Irish SME owner-managers. *Conference: Irish Academy of Management, August*.
- Meliyio, S. E., & Moronge, M. (2013). Determinants of outsourcing accounting services on growth of small businesses in Kiambu County. *International Journal of Social Sciences and Entrepreneurship*, 1(7), 435–453.
- Ministry of Entrepreneur Development and Cooperatives. (2019). *Dasar keusahawanan nasional 2030*.
- Mohd, R., Kirana, K., Kamaruddin, B. H., Zainuddin, A., & Ghazali, M. C. (2014). The mediatory effect of self-efficacy on the relationship between religious values and entrepreneurial orientations: A case of Malay owner managers of SMEs in manufacturing industry. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 130, 96–104. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.04.012>
- Mole, K., North, D., & Baldock, R. (2017). Which SMEs seek external support? Business characteristics, management behaviour and external influences in a contingency approach. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 35(3), 476–499. <https://doi.org/10.1177/0263774X16665362>
- Monecke, A., & Leisch, F. (2012). SEM PLS: Structural Equation Modeling using Partial Least Squares. *Journal of Statistical Software*, 48(3). <https://doi.org/10.18637/jss.v048.i03>



- Mohd Syuhaidi Abu Bakar & Rosmiza Bidin. (2014). Technology acceptance and purchase intention towards movie mobile advertising among youth in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 130, 558 – 567.
- Muhamad, N. B. (2017). *Factors influencing intention on consuming halal-labelled chocolate bars among Muslim youths in public universities, Kelantan*.
- Mustapha, Z., Ahmad, A. H., Che Kob, C. G., & Zairon, I. Y. (2017). Peranan Kolej Komuniti sebagai pembimbing dalam memantapkan niat keusahawanan pelajar. *Politeknik & Kolej Komuniti Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(1), 209–216.
- Nagarathanam, R. (2015). Hubungan Sikap, Pemikiran dan Tingkah Laku Terhadap Keinginan Dalam Pemilihan Kerjaya Keusahawanan Dalam Kalangan Prasiswazah India Di Institut Pengajian Tinggi Sekitar Bangi. *Tesis Sarjana, October*, 1–139. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.4003.6563>
- Nagarathanam, R., & Buang, N. A. (2016). The relationship between attitude, intention, and entrepreneurship career choice among Malaysian Indian undergraduates. *Akademika*, 86(02), 43–52. <https://doi.org/10.17576/akad-2016-8602-03>
- Nandan, R. K. (2010). Management accounting needs of SMEs and the role of professional accountants: A renewed research agenda. *Management Accounting and Accounting Information Systems*, 8(1), 67–79.
- Nasir, S. Z., Wahid, H., & Noor, M. A. M. (2017). Pembayaran zakat pendapatan melebihi kadar kewajipan zakat: Kajian dalam kalangan kakitangan kerajaan di Malaysia. *Islamiyyat: The International Journal of Islamic Studies*, 43(1), 65–73.
- Ng, P. C. L. (2017). *A study of attitudes of dialect speakers towards the Speak Mandarin Campaign in Singapore*. Springer Singapore.
- Njeri, R. P. (2016). *Determinants Influencing the Use of Accounting Services By Investment Groups in Kajiado County, Kenya*. 1–56.
- Noor, A. R. A. (2020). *Pengaruh kepercayaan dan manfaat yang dirasakan terhadap niat menggunakan kembali dengan moderasi religiusitas pada layanan ovo di Wilayah Surabaya dan Sidoarjo*. [Master's thesis, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas, Surabaya].
- Nulty, D. D. (2008). The adequacy of response rates to online and paper surveys: What can be done? *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 33(3), 301–314. <https://doi.org/10.1080/02602930701293231>
- Nunnally, J.C., & Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw Hill.

- Oosthuizen, A. (2018). *Predicting the benefits that small business owners obtain from their accounting practitioners*. July, 1–364.
- Oosthuizen, A., van Vuuren, J., & Botha, M. (2020). Compliance or management: The benefits that small business owners gain from frequently sourcing accounting services. *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 12(1), 1–12. <https://doi.org/10.4102/sajesbm.v12i1.330>
- Oseifuah, E., & Manda, D. C. (2017). Awareness of state-facilitated sources of finance among owner/managers of Small and Medium-sized Enterprises in South Africa. *Journal of Accounting and Management*, 7(2), 126–139.
- Osman, S., Zainuddin, N., & Zainalaludin, Z. (2020). Eksplorasi faktor pengaruh terhadap tingkah laku pembelian kosmetik halal dalam kalangan pengguna. *International Journal of Social Science Research*, 2(4), 32–43.
- Pavlou, P. A., & Fygenson, M. (2006). Understanding and predicting electronic commerce adoption: An extension of the Theory of Planned Behavior. *MIS Quarterly*, 30(1), 115–143. <https://doi.org/10.2307/25148720>
- Photcharoen, C., Chung, R., & Sann, R. (2020). Modelling Theory of Planned Behavior on Health Concern and Health Knowledge towards Purchase Intention on Organic Products. *International Business Research*, 13(8), 100. <https://doi.org/10.5539/ibr.v13n8p100>
- Pradipta, I. G. S., & Suprapti, N. W. S. (2013). Pengaruh sikap dan norma subyektif terhadap niat calon pemilih di Kota Denpasar untuk memilih Partai Demokrat dalam pemilu legislatif tahun 2014. *Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 7(1), 29–39. <https://doi.org/10.24843/MATRIK:JMBK>
- Prauliņš, A., & Bratka, V. (2012). An analysis of comprehensive income as a measure of company financial performance. *Science and Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives*, 8(1), 186–189. <https://doi.org/10.15544/ssaf.2012.26>
- Ramsden, M., & Bennett, R. J. (2005). The benefits of external support to SMEs: “Hard” versus “soft” outcomes and satisfaction levels. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(2), 227–243. <https://doi.org/10.1108/14626000510594629>
- Reeves, K. A., Caliskan, F., & Ozcan, O. (2010). Outsourcing distribution and logistics services within the automotive supplier industry. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 46(3), 459–468. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.tre.2009.10.001>

- Riayati Ahmad, Suhaili Alma'amun, & Nurizzati Safuhah Abdullah. (2022). Kesan faktor risiko kesihatan ke atas penggunaan E-Zakat di Malaysia ketika pandemik Covid-19. *International Journal of Islamic and Civilization Studies*, 9(1), 49–65.
- Ridho, M. N. A., & Martha, E. (2020). Peran Fatwa Muhammadiyah tentang Hukum Merokok dalam Sikap, Norma Subjektif, dan Kontrol Perilaku terhadap Perilaku Merokok. *Jurnal Kesehatan*, 11(1), 133. <https://doi.org/10.26630/jk.v11i1.1813>
- Robson, P. J. A., & Bennett, R. J. (2000). SME Growth: The relationship with business advice and external collaboration. *Small Business Economics*, 15(3), 193–208. <https://doi.org/10.1023/A:1008129012953>
- Salisa, N. R. (2020). JURNAL AKUNTANSI INDONESIA 182 Faktor yang Mempengaruhi Minat Investasi Di Pasar Modal: Pendekatan Theory Of Planned Behaviour (TPB). *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 9(2), 182–194.
- Sarhadat, S. A., Adham, K. A., & Isa, R. M. (2020). Dimensi interaksi penyedia-penerima dalam perkhidmatan sokongan sosial untuk pembangunan syarikat PKS: Kajian kes Majlis Amanah Rakyat (MARA). *Jurnal Pengurusan*, 60, 53–66. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2020-60-05>
- Sawers, D., & Whiting, R. H. (2010). Perceived usefulness of business succession planning and chartered accountants' involvement in the process. *Small Enterprise Research*, 17(1), 87–102. <https://doi.org/10.5172/ser.17.1.87>
- Saxby, C. L., Ehlen, C. R., & Koski, T. R. (2011). Service quality in accounting firms: The relationship of service quality to client satisfaction and firm/client conflict. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 2(11), 75–86. <https://doi.org/10.19030/jber.v2i11.2941>
- Schaper, M. T., Volery, T., Weber, P., & Lewis, K. (2011). Entrepreneurship and small business development - 3rd Asia Pacific edition. In *Journal of Small Business and Entrepreneurship* (3rd ed.). John Wiley & Sons Australia. <https://doi.org/10.1080/08276331.2006.10593376>
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill building approach* (7th ed.). John Wiley & Sons.
- Shafiai, M. H. M., Ali, S. A., & Yaacob, S. E. (2020). Kesan sikap, faktor halangan dan manfaat tanggapan pekebun kecil sawit persendirian kepada niat menggunakan mikro kredit Islam. *Islamiyyat: The International Journal of Islamic Studies*, 42(1), 3–14.
- Shalley, C. E., Gilson, L. L., & Blum, T. C. (2009). Interactive effects of growth need strength, work context, and job complexity on self-reported creative performance. *The Academy of Management Journal*, 52(3), 489–505.



- Shamsudin, S. F. F. B. (2018). *Factors influencing entrepreneurial intention\_ the moderating role of entrepreneurship education - UMK Repository*.
- Shariff, Z., Hussain, R., & Safiee, S. (2019). Extended Theory of Planned Behaviour : Electrical Energy Saving at Workplace. *Politeknik & Kolej Komuniti Journal of Social Sciences and Humanities*, 4(1), 65–75.
- Sharma, A. K., Pavlova, S. T., Kim, J., Finkelstein, D., Hawco, N. J., Rath, N. P., Kim, J., & Mirica, L. M. (2012). Bifunctional compounds for controlling metal-mediated aggregation of the a $\beta$ 42 peptide. *Journal of the American Chemical Society*, 134(15), 6625—6636. <https://doi.org/10.1021/ja210588m>
- Siraj, A. (2017). *Niat menginap di hotel yang mengamalkan konsep amalan hijau di Pulau Langkaw*. Doctoral dissertation, Universiti Sains Malaysia.
- SME Corporation Malaysia. (2020). *SME insights 2019/20 - SMEs in the new normal: Rebuilding the economy*.
- Stoian, C., Ko, W. W. J., Jarvis, R., & Mirkovic, R. (2013). International advisory services provided by small and medium-sized accountancy practices to SMEs. *Institute for Small Business and Entrepreneurship Conference*.
- Suoniemi, S., Terho, H., & Olkkonen, R. (2012). The measurement of endogenous higher-order formative composite variables in PLS-SEM: An empirical application from CRM system development. *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Computer, Electrical, Automation, Control and Information Engineering*, 6, 1648–1652.
- Supaat, S. H., Nizam, N. Z., & Ahamat, A. (2019). Through the Theory of Planned Behaviour (TPB) for Extended Model of Entrepreneurs Intentions to Involve in Halal Industry. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(4), 4450–4458. <https://doi.org/10.35940/ijrte.d8392.118419>
- Surbhi, S. (2017). *Difference between probability and non-probability sampling*.
- Tao, C. C., & Fan, C. C. (2016). A modified decomposed theory of planned behaviour model to analyze user intention towards distance-based Electronic Toll Collection Services. *Promet – Traffic & Transportation*, 29(1), 85-97.
- Taylor, S., & Todd, P. (1995). Decomposition and crossover effects in the theory of planned behavior: A study of consumer adoption intentions. *International Journal of Research in Marketing*, 12(2), 137–155. [https://doi.org/10.1016/0167-8116\(94\)00019-K](https://doi.org/10.1016/0167-8116(94)00019-K)

Tazilah, M. D. A. K., Majid, M., & Suffari, N. F. (2019). Effects of outsourcing internal audit functions among Small & Medium Enterprises. *International Journal of Business and Technology Management*, 1(1), 28–34.

*The provision of business advice to SMEs by external accountants BM.* (n.d.).

Tornikoski, E., & Maalaoui, A. (2019). Critical reflections – The Theory of Planned Behaviour: An interview with Icek Ajzen with implications for entrepreneurship research. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 37(5), 536–550. <https://doi.org/10.1177/0266242619829681>

Tzafirir, S. S. (2005). The relationship between trust, HRM practices and firm performance. *The International Journal of Human Resource Management*, 16(9), 1600–1622. <https://doi.org/10.1080/09585190500239135> 1.

Urbach, N., & Ahlemann, F. (2010). Structural equation modeling in information system research using partial least square. *Journal of information Technology Theory and Application*, 11(2), 5-40.

Ventre, I., & Kolbe, D. (2020). The impact of perceived usefulness of online reviews, trust and perceived risk on online purchase intention in emerging markets: A Mexican perspective. *Journal of International Consumer Marketing*, 32(4), 287–299. <https://doi.org/10.1080/08961530.2020.1712293>

Walker, K. B., Johnson, E. N., & Fleischman, G. M. (2018). Management accounting service quality: What is most important to your customers? *Management Accounting Quarterly*, 20(1), 18.

Willaby, H. W., Costa, D. S. J., Burns, B. D., MacCann, C., & Roberts, R. D. (2015). Testing complex models with small sample sizes: A historical overview and empirical demonstration of what Partial Least Squares (PLS) can offer differential psychology. *Personality and Individual Differences*, 84(Complete), 73–78. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.09.008>

Wixom, B.H., & Todd, P.A. (2005). A theoretical integration of user satisfaction and technology acceptance. *Information Systems Research*, 16(1), 85-102.

Wolf, E. J., Harrington, K. M., Clark, S. L., & Miller, M. W. (2013). Sample size requirements for Structural Equation Models: An evaluation of power, bias, and solution propriety. *Educational and Psychological Measurement*, 76(6), 913–934. <https://doi.org/https://doi.org/10.1177/0013164413495237> Format:

Wong, K. L., Kuek, T.-Y., & Ong, S.-F. (2013). Strategic planning and business performance: A study of SMEs in Malaysia. *Proceedings of 3rd Asia-Pacific Business Research Conference*.

- Wong, K. K. K. (2013). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) techniques using SmartPLS. *Marketing Bulletin*, 24(1), 1-32.
- Wulandari, N. A. (2020). *Pengaruh norma subjektif, kontrol perilaku, dan pengetahuan tentang halal terhadap niat beli konsumen non-Muslim pada produk makanan halal*. [Master's thesis, Universitas Airlangga].
- Yusof, M. M., Muda, A., Abdullah, A. M., Samah, B. A., Basri, R., & Rashid, N. A. (2013). Faktor-faktor yang mempengaruhi efikasi-kendiri guru sekolah menengah di Malaysia dalam pelaksanaan pendidikan alam sekitar. *Asia Pacific Journal of Educators and Education*, 28, 131–153.
- Zandi, G., Chuan, T. K., & Mansori, S. (2019). A study of accounting outsourcing decision: The case of Malaysian SMEs. *International Journal of Financial Research*, 10(5), 153–160. <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n5p153>
- Zona, M. A. (2020). Peran harmony dan keinginan untuk berkembang terhadap keterlibatan karyawan dalam organisasi. *Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi*, 4(1), 12–18.
- Zulkifli, E. F. B., & Yusoff, M. N. H. Bin. (2023). The Determinants of Selecting Public Practice Accountants as Business Advisors Among Small Medium Enterprises: A Conceptual Framework. In B. Alareeni & A. Hamdan (Eds.), *Innovation of Businesses, and Digitalization during Covid-19 Pandemic* (pp. 431–443). Springer International Publishing.
- Zulu, S., Zulu, E., & Chabala, M. (2022). Factors influencing households' intention to adopt solar energy solutions in Zambia: insights from the theory of planned behaviour. *Smart and Sustainable Built Environment*, 11(4), 951-971.

## LAMPIRAN A

### Kajian Tinjauan Soal Selidik



Usahawan/Pemilik/Pengurus Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)  
Tuan/Puan yang dihormati,

**TINJAUAN TERHADAP GELAGAT PENGGUNAAN KHIDMAT NASIHAT  
PERNIAGAAN (NON STATUTORI) DARIPADA AKAUNTAN PRAKTIS AWAM  
DALAM KALANGAN USAHAWAN PERUSAHAAN KECIL DAN SEDERHANA DI  
MALAYSIA**

Saya merupakan calon Ijazah Sarjana Keusahawanan (Perakaunan) dari Universiti Malaysia Kelantan. Bagi melengkapkan kajian ini, saya menjalankan tinjauan bagi mendapatkan maklumat untuk penyediaan tesis mengenai faktor yang mempengaruhi niat dan gelagat usahawan PKS dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan di Pantai Timur, Semenanjung Malaysia. Sukacita dimaklumkan bahawa syarikat tuan/puan telah terpilih secara rawak untuk menyertai kajian ini.

Saya amat berbesar hati sekiranya pihak tuan/puan dapat meluangkan masa untuk menjawab soalan kajian ini berdasarkan pengalaman anda sebagai pengurus-pemilik PKS. Masa yang diambil bagi melengkapkan soalan kajian ini adalah 10 ke 15 minit. Hasil maklum balas daripada pihak tuan/puan adalah SULIT dan hanya digunakan bagi tujuan penyelidikan ini sahaja.

Kaji selidik ini sangat penting bagi kajian saya kerana tanpa maklum balas yang betul, saya tidak dapat mengenal pasti faktor-faktor penentu terhadap gelagat penggunaan khidmat nasihat perniagaan oleh akauntan praktis awam dalam perniagaan anda. Khidmat nasihat dalam kajian ini merujuk kepada khidmat bukan statutori. Maklum balas dari pihak tuan/puan amat saya hargai. Sebarang pertanyaan mengenai kaji selidik boleh menghubungi saya melalui telefon atau e-mail seperti di bawah.

Kesudian tuan/puan untuk melengkapkan kaji selidik ini saya dahului dengan ucapan jutaan terima kasih.

Emy Filzah Bt Zulkifli  
Penyelidik (A20D0143F)  
Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan  
Universiti Malaysia Kelantan  
017-5533858  
emyfilzah82@gmail.com

Rajah A1: Kajian Tinjauan Soal Selidik



**Seksyen A: Niat untuk Menggunakan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada Akauntan Praktis Awam (APA)**  
*Section A : Intention to Use Business Advisory Services From Public Practice Accountants (PPA)*

Sila nyatakan tahap setuju atau tidak setuju bagi setiap pernyataan berkaitan pendapat anda berkenaan faktor yang menentukan niat untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Sila bulatkan (0) pada salah SATU nombor daripada lima (5) pilihan bagi setiap pernyataan. *Please indicate the degree of your agreement with the following statement regarding your opinion on the determinants of business advisory services from PPA usage intention. Please circle (0) on ONE of the five (5) alternatives for each statement.*

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5			
1. Saya mempunyai niat yang positif untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>I have positive intention to use business advisory services from public practice accountants</i>			1	2	3	4	5
2. Saya ingin menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam kerana manfaat yang bakal diperolehi dari khidmat tersebut. <i>I'm intend to use business advisory from public practice accountants because of the benefits obtained from the services</i>			1	2	3	4	5
3. Saya merancang untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam kerana kepakaran dan kecekapan mereka dalam memberikan perkhidmatan yang ditawarkan <i>I'm plan to use business advisory services from public practice accountants due to their expertise and competent in providing the services offered</i>			1	2	3	4	5
4. Saya tetap akan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam walaupun terdapat penyedia perkhidmatan nasihat perniagaan yang lain <i>I will keep using business advisory services from public practice accountants even though there have other provider business advisors</i>			1	2	3	4	5
5. Saya berminat menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam pada masa akan datang kerana ia berkesan terhadap perakaunan pengurusan dan perancangan strategik perniagaan <i>I'm intend to continue in using business advisory services from public practice accountants in the future because it is an effective on the management accounting and business strategic planning</i>			1	2	3	4	5

Rajah A 2: Seksyen A

**Seksyen B: Sikap Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada Akauntan Praktis Awam (APA)**  
**Section B : Attitudes toward Using Business Advisory Services from Public Practice Accountants (PPA)**

Sila nyatakan tahap setuju atau tidak setuju bagi setiap pernyataan berkaitan pendapat anda berkenaan faktor yang menentukan sikap terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Sila bulatkan (0) pada salah SATU nombor daripada lima (5) pilihan bagi setiap pernyataan.

*Please indicate the degree of your agreement with the following statement regarding your opinion toward an attitudes on using business advisory services from PPA. Please circle (0) on ONE of the five (5) alternatives for each statement.*

**BAHAGIAN 1: TANGGAPAN MANFAAT**  
**PART 1: PERCEIVED OF BENEFIT**

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5	
1. Khidmat nasihat perniagaan yang saya peroleh daripada akauntan praktis awam membantu mengatasi kelemahan dalam perakaunan pengurusan dengan sistematik <i>The business advisory services I got from a public practice accountant helped me to overcome weaknesses on using management accounting with systematically</i>	1	2	3	4	5
2. Khidmat nasihat perniagaan yang diperoleh daripada akauntan praktis awam meningkatkan kemampuan saya dalam mengendalikan operasi perniagaan dengan lebih cekap <i>The business advisory services obtained from public practice accountant improve my ability in handling business operations more efficient</i>	1	2	3	4	5
3. Maklumat kewangan yang saya peroleh daripada akauntan praktis awam amat penting sebagai alat untuk merancang, membuat keputusan dan mengawal aktiviti perniagaan <i>Financial information that I obtained from public practice accountant is very important as tools in planning, make decision and controlling the business activities</i>	1	2	3	4	5
4. Saya yakin dengan kecekapan dan kebolehan akauntan praktis awam sebagai penasihat perniagaan <i>I am confident with the public practice accountant competencies and abilities as a business advisor</i>	1	2	3	4	5
5. Secara amnya, saya akan membina kesinambungan dalam hubungan dengan akauntan praktis awam yang memberi kualiti perkhidmatan terbaik <i>Basically, I will keep and nurture my relationship with any public practice accountants who could provide exceptional services to my business</i>	1	2	3	4	5

Rajah A3: Seksyen B, Bahagian 1(Tanggapan Manfaat)

**BAHAGIAN 2: KESEDARAN**

**PART 1: AWARENESS**

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5			
1. Saya mempunyai kesedaran yang tinggi terhadap kepentingan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>I have a high awareness of the importance on using business advisory services from public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
2. Saya mempunyai tahap pengetahuan yang tinggi terhadap jenis perkhidmatan nasihat perniagaan yang disediakan oleh akauntan praktis awam <i>I have a high level of knowledge toward to the type of business advisory services that provided by a public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
3. Saya percaya akauntan praktis awam mengetahui apakah keperluan yang terbaik terhadap prospek perniagaan <i>I am confident that public practice accountant knows the best needs for business prospects</i>			1	2	3	4	5
4. Saya peka dengan kewujudan khidmat nasihat perniagaan yang ditawarkan oleh akauntan praktis awam <i>I'm alert with the existence of business advisory services by public practice accountants</i>			1	2	3	4	5
5. Saya berusaha mencari maklumat mengenai khidmat nasihat perniagaan yang disediakan oleh akauntan praktis awam <i>I attempted to find information about business advisory services provided by public practice accountants</i>			1	2	3	4	5

UNIVERSITI

MALAYSIA

Rajah A4: Seksyen B, Bahagian 2(Kesedaran)

KELANTAN



**Seksyen C: Norma Subjektif Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada Akauntan Praktis Awam (APA)**  
**Section C : Subjective Norms toward Using Business Advisory Services from Public Practice Accountants (PPA)**

Sila nyatakan tahap setuju atau tidak setuju bagi setiap pernyataan berkaitan pendapat anda berkenaan faktor yang menentukan norma subjektif terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Sila bulatkan (0) pada salah SATU nombor daripada lima (5) pilihan bagi setiap pernyataan.

*Please indicate the degree of your agreement with the following statement regarding your opinion on the subjective norms toward using business advisory services from PPA. Please circle (0) on ONE of the five (5) alternatives for each statement.*

**BAHAGIAN 1: PENGARUH RAKAN USAHAWAN**

**PART 1: PEERS INFLUENCE**

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5			
1. Rakan-rakan saya seringkali berbincang dan bercakap mengenai kelebihan menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>My peers often discuss and talk about the advantages of using business advice from public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
2. Rakan saya yang memilih akauntan praktis awam sebagai penyedia khidmat nasihat perniagaan mereka menunjukkan perkembangan prestasi perniagaan yang baik <i>My peers who choose public practice accountant as their business advisor shows the good development of business performance</i>			1	2	3	4	5
3. Rakan usahawan yang mempengaruhi gelagat saya, berpendapat saya harus menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>Peers who influence my behaviour think I should use business advisory services from public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
4. Rakan-rakan yang menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam telah mengubah persepsi dan keputusan saya <i>Peers who used business advisory services from public practice accountants have changed my perceptions and decisions</i>			1	2	3	4	5
5. Rakan usahawan yang saya kenali berpendapat bahawa menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam adalah idea yang baik <i>Peers that I know think that using business advisory services is a good idea</i>			1	2	3	4	5

Rajah A5: Seksyen C, Bahagian 1(Pengaruh Rakan Usahawan)

**BAHAGIAN 2: SOKONGAN PERSATUAN USAHAWAN**

**PART 2: ENTREPRENEUR ASSOCIATIONS SUPPORT**

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5			
1. Persatuan usahawan memberi galakkan kepada saya untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>Entrepreneur associations encourage me to use business advisory services from public practice accountants</i>			1	2	3	4	5
2. Persatuan usahawan mempengaruhi keputusan saya dalam menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>Entrepreneur associations influenced my decision in using business advice from a public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
3. Cadangan dan pendapat daripada persatuan usahawan membantu saya untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>Suggestions and opinion from the entrepreneur associations helps me to use business advisory services from public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
4. Maklumat yang saya kumpulkan daripada persatuan usahawan mendorong saya untuk menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>Information that I gather by entrepreneur association encourages me to use business advice from a public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
5. Persatuan usahawan yang mempengaruhi gelagat saya berpendapat saya harus menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam <i>Entrepreneur associations who influence my behaviour think I should use business advisory services from public practice accountants</i>			1	2	3	4	5

MALAYSIA

KELANTAN

Rajah A 6: Seksyen C, Bahagian 2(Sokongan Persatuan Usahawan)

**Seksyen D: Kawalan Gelagat Di Tanggap Terhadap Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan Daripada Akauntan Praktis Awam (APA)**  
**Section D : Perceived Behavioural Control toward Using Business Advisory Services from Public Practice Accountants (PPA)**

Sila nyatakan tahap setuju atau tidak setuju bagi setiap pernyataan berkaitan pendapat anda berkenaan faktor yang menentukan kawalan gelagat di tanggap terhadap penggunaan khidmat nasihat perniagaan daripada APA. Sila bulatkan (0) pada salah SATU nombor daripada lima (5) pilihan bagi setiap pernyataan.

*Please indicate the degree of your agreement with the following statement regarding your opinion on the perceived behavioural control toward using business advisory services from PPA. Please circle (0) on ONE of the five (5) alternatives for each statement.*

**BAHAGIAN I: KOS CAJ PROFESIONAL**

**PART 1: PROFESSIONAL CHARGE COST**

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5			
1. Saya bersedia untuk membayar kos caj profesional yang dikenakan oleh akauntan praktis awam terhadap khidmat nasihat perniagaan yang diberikan <i>I am willing to pay the cost of professional charged by public practice accountant on the business advisory services provided</i>			1	2	3	4	5
2. Kos caj profesional yang perlu saya bayar untuk perkhidmatan nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam adalah berpatutan <i>The cost of the professional fees I have to pay for business advisory services from public practice accountant is reasonable</i>			1	2	3	4	5
3. Saya berpuas hati dengan kos yang perlu saya bayar untuk mendapatkan khidmat nasihat perniagaan kerana ia realistik dengan kualiti perkhidmatan yang ditawarkan <i>I am satisfied with the cost I have to pay for the use of business advice because it is realistic with the quality of services offered</i>			1	2	3	4	5
4. Saya menawar dengan bayaran lebih rendah ke atas caj yang dikenakan terhadap khidmat nasihat yang diberikan <i>I am bargain for lower fee on the charged for the advisory services rendered</i>			1	2	3	4	5
5. Saya akan beralih kepada penyedia khidmat nasihat perniagaan lain yang mengenakan kos caj profesional yang lebih rendah <i>I would shift to the lowest professional fees business advice services provider</i>			1	2	3	4	5

Rajah A7: Seksyen D, Bahagian 1(Kos Caj Profesional)

**BAHAGIAN 2: KEINGINAN UNTUK BERKEMBANG**

**PART 2: GROWTH INTENTION**

Sangat Tidak Setuju <i>Strongly Disagree</i> 1	Tidak Setuju <i>Disagree</i> 2	Neutral <i>Neutral</i> 3	Setuju <i>Agree</i> 4	Sangat Setuju <i>Strongly Agree</i> 5			
1. Matlamat utama saya menggunakan khidmat nasihat perniagaan adalah untuk mengembangkan perniagaan <i>The main objective of using business advisory services is to grow the business</i>			1	2	3	4	5
2. Saya mempunyai banyak sumber (media sosial, media massa dan media elektronik) untuk mendapatkan maklumat berkaitan khidmat nasihat perniagaan oleh akauntan praktis awam <i>I have a lot of resources (social media, mass media and electronic media) to obtain for various information related to business advisory services by public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
3. Saya sentiasa berusaha untuk meningkatkan ilmu pengetahuan dan kemahiran dengan menyertai pelbagai program latihan dan pembangunan yang dicadangkan oleh akauntan praktis awam <i>I constantly strive to improve knowledge and skills by participating in various training and development programs recommended by public practice accountant</i>			1	2	3	4	5
4. Menggunakan khidmat nasihat perniagaan daripada akauntan praktis awam adalah sepenuhnya berada di dalam kawalan saya <i>Using business advisory services from a public practice accountant is entirely within my control</i>			1	2	3	4	5
5. Nasihat dan sokongan yang diberikan oleh akauntan praktis awam membantu meningkatkan motivasi saya untuk mengendalikan perniagaan <i>The advice and support provided by public practice accountant helped increase my motivation to operate the business</i>			1	2	3	4	5

UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

Rajah A8: Seksyen D, Bahagian 2(Keinginan untuk Berkembang)

**Seksyen E: Profil Demografi Responden**

*Section E: Demographic Profile of Respondents*

Respons anda adalah SULIT dan tiada individu atau perniagaan yang akan dikenal pasti.  
 Your response is *CONFIDENTIAL* and no person or business will be identified.

Sila tanda (✓) pada kotak yang sesuai  
 Please tick (✓) the box where appropriate.

1. Jantina / Gender:

- a)  Lelaki/Male
- b)  Perempuan/Female

2. Pendidikan / Education:

- a)  Sijil/PMR
- b)  SPM
- c)  STPM
- d)  Diploma
- e)  Ijazah Sarjana Muda/First Degree
- f)  Ijazah Sarjana/Master
- g)  Doktor Falsafah/PHD
- h)  Lain –lain (sila nyatakan): \_\_\_\_\_  
 Others (Please specify): \_\_\_\_\_

Rajah A9: Seksyen E (Jantina dan Pendidikan)



3. Jenis Industri / *Type of Industry* :
- a)  Pembuatan  
*Manufacturing*
- b)  Perkhidmatan  
*Service*
- c)  Lain –lain (sila nyatakan): \_\_\_\_\_  
*Others (Please specify):* \_\_\_\_\_
4. Aktiviti Perniagaan / *Business Activities* :
- a)  Pemborong & Peruncitan  
*Wholesalers & Retail*
- b)  Makanan & Minuman  
*Foods & Drinks*
- c)  Tekstil & Pakaian  
*Textiles & Clothing*
- d)  Perabot/produk kayu  
*Furniture/wood products*
- e)  Pengangkutan & Penyimpanan  
*Transportation & Storage*
- f)  Percetakan  
*Printing*
- g)  Plastik & getah  
*Plastic & rubber*
- h)  Lain –lain (sila nyatakan): \_\_\_\_\_  
*Others (Please specify):* \_\_\_\_\_
5. Lokasi Perniagaan / *Location of Business*:
- a)  Kelantan
- b)  Terengganu
- c)  Pahang

Rajah A10: Seksyen E (Jenis Industri, Aktiviti Perniagaan dan Lokasi Perniagaan)

6. Status Lokasi / *Location Status*:
- a)  Bandar/ *City*
- b)  Luar Bandar/ *Rural*
7. Umur Perniagaan/ *Age of Business*:
- a)  1-5 tahun  
*Less than 5 years*
- b)  6-20 tahun  
*6-20 years*
- c)  Melebihi 20 tahun  
*More than 20 years*
8. Bilangan pekerja sepenuh masa/ *Number of full-time employees*:
- a)  Kurang dari 5 pekerja  
*Less than 5 employees*
- b)  5 hingga < 75 pekerja  
*5 to < 75 employees*
- c)  75 hingga ≤ 200 pekerja  
*75 to ≤ 200 employees*
- d)  >201 pekerja
9. Kewangan Perniagaan / *Company Financial Sources*:
- a)  Kewangan Sendiri  
*Own Financial*
- b)  Ahli keluarga  
*Family members*
- c)  Agensi Kerajaan  
*Government Agencies*
- d)  Pinjaman Bank  
*Bank Loan*
- e)  Lain –lain (sila nyatakan): \_\_\_\_\_  
*Others (Please specify): \_\_\_\_\_*

Rajah A11: Seksyen E (Status Lokasi, Umur Perniagaan, Bilangan Pekerja Sepenuh Masa dan Kewangan Perniagaan)



10. Jumlah Jualan Tahunan/ *Annual sales*:

- a)  < RM 300,000
- b)  RM 300,000 - RM 3,000,000
- c)  RM 3,000,000 - RM 15,000,000
- d)  RM 15,000,000 - RM 20,000,000
- e)  RM 20,000,000-RM 50,000,000

**TERIMA KASIH DI ATAS KERJASAMA DAN PENYERTAAN  
ANDA DALAM MENJAWAB KAJIAN SOAL SELIDIK INI.  
SUMBANGAN ANDA AMAT SAYA HARGAI.**

***THANK YOU FOR YOUR COOPERATION AND  
PARTICIPATION TO COMPLETE THIS  
QUESTIONNAIRE. I'M VERY APPRECIATED ON YOUR  
CONTRIBUTION***

Rajah A12: Seksyen E (Jumlah Jualan Tahunan)

## LAMPIRAN B



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan  
*Faculty of Entrepreneurship and Business*

RUJ. KAMI (Our Ref) : UMK.A01.500-4/15/1 JLD 7 (03)  
TARIKH (Date) : 17 OKTOBER 2021

**PROF. MADYA DR. FAKHRUL ANWAR BIN ZAINOL**

Fakulti Perniagaan dan Pengurusan,  
Universiti Sultan Zainal Abidin (UniSZA),  
Terengganu

YBrs. Prof. Madya Dr.,

**PELANTIKAN SEBAGAI PAKAR PENILAI KESAHAN ALAT UKUR INSTRUMENT**

Dengan segala hormatnya perkara diatas adalah dirujuk

2. Sukacita dimaklumkan bahawa pihak kami bersetuju untuk melantik YBrs. Prof. Madya Dr. bagi pihak pelajar sebagai Pakar Penilai Kesahan Alat Ukur Instrument bagi Menjalankan Kajian Lapangan untuk mendapat penilaian profesional. Butiran mengenai kajian lapangan pelajar adalah seperti maklumat berikut: -

**NAMA** : EMY FILZAH BINTI ZULKIFLI  
**NOMBOR K/P** : 821006-14-5162  
**MOD PENGAJIAN** : PENYELIDIKAN SEPENUHNYA  
**TARAF KEMASUKAN** : SEPENUH MASA  
**PROGRAM** : IJAZAH SARJANA KEUSAHAWANAN  
**BIDANG PENYELIDIKAN** : PERAKAUNAN  
**TAJUK PENYELIDIKAN** :  
**GELAGAT PENGGUNAAN KHIDMAT NASIHAT PERNIAGAAN DARIPADA  
AKAUNTAN PRAKTIS AWAM DALAM KALANGAN USAHAWAN PERUSAHAAN  
KECIL DAN SEDERHANA DI MALAYSIA**  
**FAKULTI** : FAKULTI KEUSAHAWANAN DAN PENIAGAAN (FKP)  
**STATUS PENGAJIAN** : AKTIF .

3. Sekiranya YBrs. Prof. Madya Dr. mempunyai sebarang pertanyaan, boleh menghubungi **Prof. Madya Dr. Mohd Nor Hakimin bin Yusoff** selaku Penyelia Utama di talian **019-9834952** atau melalui e-mel [hakimin@umk.edu.my](mailto:hakimin@umk.edu.my).

UNIVERSITI MALAYSIA KELANTAN

اونيورسيتي ماليسيا كلانتن

City Campus  
Pengkalan Chepa, 16100 Kota  
Bharu KELANTAN, MALAYSIA.

Tel : 609 771 7131  
Fax : 609 771 7252

Rajah B1: Pelantikan Sebagai Pakar Penilai Kesahan Alat Ukur Instrumen (a)

Segala kerjasama dan komitmen yang diberikan oleh pihak YBrs. Prof Madya Dr. amat dihargai dan didahului dengan ucapan ribuan terima kasih.

Sekian,

**"BERKHIDMAT UNTUK NEGARA"**

Saya yang menjalankan amanah,



**PROF. MADYA DR. NOORSHELLA BINTI CHE NAWI**  
Timbalan Dekan (Penyelidikan, Inovasi & Pascasiswazah)  
Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan

s.k - Penyelia Utama (Prof. Madya Dr. Mohd Nor Hakim bin Yusoff)

UNIVERSITI

MALAYSIA

Rajah B2: Pelantikan Sebagai Pakar Penilai Kesahan Alat Ukur Instrumen (a)

KELANTAN



UNIVERSITI  
MALAYSIA  
KELANTAN

Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan  
Faculty of Entrepreneurship and Business

RUJ. KAMI (Our Ref) : UMK.A01.500-4/15/1 JLD 7 (01)  
TARIKH (Date) : 17 OKTOBER 2021

**EN. MOHD HUSAINI HASSAN**  
Managing Director  
Hassan Hardware Sdn. Bhd  
Lot 1659, Batu, 12, Jalan Kuala Krai,  
16450 Ketereh, Kelantan

Tuan,

**PELANTIKAN SEBAGAI PAKAR PENILAI KESAHAN ALAT UKUR INSTRUMENT**

Dengan segala hormatnya perkara diatas adalah dirujuk

2. Sukacita dimaklumkan bahawa pihak kami bersetuju untuk melantik tuan bagi pihak pelajar sebagai Pakar Penilai Kesahan Alat Ukur Instrument bagi Menjalankan Kajian Lapangan untuk mendapat penilaian profesional. Butiran mengenai kajian lapangan pelajar adalah seperti maklumat berikut: -

**NAMA** : EMY FILZAH BINTI ZULKIFLI  
**NOMBOR K/P** : 821006-14-5162  
**MOD PENGAJIAN** : PENYELIDIKAN SEPENUHNYA  
**TARAF KEMASUKAN** : SEPENUH MASA  
**PROGRAM** : IJAZAH SARJANA KEUSAHAWANAN  
**BIDANG PENYELIDIKAN** : PERAKAUNAN  
**TAJUK PENYELIDIKAN** :  
GELAGAT PENGGUNAAN KHIDMAT NASIHAT PERNIAGAAN DARIPADA  
AKAUNTAN PRAKTIS AWAM DALAM KALANGAN USAHAWAN PERUSAHAAN  
KECIL DAN SEDERHANA DI MALAYSIA  
**FAKULTI** : FAKULTI KEUSAHAWANAN DAN PENIAGAAN (FKP)  
**STATUS PENGAJIAN** : AKTIF .

3. Sekiranya tuan mempunyai sebarang pertanyaan, boleh menghubungi **Prof. Madya Dr. Mohd Nor Hakimin bin Yusoff** selaku Penyelia Utama di talian **019-9834952** atau melalui e-mel [hakimin@umk.edu.my](mailto:hakimin@umk.edu.my).

UNIVERSITI MALAYSIA KELANTAN

اونيورسيتي ماليسيا كلانتن

City Campus  
Pengkalan Chepa, 16100 Kota  
Bharu KELANTAN, MALAYSIA.

Tel : 609 771 7131  
Fax : 609 771 7252

Rajah B3: Pelantikan Sebagai Pakar Penilai Kesahan Alat Ukur Instrumen (b)

Segala kerjasama dan komitmen yang diberikan oleh pihak tuan amat dihargai dan didahului dengan ucapan ribuan terima kasih.

Sekian,

**"BERKHIDMAT UNTUK NEGARA"**

Saya yang menjalankan amanah,

*noorshella*

**PROF. MADYA DR. NOORSHELLA BINTI CHE NAWI**  
Timbalan Dekan (Penyelidikan, Inovasi & Pascasiswazah)  
Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan

s.k - Penyelia Utama (Prof. Madya Dr. Mohd Nor Hakim bin Yusoff)

Rajah B4: Pelantikan Sebagai Pakar Penilai Kesahan Alat Ukur Instrumen (b)

**PENGESAHAN INSTRUMEN KAJIAN**

Nama Pelajar : Emy Filzah Binti Zulkifli  
 No. Matrik : A20D0143F  
 Peringkat Pengajian : Sarjana Keusahawanan (Perakaunan)  
 Fakulti : Fakulti Keusahawanan dan Perniagaan, Universiti Malaysia Kelantan  
 Tajuk Kajian : Gelagat Penggunaan Khidmat Nasihat Perniagaan daripada Akauntan  
 Praktis Awam dalam Kalangan Usahawan Perusahaan Kecil dan  
 Sederhana di Malaysia

Setelah menyemak dan menilai semua item bagi instrumen kajian ini, dengan ini saya mengesahkan bahawa item soal selidik telah memenuhi syarat kajian sebenar dengan mengambil kira cadangan penambahbaikan/ulasan/pandangan yang berikut:


**Generally, the questionnaire met the requirements and standard needed to conduct this study/research.**

**Refer to my comments in the questionnaire attached for details.**

---



---



.....

(Tandatangan)

Nama : PM Dr. Fakhrol Anwar Zainol  
 Jawatan : Pensyarah  
 Fakulti/Jabatan : Fakulti Perniagaan dan Pengurusan (FPP)  
 Universiti Sultan Zainal Abidin

Rajah B5: Pengesahan Instrumen Kajian



## LAMPIRAN C

### Keputusan Kebolehpercayaan Kajian Rintis

Jadual C1: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Kesedaran

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
K1	16.49	3.726	.630	.446	.759
K2	16.62	3.379	.696	.525	.737
K3	16.26	4.616	.321	.112	.840
K4	16.56	3.635	.684	.491	.743
K5	16.48	3.638	.645	.443	.754

Jadual C2: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Tanggapan Manfaat

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
TM1	17.25	2.910	.408	.248	.732
TM2	17.15	2.724	.519	.320	.693
TM3	17.16	2.659	.564	.324	.676
TM4	17.22	2.470	.550	.387	.680
TM5	17.28	2.764	.493	.309	.702

Jadual C3: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Pengaruh Rakan Usahawan

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
RU1	14.38	10.186	.709	.540	.900
RU2	14.37	10.234	.793	.657	.884
RU3	14.49	9.585	.807	.714	.879
RU4	14.44	9.407	.813	.702	.878
RU5	14.25	10.436	.727	.538	.896

Jadual C4: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Persatuan Usahawan

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
PU1	12.98	13.684	.874	.770	.941
PU2	13.03	13.543	.881	.798	.940

PU3	12.99	13.324	.896	.811	.938
PU4	12.91	13.396	.849	.741	.946
PU5	13.19	13.788	.850	.725	.945

Jadual C5: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Kos Caj Professional

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KCP1	13.57	7.913	.628	.519	.764
KCP2	13.77	7.883	.714	.666	.741
KCP3	13.77	7.567	.758	.658	.725
KCP4	13.58	7.982	.603	.385	.772
KCP5	13.77	9.094	.339	.180	.853

Jadual C6: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Kebolehan untuk Berkembang

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KUB1	17.32	4.869	.487	.301	.836
KUB2	17.31	4.094	.649	.460	.794
KUB3	17.12	4.511	.736	.560	.772
KUB4	17.22	4.207	.692	.546	.779
KUB5	17.15	4.688	.616	.530	.802

Jadual C7: Keputusan Kebolehpercayaan untuk Niat

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
N1	17.53	2.795	.433	.223	.658
N2	17.59	2.612	.524	.294	.622
N3	17.65	2.773	.380	.155	.679
N4	17.88	2.301	.516	.273	.621
N5	17.73	2.620	.429	.187	.659

## LAMPIRAN D

Jadual D1: *Cross Loading*

	1	2	3	4	5	6	7
K1	.107	.078	-.011	<b>.729</b>	.308	.371	-.064
K2	.106	.127	.183	<b>.828</b>	.044	.060	.065
K3	.179	.315	-.028	<b>.203</b>	.388	-.118	.275
K4	.239	.176	.254	<b>.686</b>	.170	.040	.139
K5	.040	.220	.089	<b>.759</b>	.084	.033	.166
TM1	-.011	.010	.093	.200	.240	<b>.670</b>	.161
TM2	-.071	.397	.070	.096	.209	<b>.583</b>	.157
TM3	-.045	.191	.060	.048	.036	<b>.350</b>	.780
TM4	-.019	.424	.080	.211	.296	.045	<b>.505</b>
TM5	.073	.280	.039	.294	.359	-.056	<b>.555</b>
RU1	.418	.152	<b>.569</b>	.319	.101	.050	-.073
RU2	.338	.023	<b>.768</b>	.181	.122	-.035	.055
RU3	.439	.035	<b>.712</b>	.226	.116	.084	.003
RU4	.349	.110	<b>.789</b>	.119	.023	.064	.094
RU5	.443	.161	<b>.688</b>	-.010	-.059	.095	.066
PU1	<b>.853</b>	-.008	.271	.153	.052	-.088	-.103
PU2	<b>.877</b>	.052	.201	.008	.035	-.064	-.021
PU3	<b>.850</b>	.094	.252	.029	.047	-.187	-.094
PU4	<b>.788</b>	.085	.214	.109	.146	-.276	-.037
PU5	<b>.847</b>	.080	.176	.010	.153	-.158	.008
KCP	<b>.676</b>	.074	.194	.065	-.017	.221	.292
KCP	<b>.687</b>	-.007	.233	.135	-.037	.342	.253
KCP	<b>.798</b>	.129	.161	.124	-.011	.223	.130
KCP	<b>.617</b>	.208	-.009	.106	-.127	.368	-.161

	1	2	3	4	5	6	7
KCP	<b>.466</b>	-.030	-.403	.076	-.126	.303	-.026
KUB	.269	<b>.629</b>	-.071	.174	.111	-.159	.091
KUB	.200	<b>.793</b>	-.051	.099	.010	.155	-.066
KUB	.084	<b>.725</b>	.234	.169	.159	.150	.139
KUB	.021	<b>.735</b>	.218	.081	.093	-.026	.341
KUB	-.047	<b>.637</b>	.377	.108	.225	.140	.254
N1	.186	-.013	-.103	.033	<b>.562</b>	.342	.299
N2	-.031	.213	.014	.046	<b>.658</b>	.009	.134
N3	-.059	.460	-.144	.089	<b>.472</b>	.229	-.200
N4	-.004	.041	.124	.166	<b>.767</b>	.009	-.006
N5	.060	.109	.247	.107	<b>.595</b>	.205	.041

UNIVERSITI  


---

  
MALAYSIA  


---

  
KELANTAN

## LAMPIRAN E

Jadual E1: *Construct Reliability and Validity*

Konstruk	<i>Cronbach's Alpha (CA)</i>	<i>rho_A</i>	Composite Reliability (CR)	Average Variance Extracted (AVE)
Kesedaran	0.826	0.877	0.881	0.650
Tanggapan Manfaat	0.704	0.711	0.871	0.771
Pengaruh Rakan Usahawan	0.906	0.928	0.929	0.725
Sokongan Persatuan Usahawan	0.952	1.009	0.962	0.835
Kos Caj Profesional	0.877	0.898	0.924	0.801
Keinginan untuk Berkembang	0.858	0.896	0.903	0.700
Niat Usahawan	0.738	0.740	0.835	0.560

## LAMPIRAN F

Jadual F1: *Total Effect*

	Original Sample(O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (IO/STDEV)	P Values
Rakan_Usahawan>Gelagat	0.011	0.018	0.055	0.200	0.842
Rakan_Usahawan>Niat	0.024	0.039	0.116	0.206	0.837
Kos_Caj_Professional>Gelagat	-0.013	-0.018	0.053	0.238	0.812
Kos_Caj_Professional>Niat	-0.028	-0.035	0.107	0.257	0.797
Persatuan_Usahawan>Gelagat	0.033	0.021	0.058	0.568	0.570
Persatuan_Usahawan>Niat	0.072	0.051	0.126	0.571	0.568
Keinginan_Berkembang>Gelagat	0.045	0.043	0.053	0.847	0.397
Keinginan_Berkembang>Niat	0.097	0.100	0.113	0.861	0.390
Kesedaran>Gelagat	0.107	0.138	0.100	1.071	0.285
Kesedaran>Niat	0.235	0.262	0.154	1.529	0.127
Tanggapan_Manfaat>Gelagat	0.161	0.161	0.061	2.625	0.009
Tanggapan_Manfaat>Niat	0.352	0.342	0.108	3.272	0.001
Niat>Gelagat	0.458	0.474	0.116	3.948	0.000

Jadual F2: *Indirect Effect*

	Original Sample(O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (IO/STDEV)	P Values
Keinginan_Berkembang>Gelagat	0.045	0.043	0.053	0.847	0.397
Keinginan_Berkembang>Niat					
Kesedaran>Gelagat	0.107	0.138	0.100	1.071	0.285
Kesedaran>Niat					
Kos_Caj_Professional>Gelagat	-0.013	-0.018	0.053	0.238	0.812
Kos_Caj_Professional>Niat					
Niat>Gelagat					
Persatuan_Usahawan>Gelagat	0.033	0.021	0.058	0.568	0.570
Persatuan_Usahawan>Niat					
Rakan_Usahawan>Gelagat	0.011	0.018	0.055	0.200	0.842
Rakan_Usahawan>Niat					
Tanggapan_Manfaat>Gelagat	0.161	0.161	0.061	2.625	0.009
Tanggapan_Manfaat>Niat					

Jadual F3: *Specific Indirect Effect*



	Original Sample(O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (IO/STDEV)	P Values
Persatuan_Usahawan>Niat>Gelagat	0.033	0.021	0.058	0.568	0.570
Keinginan_Berkembang>Niat>Gelagat	0.045	0.043	0.053	0.847	0.397
Kesedaran>Niat>Gelagat	0.107	0.138	0.100	1.071	0.285
Kos_Caj_Professional>Niat>Gelagat	-0.013	-0.018	0.053	0.238	0.812
Rakan_Usahawan>Niat>Gelagat	0.011	0.018	0.055	0.200	0.842
Tanggapan_Manfaat>Niat>Gelagat	0.161	0.161	0.061	2.625	0.009

## SENARAI PENERBITAN

### PERSIDANGAN ANTARABANGSA

1. Emy Filzah Zulkifli & Mohd Nor Hakim Yusoff (2022). The Determinants of Selecting Public Practice Accountants as Business Advisors Among Small Medium Enterprises: A Conceptual Framework. In B. Alareeni & A. Hamdan (Eds.), *Innovation of Businesses, and Digitalization during Covid-19 Pandemic* (pp. 431–443). ICBT 2021. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 488. Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-08090-6\\_27](https://doi.org/10.1007/978-3-031-08090-6_27)
2. Emy Filzah Zulkifli & Mohd Nor Hakim Yusoff (2022). Critical Success Factors of Outsourced Public Practice Accountants as Business Advisors Among SMEs in Malaysia. In A. Hamdan et al. (Eds.), *The Implementation of Smart Technologies for Business Success and Sustainability*. CBF 2022. DOI: 10.1007/978-3-031-10212-7\_10
3. Emy Filzah Zulkifli & Mohd Nor Hakim Yusoff (2022). The Behavioural Intention in Determining Business Advisory Purchase from Public Practice Accountants among SMEs in Malaysia: A Smart PLS-SEM Analysis. *International Journal of Advanced Accounting and Auditing*, 3(1). Retrieved from <http://www.amcspress.com/index.php/ijaaa/article/view/9>

### KOLOKIUUM

1. Emy Filzah Zulkifli & Mohd Nor Hakim Yusoff (2021). Factors Influencing Using of Business Advice from Public Practice Accountants among Small-Medium Enterprise: A Conceptual Paper. FKP Postgraduate Research Colloquium Virtual 2021. University Malaysia Kelantan, Malaysia. 9-10 Ogos 2021. ISBN: 978-967-25774-0-9

### INNOVATION INSIDER (BOOK)

1. Emy Filzah Zulkifli & Mohd Nor Hakim Yusoff (2021). Pemilihan Akauntan Praktis Awam Sebagai Penasihat Perniagaan Dalam Kalangan Perusahaan Kecil Dan Sederhana di Malaysia: Cadangan Kerangka Konsep. *Virtual Innovation Competition 2021*,

## **SENARAI PENCAPAIAN**

### **1. PERTANDINGAN 3 MINUTES THESIS (VIC 2021, UiTM)**

Tajuk: *The Determinants of Selecting Public Practice Accountants as Business Advisors among Small Medium Enterprises*

- i. *Gold Award*
- ii. *Top 5 Special Award*
- iii. *Merit Of Achievemant*

### **2. PERTANDINGAN INOVASI ANTARABANGSA (MALAYSIA INVENTION & INNOVATION EXPO -MIIX 2022)**

Tajuk: *A Model of Determinants Selecting Public Practice Accountants among SMEs in Malaysia*

- i. *Silver Medal*