

PROCEEDINGS ICE 2017 P470 – P479
ISBN 978-967-0521-99-2

**CABARAN YANG DIHADAPI DI KALANGAN USAHAWAN AIM DI
 DAERAH TUARAN: PUSAT NURUL BAKTI**

Mayrilin Amirul, Remali Yusoff, Dullah Mulok
 Fakulti Perniagaan, Ekonomi dan Perakaunan, Universiti Malaysia Sabah,
 Jalan UMS, 88400 Kota Kinabalu, Sabah, Malaysia
 mysara79@gmail.com;remali@ums.edu.my

ABSTRAK

Kajian ini adalah bertujuan untuk mengetahui tentang usahawan luar bandar yang aktif dalam Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) di kawasan daerah Tuaran dengan memilih satu kawasan pusat Amanah Ikhtiar Malaysia (Pusat Nurul Bakti) bagi mewakili daerah Tuaran keseluruhannya. Namun tujuan utama kajian ini adalah untuk mengetahui tentang cabaran ke atas usahawan luar bandar di kawasan kajian yang lebih dikenali sebagai 'sahabat' di kalangan peminjam kredit mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Kajian ini dilakukan ke atas responden yang terlibat dalam pembiayaan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dikalangan usahawan luar bandar yang bergiat secara aktif dalam industri kecil bagi mendapatkan maklumat berdasarkan tujuan kajian dilakukan iaitu mengenalpasti bentuk cabaran yang dihadapi oleh usahawan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

Kata Kunci: AIM, cabaran, sahabat, usahawan luar bandar

ABSTRACT

This study aims to find out about active rural entrepreneurs in the district of Tuaran by selecting a central area of Amanah Ikhtiar Malaysia (Pusat Nurul Bakti) to represent the entire Tuaran district. But the main purpose of this study is to know about the type of challenges of rural entrepreneurs in the study area known as 'Sahabat' among Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) in micro credit borrowers. This study was conducted on respondents that involved in Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) among rural entrepreneurs are actively involved in the small industry to obtain information based on the objectives of the study to identifying the challenges that has been faced by entrepreneurs of Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM).

Keywords: AIM, challenges, Sahabat, rural entrepreneurs

1.0 Pengenalan

Sejak tertubuhnya Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) pada 1987 telah memberi manfaat kepada 352,887 bilangan peminjam (sahabat) dengan 136 cawangan di seluruh negeri-negeri Malaysia yang mencatatkan peruntukan modal pembiayaan tahun 2017 sebanyak RM2,669,410,846 dengan peratusan bayar balik 97.8 peratus daripada peminjam (AIM 2017). Sehingga Ogos 2012, Sabah telah berjaya mencatat bilangan tertinggi iaitu seramai 59,092 ahli di kawasan - kawasan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) seperti Beaufort, Kota Belud, Kudat, Kota Marudu, Tuaran dan Papar (Utusan 2012). Dalam pada itu kawasan

Tuaran memcatat bilangan keahlian peminjam seramai 3,425 ahli dengan masing - masing mempunyai bilangan 10 blok AIM dengan Blok Serusup, Tenghilan, Tamparuli, Kiulu, Sulaman Pekan, Topokon, Tambalugu, Kelawat dan Telipok (Utusan Borneo 2017).

Senario ini jelas membuktikan bahawa Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) berjaya sebagai satu medium yang membawa kepada keberkesanan institusi kredit mikro dalam masyarakat terutamanya kepada pengusaha perniagaan khususnya kepada golongan usahawan luar bandar dan berjaya mensasarkan kepada golongan sasaran terutamanya kepada masyarakat yang memerlukan bantuan seperti dana pinjaman sebagai satu alat untuk keluar daripada garis kepompong kemiskinan (William AK. Bunyou etl. , 2013, Mohamad Zaini etl. , 2012) agar mereka mampu berdikari dan berusaha untuk meningkatkan sosio-ekonomi keluarga mereka. Usaha ini turut menjelaskan bagaimana satu medium itu berjaya membantu meringankan beban yang dimiliki masyarakat dengan cara memberi jalan permulaan untuk sesebuah keluarga mampu berdiri membangunkan taraf hidup mereka dengan cara memulakan suatu bentuk perniagaan dengan dana yang disalurkan kepada sesebuah masyarakat tersebut di mana untuk mendapatkan bantuan dana perniagaan adalah sangat sulit untuk mendapatkannya dari institusi lain yang memerlukan banyak prosedur dan mempunyai terma syarat yang kemungkinan mengambil masa dan tenaga untuk mendapatkan dana tersebut. Dalam konteks ini pihak kerajaan telah memainkan peranan penting dengan sentiasa berusaha untuk menyalurkan dana berterusan dalam bajet kerajaan bagi memastikan agar golongan masyarakat terutamanya usahawan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) terus mendapat manfaat.

Namun bagi usahawan yang berdaftar dalam Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) ia adalah satu institusi badan kredit mikro yang berjaya dalam menyampaikan matlamat AIM itu sendiri dan badan ini juga telah berjaya memberi pendedahan mengapa mereka terutamanya usahawan luar bandar sangat yakin dan memberi kepercayaan untuk mereka terus setia dengan Amanah Ikhtiar Malaysia, buktinya dengan peningkatan peratusan bilangan peminjam yang sentiasa terus bertambah sejak penubuhannya 30 tahun yang lalu. Memang benar sumber modal merupakan salah satu faktor penting kepada usahawan yang membawa kepada terbentuknya suatu perniagaan atau kewujudan kerjaya keusahawanan. Jika tidak ada modal atau pun kekurangan modal atau dana akan menjadi satu bentuk masalah atau kekangan kepada usahawan. Dalam konteks ini, Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) merupakan satu penyelesaian kepada usahawan yang mempunyai masalah untuk membina dan membentuk perniagaan terutamanya kepada mereka yang tidak memiliki sumber kewangan yang kukuh dan bukan juga lahir daripada latar belakang keluarga yang memiliki aset dan keluarga yang berada atau mereka yang sukar untuk memperolehi pinjaman dari bank-bank atau institusi kewangan lain (Mori Kogid, Kasim Mansur, Dullah Mulok dan Wilson Akmadia, 2009). Dalam hal ini, Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) berjaya dalam menyelesaikan masalah bagi mereka yakni usahawan yang tidak berkemampuan dari segi kewangan, modal atau dana bagi membina dan membangunkan perniagaan tidak kira ianya dijalankan secara kecil-kecilan atau sederhana atau secara besar-besaran. Namun tidak dapat dinafikan terdapat masalah yang dihadapi oleh usahawan sama ada yang berada di kawasan Bandar dan luar Bandar selain disebabkan oleh modal atau dana tetapi wujud masalah – masalah lain dalam keusahawanan atau usahawan dalam memastikan perniagaan mereka tidak kira ia jenis perniagaan baru mahu pun yang telah lama terbina.

Masalah (Jamaluddin Che Sab 2004) bagi usahawan kecil wujud dalam perniagaan kecil melibatkan sama ada ia adalah jenis perniagaan yang baru dan juga jenis perniagaan yang sedang berkembang dalam industri dan berusaha untuk terus bertahan dalam situasi dalam ekonomi yang tidak menentu. Usahawan luar Bandar kurang ambil tahu tentang masalah yang mereka akan hadapi ketika mula-mula mereka menceburkan diri dalam perniagaan dengan menumpukan kepada keuntungan tanpa mengetahui bentuk masalah yang dihadapi seperti kemudahan, pasaran dan lain-lain (Lynne Siemen 2010, Brijesh Patel & Kirit Chavda 2013) yang merupakan penting bagi usahawan luar bandar dalam perniagaan mereka. Usahawan luar Bandar turut tidak mengambil tahu tentang kepentingan amalan pengurusan perniagaan

dan kewangan (Nurul Huda etl.2009, Boysana Mboniyane dan Watson Ladzani 2011, Azlizan etl. 2012, Shabir Hyder dan Robert N. Lussier 2016) sebagai satu cabang ilmu yang penting bagi usahawan luar bandar agar mereka dapat menghadapi masalah dan berdepan masalah tersebut yang dengan cara bijak. Pengkaji percaya bahawa terdapat bentuk cabaran yang dihadapi oleh usahawan di kawasan kajian seperti yang dihadapi oleh usahawan luar bandar yang lain dengan mengambil contoh masalah yang dikaji oleh pengkaji-pengkaji terdahulu.

Cabaran Yang Dihadapi Oleh Usahawan Luar Bandar

Tidak dinafikan untuk berjaya banyak yang perlu ditempuh sepanjang menjalankan sesuatu perniagaan dalam industri ekonomi sejak dahulu lagi. Untuk bertahan dalam industri perniagaan yang dijalankan sama ada dalam bentuk perniagaan kecil-kecilan sehingga jenis industri besar bertaraf antarabangsa, bukan lah satu perkara mudah dilakukan sehingga banyak hal yang perlu dilakukan agar sesuatu perniagaan itu dapat bertahan sehingga hari ini. Tidak mustahil asal sesuatu perniagaan itu sebenarnya berasal dari industri yang dijalankan secara kecil-kecilan yang dahulunya bermula dari kampung atau rumah usahawan, tetapi disebabkan mereka sangat cekal dan berani mencuba maka sesetengah usahawan telah berjaya dan menempuh kejayaan mereka masing-masing. Bagi di mata masyarakat ia adalah satu kejayaan besar kepada industri tempatan kerana berjaya melahirkan ramai usahawan yang berkaliber, namun untuk berjaya bukan satu perkara yang mudah dicapai. Ramai usahawan jika diselidiki, mereka tetap menyatakan bahawa untuk berjaya sangat sulit untuk diperkatakan, kerana hanya mereka yang terlibat dalam industri berkenaan yang tahu tentang cabaran yang perlu mereka hadapi sebelum mencapai matlamat perniagaan mereka iaitu kejayaan dalam perniagaan mereka seperti mana perniagaan yang lain.

Kajian tentang usahawan luar bandar yang bergiat secara perniagaan kecil-kecilan telah dilakukan oleh ramai pengkaji yang mengkaji tentang usahawan luar bandar tentang cabaran yang dihadapi oleh usahawan yang berkenaan dan antara mereka turut memberi pandangan dan pendapat tentang permasalahan yang dihadapi oleh kalangan usahawan. Antara cabaran utama yang dihadapi oleh usahawan adalah dari segi sikap usahawan, aspek kewangan, sumber, persaingan, teknologi, globalisasi, fenomena luar jangka seperti cuaca, krisis ekonomi dan lain-lain banyak diperkatakan oleh pengkaji dalam kajian mereka mengikut kawasan kajian masing-masing. Hasil kajian terdahulu membuktikan bahawa wujud cabaran dalam perniagaan yang dijalankan oleh usahawan luar bandar seperti mana yang dikaji oleh pengkaji terdahulu dan ini turut mereka buktikan dalam cara menggunakan kualitatif dan kuantitatif atau kedua-duanya sekali dalam penggunaan pendekatan kajian mereka.

Nurulhuda Che Abdullah, Ramlee Mustapha (2009) dalam kajian mereka telah menyatakan bahawa amalan pengurusan perniagaan daripada persepsi adalah amat menggalakkan, manakala amalan perniagaan pula berada tahap yang rendah dan amalan pengurusan kewangan tidak memuaskan yang telah dilakukan ke atas 10 usahawan yang dipilih berdasarkan kriteria yang ditetapkan. Menurut mereka juga bakal- bakal usahawan IKS mestinya perlu ada pengalaman bekerja terlebih dahulu, kelulusan akademik dan menghadiri latihan dan kursus yang berkaitan supaya mereka mudah mengurus perniagaan mereka kelak. Peranan kerajaan juga sangat penting dalam membimbing usahawan dengan penglibatan agensi seperti Fama, Jabatan Pertanian dan MARDI selalain aktiviti penyelidikan dan inovasi perlu diberi perhatian kerana prospek ekonomi ini sangat penting pada masa depan kerana ada nilai komersial ke atas perniagaan terutamanya jenis perniagaan makanan.

Manakala Mori Kogid, Kasim Mansur, Dullah Mulok dan Wilson Akmadia (2009) telah membuat kajian ke atas Industri Kecil dan Sederhana (IKS) dan pinjaman kewangan di Sabah. Kajian yang mereka lakukan adalah untuk menganalisis hubungan di antara Industri Kecil dan Sederhana dan kemudahan pembiayaan kewangan secara empirikal dalam jangka pendek dan jangka panjang di negeri Sabah dengan menggunakan pendekatan Eagle-Granger dan data siri masa tahunan yang digunakan di antara 1976

hingga 2005. Data-data yang digunakan diperolehi daripada Jabatan Pembangunan Perindustrian Sabah untuk bilangan firma IKS manakala untuk jumlah pinjaman diperolehi daripada buku laporan Ekonomi Tahunan Bank Negara Malaysia. Hasil dapatan daripada keputusan ujian ke atas kajian mereka menunjukkan gagal bagi hubungan secara jangka pendek dan jangka panjang di antara Industri kecil dan Sederhana (IKS) dan Kemudahan Pembiayaan Kewangan. Mereka berpendapat bahawa kejayaan industri kecil dan Sederhana dengan Kemudahan pembiayaan kewangan secara jangka pendek dan jangka panjang, namun begitu ianya bukan faktor terpenting tetapi lebih kepada pemangkin kepada pertumbuhan dalam Industri Kecil dan sederhana di Sabah.

Manakala Lynne Siemens (2010) turut telah mengkaji tentang cabaran yang dihadapi oleh jenis perniagaan kecil-kecilan di kawasan luar bandar. Dalam kajiannya mengenai cabaran, tindakbalas dan sumber tersedia kejayaan industri kecil luar bandar ke atas 10 orang pengusaha tempatan melalui proses temuduga dan pemerhatian peribadi. Beliau mendapati bahawa pengalaman yang kurang adalah disebabkan pengusaha perniagaan hanya terdiri di kalangan keluarga yang tinggal di kawasan luar bandar di mana pertumbuhan ekonominya adalah terhad dan potensi keuntungan pula hanya terhad dan bergantung kepada komuniti yang terdiri daripada penduduk luar bandar dan pelawat. Antara cabaran yang dihadapi usahawan adalah jarak lokasi kawasan luar bandar, saiz pasaran yang kecil, keberadaan buruh, kondisi infrastruktur terutama keperluan perniagaan seperti telekomunikasi dan jalan perhubungan pengangkutan, masalah kelulusan dan kemahiran pekerja, ketidakstabilan ekonomi khususnya dalam pertanian dan sumber semulajadi dan kepelbagaian ekonomi yang terhad. Beliau turut mencadangkan agar polisi kerajaan dan program menyokong pembangunan ekonomi perlu ada di kawasan kajian. Dalam kajian beliau turut membincangkan tentang pembangunan ekonomi dikalangan perniagaan kecil yang terdiri daripada dua peringkat di mana mereka yang memahami cabaran yang dihadapi kalangan usahawan kecil luar bandar dan jenis sumbernya dan kedua adalah pengetahuan tentang boleh di aplikasi ke atas kerajaan dan sokongan mereka sangat diperlukan bagi membangunkan polisi dan program yang bersesuaian dengan persekitaran luar bandar yang kompleks.

Bagi Boysana Mbonyane dan Watson Ladzani (2011), dalam kajian mereka ke atas pembangunan perniagaan kecil-kecilan di Township Afrika Selatan yang mengkaji tentang permasalahan yang berlaku di daerah tersebut. Hasil kajian mereka ke atas 30 usahawan dan hanya 28 sahaja usahawan yang mengambil bahagian dalam kaji selidik secara temuduga yang mereka lakukan. Mereka mendapati masalah yang dihadapi oleh usahawan tempatan adalah disebabkan oleh kesukaran mendapatkan kredit, kesukaran untuk kawalan bekalan, kurangnya kemahiran teknologi, pencegahan jenayah yang kurang, pengurusan kewangan, kekurangan infrastruktur, kemudahan perundangan dan hubungan yang kurang ke atas pekerja. Mereka turut berpendapat bahawa kurangnya sokongan daripada institusi, pengetahuan perundangan, kewangan yang terhad dan pengetahuan asas dalam perniagaan yang kurang menyebabkan masalah wujud di kalangan usahawan di negara tersebut dan menyebabkan perniagaan mereka merosot atau gagal untuk memastikan perniagaan mereka berjaya.

Menurut Azlizan Talib, Hamzah Jusoh, Yahya Ibrahim dan Habibah Ahmad (2012), dalam kajian mereka mendapati ke atas dua kampung kajian mereka di bawah program Gerakan Daya Wawasan di Koridor Ekonomi Wilayah Utara (NCER) yang dilakukan secara kajian soal selidik dan temu bual. Hasil kajian mereka telah mendapati bahawa sikap penduduk, mentaliti subsidi, sambutan dan sokongan penduduk, kekurangan kefahaman ke atas program keusahawan, kurang inisiatif untuk melibatkan diri, komitmen, birokrasi, modal kewangan, perselisihan politik dan kursus latihan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penyertaan penduduk ke atas keusahawanan. Menurut mereka dalam memastikan dan meningkatkan lagi tahap penyertaan golongan masyarakat luar bandar dalam menerapkan budaya keusahawan adalah dengan cara memberi pendedahan awal, modal dan kursus latihan, Insentif dan peranan agensi yang terlibat terutama agensi pembangunan luar bandar.

Sementara itu Brijesh Patel dan Kirit Chavda (2013) telah mengkaji tentang cabaran dan permasalahan di kalangan usahawan luar bandar di India. Dalam kajian mereka ke atas kesan globalisasi telah memberi kesan yang sama ke atas pengeluaran dan kecekapan terutamanya dalam kemudahan prasarana, kekurangan teknologi dan maklumat pasaran. Menurut mereka lagi, globalisasi turut membawa kesan ke atas pertumbuhan ekonomi, teknologi, pengeluaran, transformasi dan keselamatan, bencana alam, inflasi dan kejutan serta polisi. Mereka bersetuju bahawa terdapat masalah lain seperti bentuk kewangan, (mendapatkan pinjaman, kekurangan infrastruktur dan elemen risiko) masalah pengurusan (masalah teknikal, pengetahuan, perundangan dan bahan mentah) dan masalah sumber manusia (tahap kemahiran kurang dan sikap negatif) adalah masalah yang perlu usahawan hadapi selain cabaran lain yang perlu ditempuhi bersama oleh usahawan seperti keluarga, masalah sosial, teknologi, kewangan dan polisi.

Menurut G.P.K Ngorora dan S.Moga (2013) pula dalam kajian mereka ke atas Eastern Cape Province, Zimbabwe yang dilakukan menerusi kaedah soal selidik yang dilakukan ke atas di kalangan 53 orang usahawan luar bandar. Hasil kajian mereka mendapati bahawa masalah yang dihadapi oleh usahawan adalah masalah mendapatkan dana kewangan, pasaran kecil, rangkaian, pasaran yang jauh, kekurangan kemudahan seperti elektrik, sistem pengangkutan yang rendah, kemudahan yang serba kurang, masalah rasuah dan pemasaran yang rendah merupakan masalah yang perlu usahawan luar bandar hadapi. Mereka berpendapat bahawa usahawan perlu ada kemahiran dan pendidikan serta sokongan daripada pihak kerajaan akan memperbaiki perkembangan usahawan di kawasan kajian tersebut selain menyatakan bahawa program permodalan dan skim mikro kewangan akan meningkatkan lagi prospek keusahawanan di luar bandar.

Dalam kajian Shabir Hyder dan Robert N. Lussier (2016) telah menghuraikan sama bagaimana kejayaan dan kegagalan ke atas usahawan di Pakistan. Dengan menggunakan kaedah model Lussier sebagai model kajian menerusi penggunaan sampel ke atas 143 usahawan perniagaan kecil-kecilan. Kajian mereka ke atas usahawan mendapati dalam memastikan peluang untuk meningkatkan kejayaan sesuatu perniagaan itu, seorang usahawan perlu ada modal perniagaan yang mencukupi, sentiasa memastikan rekod kewangan sentiasa stabil dan mempunyai kawalan ke atas kewangan. Usahawan juga hendaklah ada pengalaman pengurusan dalam industri, mempunyai plan yang spesifik, menggunakan nasihat daripada orang yang berpengalaman, mempunyai pengetahuan pendidikan, serta mempunyai masa untuk pengurusan pekerja, masa ekonomi dan pengetahuan dalam pemasaran.

2.0 Metodologi

Bagi mengenalpasti tentang permasalahan yang dihadapi oleh usahawan luar Bandar yang aktif dalam perniagaan kecil, pengkaji melakukan kajian dengan melalui *Pilot Study* (Alan Bryman 2012; Kenneth S. Bordens/ Bruce B. Abbott 2014) ke atas 15 orang usahawan dengan mengambil sampel secara *snowball sampling* (Alan Bryman 2012) dalam bentuk *Sample of convenience* (Geoffrey Marczyk, David CDeMatteo & David Festinger 2005) tanpa mengambil tahu tentang latar belakang tahap pengetahuan perniagaan, penguasaan dan kemahiran yang ada pada usahawan tersebut. Dengan mengambil beberapa orang usahawan bagi mewakili keseluruhan usahawan luar Bandar di kawasan pusat kajian, pengkaji telah mengedarkan borang soal selidik dan pemerhatian (Alan Bryman 2012) turut dijalankan di kawasan kajian sebagai bahan untuk mendapatkan maklumat yang diperlukan dengan berdasarkan tujuan kajian.

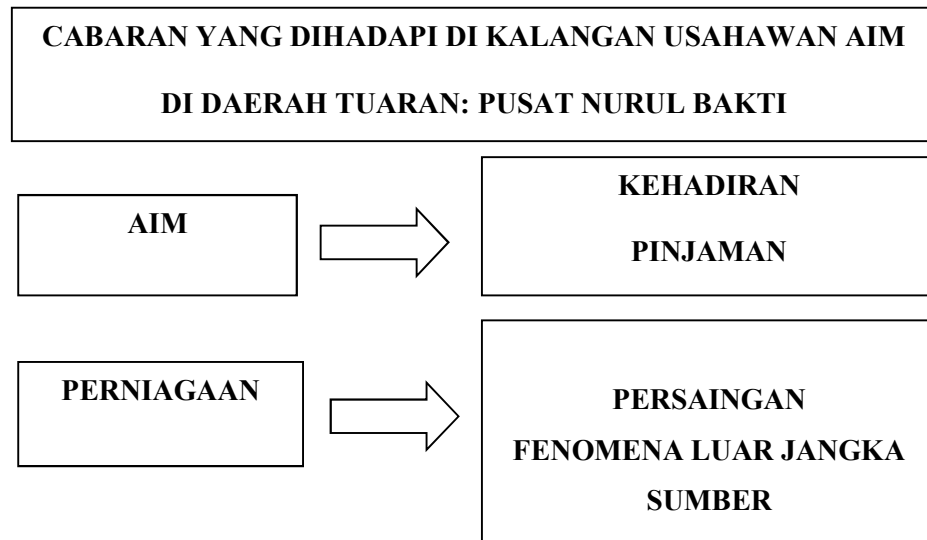
Borang soal selidik telah diedarkan di kawasan kajian yang telah dipilih mengikut masa dan tempat pusat Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) berlangsung iaitu selepas mesyuarat pusat dijalankan bergantung kepada kerjasama responden berkenaan. Dalam borang soal selidik berkenaan telah dibahagikan kepada 3 (tiga) bahagian (Bahagian A) maklumat perniagaan, (Bahagian B) tahap pengetahuan dan (Bahagian C) pengetahuan tentang masalah dihadapi. Hanya terdapat 15 soalan diajukan kepada responden dengan

memfokuskan kepada keselesaan responden untuk menjawab dengan hanya mengambil masa selama 5 hingga 15 minit dengan penyediaan soalan secara objektif bagi memudahkan responden bertindak balas ke atas soalan dengan mengambil kira tentang kebajikan responden. Segala maklumat yang diperolehi telah dianalisis dalam *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) (Perry R. Hinton etl.2004; Alan Bryman 2012) bagi mendapatkan keputusan ke atas kajian yang telah dilakukan.

3.0 Dapatan Kajian dan Perbincangan

Hasil analisis kajian mendapati dalam bahagian A iaitu mengenai maklumat perniagaan, kebanyakan responden telah menjadi ahli Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM); sahabat terdiri daripada sahabat baru dan sahabat lama sehingga mencecah 10 hingga 15 tahun dalam Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Modal permulaan untuk memulakan perniagaan mereka adalah 53% terdiri daripada modal mereka sendiri sebelum mereka meminjam dana daripada AIM dan majoriti jenis perniagaan yang mereka jalankan adalah jenis baru iaitu 66.7% berbanding perniagaan yang diturunkan daripada warisan perniagaan keluarga hanya 33.3% dan ini dibuktikan dengan tempoh masa perniagaan yang dijalankan oleh peminjam rata-ratanya 1 hingga 5 tahun dan lain-lain peminjam AIM adalah 5 hingga 10 tahun menjalankan perniagaan mereka. Premis perniagaan mereka mendapati majoriti mereka menjalankan perniagaan di pasar –pasar atau tamu iaitu 53.3% diikuti bergerak 40% dan gerai 6.7% di mana mereka mempunyai sumber perniagaan iaitu produk untuk dipasarkan adalah berpunca daripada sendiri dan lain-lain daripada orang tengah dan bilangan pekerja adalah terdiri daripada keluarga yang melibatkan 1 hingga 3 orang pekerja.

Bagi mengenalpasti tentang tahap pengetahuan responden, majoriti responden tahu tentang pemahaman mereka dalam pengetahuan tentang pengurusan perniagaan iaitu 93.3% adalah sama dengan tahap pengetahuan mereka dalam bidang pengurusan kewangan perniagaan masing-masing. Namun responden juga tidak menolak untuk bersetuju agar pengetahuan dalam pengurusan perniagaan dan kewangan adalah sangat perlu dalam perniagaan mereka dan mereka juga menyatakan persetujuan sebanyak 73.3% iaitu 11 orang daripada 15 responden yang ditanya menyatakan mereka perlu ada latihan dalam kedua-dua pengetahuan itu bagi memastikan lagi perniagaan mereka berjalan lancar. Hasil analisis tersebut turut mendapati bahawa responden mengetahui tentang masalah yang mereka hadapi dalam Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan dalam perniagaan mereka. Manakala dalam Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) didapati kebanyakan dalam responden bersetuju bahawa masalah kehadiran adalah masalah utama tetapi mereka tidak menolak setakat ini masalah tersebut tidak sangat serius iaitu hanya 66.7 % dalam kehadiran dan lain-lain pula menyatakan mereka tidak mengalami masalah. Manakala masalah dalam perniagaan pula yang mereka hadapi, kebanyakannya bersetuju persaingan adalah masalah utama di mana 8 responden berbanding 15 responden bersetuju masalah yang dihadapi dalam perniagaan mereka dan hanya 6 responden berbanding 15 responden bersetuju dalam masalah berkaitan fenomena luar jangka manakala masalah berkaitan sumber pula bersetuju masalah tersebut dalam perniagaan mereka kerana adanya bantuan daripada Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dan sumber produk pula mereka perolehi daripada hasil bumi maka masalah tersebut hanya dipersetujui oleh satu daripada 15 responden yang terlibat menyatakan masalah dalam perniagaan mereka.



Rajah 1. Cabaran Sahabat Nurul Bakti

Dalam gambarajah yang ditunjukkan oleh pengkaji adalah berdasarkan kepada hasil analisis SPSS untuk cabaran yang dihadapi oleh responden (Sahabat AIM) dalam kawasan kajian (NurulBakti) adalah bukti hubungan antara masalah yang mereka hadapi dengan tempoh masa sepanjang tempoh perniagaan serta peratusan yang dihadapi akan dijelaskan bagi penjelasan bersandarkan kepada objektif kajian. Dalam konteks ini, masalah yang dihadapi oleh responden dalam AIM adalah seperti di atas telah ditunjukkan dan masalah ini dapat diatasi berdasarkan kepada keberkesanan badan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM). Manakala untuk permasalahan dalam perniagaan telah turut ditunjukkan berdasarkan analisis yang telah dilakukan bagi membuktikan bahawa kewujudan masalah – masalah di kawasan kajian adalah sama dengan hasil kajian terdahulu dengan pecahan peratusan masalah yang responden hadapi di kawasan kajian.

Kewujudan masalah di kawasan kajian banyak dihadapi dalam persaingan sebanyak 53.33% diikuti fenomena luar jangka sebanyak 40% dan diakhiri dengan sumber sebanyak 6.67% berdasarkan analisis SPSS yang telah dijalankan berpandukan borang soal selidik yang telah diedarkan di kawasan kajian dengan 15 responden turut serta dalam kajian ini. Persaingan (G.P.K Ngorora, S.Mago; 2013, Lynne Siemen; 2010) bukan lagi satu perkara baru dihadapi oleh usahawan luar Bandar untuk *survival* dalam industri perniagaan walaupun dalam perniagaan yang berjenis kecil-kecilan seperti di kawasan kajian, dan ini telah dipersetujui oleh majoriti responden. Persaingan dalam perniagaan bagi usahawan luar bandar bukan sahaja kepada kepelbagaian jenis produk yang dipasarkan tetapi terhadap harga produk sehingga kepada pelanggan mereka. Bagi perkara yang berkaitan dengan masalah fenomena luar jangka (Brijesh Patel dan Kirit Chavda ; 2013) pula jatuh kedudukan yang kedua berdasarkan analisis yang dijalankan di kawasan kajian di mana dalam konteks ini fenomena luar jangka adalah satu perkara yang tidak dapat dikenalpasti bila, di mana dan bagaimana sesuatu itu berlaku kerana ia sesuatu yang tidak selalu dijangka akan berlaku dan tiba-tiba contohnya inflasi, kejatuhan ekonomi, globalisasi, pertelingkahan (perang), fenomena alam seperti gempa bumi, cuaca dan lain-lain. Dalam hal ini, cuaca merupakan satu perkara yang bagi usahawan terutamanya usahawan luar bandar yang bergantung kepada produk yang mereka sendiri untuk pasarkan adalah seperti nelayan, petani dan peniaga-peniaga yang mempunyai produk yang mudah rosak yang akhirnya menyebabkan mereka kurang memperolehi pendapatan dalam kata lain perniagaan mereka terjejas terutamanya masa tengkujuh dan musim hujan berlaku. Keadaan ini pastinya akan meresahkan usahawan kerana jika pendapatan mereka terjejas maka mereka akan mengalami

masalah dalam aktiviti perniagaan mereka dan seterusnya akan menjejaskan ekonomi mereka terutama yang bergantung kepada hasil keluaran produk sendiri dan sedikit sebanyak turut menjejaskan proses pembayaran mereka dalam AIM dan simpanan akan dikeluarkan bagi memastikan mereka dapat melunaskan bayaran mingguan mereka dalam AIM. Bagi usahawan AIM lain dalam kawasan kajian masalah sumber seperti kewangan (Brijesh Patel dan Kirit Chavda ; 2013 Boysana Mbonnyane dan Watson Ladzani ;2011), bukan perkara yang serius mereka hadapi kerana ada badan Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) yang bertindak bagi mendapatkan modal tambahan atau suntikan modal dalam perniagaan mereka.

4.0 Rumusan

Usahawan luar Bandar adalah merupakan individu penting kepada sektor ekonomi Negara kerana peranan mereka sebagai pengusaha, pembekal, pembeli dan peneroka kepada keberhasilan ekonomi Negara dalam penyumbang hasil ekonomi (James Curran & Robert A. Blackburn; 2001). Ada yang tidak menyangka, usahawan luar bandar tidak begitu terjejas dalam permasalahan dalam perniagaan mereka kerana modal perniagaan mereka tidak begitu besar seperti yang dimiliki oleh usahawan lain terutamanya usahawan luar Bandar. Sebahagian mereka mungkin individu yang tidak begitu terikat dengan aturan dalam perniagaan dan sering bergantung kepada penggunaan akal fikiran dan kudrat mereka dalam memastikan perolehan mereka dalam sektor ekonomi tidak terjejas teruk. Kebanyakan usahawan luar bandar hanya menjalankan perniagaan berdasarkan mereka berniaga adalah untuk memperolehi keuntungan semata-mata dalam perniagaan kerana bagi mereka perniagaan adalah penting kepada peningkatan sosio-ekonomi mereka dan keluarga mereka serta sedikit simpanan untuk kegunaan lain di masa depan kelak.

Namun ini tidak bermakna mereka juga tidak menghadapi sebarang bentuk cabaran dalam perniagaan mereka kerana kurangnya bukti seperti laporan kewangan perniagaan yang penting dalam keperluan perniagaan bagi menganalisis perolehan akaun perniagaan masing-masing adalah kemungkinan disebabkan mereka tidak begitu mementingkan data-data akaun perniagaan mereka seperti mana yang dimiliki oleh usahawan Bandar, maka masalah mereka tidak dapat dikira dan diketahui nilainya (James Curran & Robert A.Blackburn. 2001). Maka dalam konteks ini terdapat percanggahan pendapat tentang usahawan luar Bandar dalam memastikan bahawa usahawan luar bandar juga mempunyai masalah seperti usahawan lain yang menghadapi masalah dalam perniagaan mereka sehingga menjadi satu cabaran kepada usahawan luar bandar. Dalam hal ini, pengkaji hanya mengkaji tentang bentuk cabaran yang usahawan luar bandar hadapi bagi mereka yang bergiat dalam perniagaan secara kecil-kecilan dalam kawasan kajian berdasarkan kajian-kajian lepas oleh pengkaji terdahulu dan menggunakannya untuk mengenal pasti bentuk masalah yang responden hadapi dalam kawasan kajian yang akhirnya menjadi cabaran usahawan luar bandar.

5.0 Penutup

Kajian ini didapati mempunyai kekurangan dan limitasi dalam mengenal pasti bentuk masalah yang dihadapi oleh usahawan luar Bandar disebabkan soalan yang agak terbatas dengan hanya 8 (lapan) soalan secara objektif disediakan dan responden hanya bertindak balas ke atas jawapan objektif yang disediakan oleh pengkaji. Semasa proses mengedarkan borang soal selidik, responden mengalami masalah tentang pemahaman dalam beberapa soalan yang sukar bagi mereka untuk mengetahui maksud sebenar soalan tersebut diajukan tetapi berjaya memberi jawapan setelah diterangkan oleh pengkaji. Walaupun hanya melibatkan 15 orang responden tetapi kajian ini telah berjaya dijalankan dan pengkaji akui bahawa kajian ini tidak mewakili masalah yang dihadapi oleh keseluruhan usahawan lain di kawasan kajian kerana kajian yang dijalankan hanya satu bentuk rujukan bagi menjalankan kajian-kajian lain yang akan datang di kawasan kajian di masa depan kelak.

Rujukan

- Ab.Aziz Yusof (2009) *Pendidikan Keusahawanan Dalam Konteks Pembangunan Negara*.Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Akbal Abdullah, Ahmad Zaidi Johari (2003) *Globalisasi Ekonomi dan Strategi Malaysia*.Penerbit KUITTHO Batu Pahat.Ampang Press Sdn Berhad, Kuala Lumpur Malaysia.
- Alan Bryman (2012) *Social Research Methods 4th Edition*. Oxford University Press. Great Clarendon Street Oxford.
- Anthony Abiodun Eniola, Harry Entebang (2015) SME Firm Performance – Financial Innovation & Challenges. World Conference of Technology, Innovation & Entrepreneurship. Procedia- Sosial & Behavioral Sciences 195 (2015) 334-342.
- Azlizan Talib, Hamzah Jusoh, Yahya Ibrahim , Habibah Ahmad (2012) Penyertaan Komuniti dalam Bidang Keusahawanan Luar Bandar. Malaysia Jurnal of Society and Space. Volume 8 Issue 9 pp.84 -96.
- Binod Anand (2015) Reverse Globalization By Internationalization Of SMEs: Opportunies & Challenges A Head. World Conference of Technology, Innovation & Entrepreneurship. Procedia- Sosial & Behavioral Sciences 195 (2015) 1003 – 1011.
- Boysana Mboniyane, Watson Ladzani (2011) Factors that Hinder the growth of Small Businesses in South African Township. European Business Review. Volume 23, Issue 6 pp.550-560.
- Brijesh Patel, Kirit Chavda (2013)Rural Entrepreneurship in India: Challenge dan Problems. International Journal of Advance Research in Computer Science and Management Studies. Volume 1 Issue 2.
- Chamhuri Siwar, Mohd. Yusof Kasim, Abdul Malik Ismail (1992) *Ekonomi Bumiputera Selepas 1990*. Ampang Press Sdn Berhad, Kuala Lumpur, Malaysia.
- Dave J Hardwick (1992) *Running Your Own Market Stall*.Great Britain: Clays Ltd, St Ives plc.
- Geoffrey Marczyk, David CDeMatteo, David Festinger (2005) *Essentials Of Research Design & Methodology*. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken New Jersey.
- G.P.K Ngorora , S.Moga. 2013. Challenges of Rural Entrepreneurship in South Africa : Insights from Nkonkobe Municipal Area in the Eastern Cape Province.International Journal of Information technology and Business Management. Volume 16 Issue 1.
- Jabatan Perangkaan Malaysia (2017) *Statistik Kecenderungan Perniagaan Suku Tahun Ketiga 2017*. Siaran Akhbar. [Http://www.dosm.gov.my](http://www.dosm.gov.my)
- Jamaluddin Che Sab (2004) *Bagaimana Memulakan Perniagaan*. Pahang Darul Makmur: PTS Publications & Distributors Sdn Bhd.
- James Curran. Robert A.Blackburn (2001) *Researching the Small Enterprise*.SAGE Publications.London.Thousand Oaks. New Delhi.
- Jerry W. Moorman, James W. Halloran (1993) *Entrepreneurship*.United States of America:South-Western Publishing Co.
- Kenneth S. Bordens. Bruce B.Abbott (2014) *Research Design And Methods Ninth Edition*. McGraw-Hill Education, 2 Penn Plaza New York NY 10121.
- Khaairuddin Khalil (2003) *Keusahawanan Sebagai Kerjaya* Edisi Kedua.Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Konstantinos Bourletidis. The Strategic Management of Market Information to SMEs during Economic Crisis. The 2nd International Conference on Integrated Information. Procedia- Sosial & Behavioral Sciences 73 (2013) 598-606.
- Konstantinos Bourletidis, Yiannis Triantafyllopoulos (2014) SMEs Survival in Time of Crisis: Strategies, Tactic & Commercial Success Stories. Procedia- Sosial & Behavioral Sciences 148 (2014) 631 - 644.
- Lynne Siemens (2010) Challenges, Responses and Available Resource : Success in Rural Small Businesses. Journal of Small Business and Entrepreneurship. Volume 23 Issue 1 pp. 65-80.

- Maria Townsley (2003) *Survivor's Guide To Small Business*. South-Western Thomson Learning United State America.
- Martyn Denscome (2003) *The Good Research Guide Second Edition For Philadelphia: Small-Scale Social Research Projects* Maidens.
- Moha Asri Hj Abdullah, Juhary Ali, Faoziah Idris (2000) *Pengurusan Perniagaan Kecil*. LOHPRINT Sdn Bhd Selangor.
- Mohd Yusof Kasim, Sabihah Osman (2002) *Sabah & Sarawak dalam Arus Globalisasi*. Pusat Penerbitan dan Teknologi Pendidikan Selangor D.E Malaysia.
- Mohamad Zaini Omar, Main Rindam, Che Supian Mohammad Nor (2012) Pencapaian Skim Kredit Mikro Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) dalam Lanskap Pembangunan Luar Bandar: Satu Penilaian. *Malaysia Journal of Society & Space* 8 Issue 2 (7-19) Themed Issue: Malaysian Environment & Society © 2012, ISSN 2180 -2491.
- Mujdalen Yener, Boris Dogruoglu, Sinem Ergen (2014) Challenges of Internationalization for SMEs & Overcoming These Challenges: A case Study from Turkey. *Procedia- Sosial & Behavioral Sciences* 150 (2014) 2- 11.
- Nor Aishah Buang (2002) *Asas Keusahawanan*. Selangor Darul Ehsan: Fajar Bakti Sdn Bhd.
- Nurulhuda Che Abdullah, Ramlee Mustapha (2009) Kajian Kes Usahawan Tani Industri Kecil dan Sederhana (IKS) Bumiputera di Negeri Terengganu (A Case Study of SMI Bumiputera Agropreneurs in Terengganu. *Journal Pendidikan Malaysia*. Volume 34, Issue 2 pp.143 -165.
- Nuria Alonso, David Trillo (2014) Women, Rural environment & Entrepreneurship. *ICWAR 2014. Procedia- Sosial & Behavioral Sciences* 161 (2014)149-155.
- Oswald Aisat Igau, Wajiran Sinun, Zuraidah Jamrin (2014) *Marketing*. Singapore: McGraw- Hill Education.
- Shabir Hyder, Robert N. Lussier (2016) Why businesses Succeed or Fail: A Study on Small Businesses in Pakistan. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies* Volume 8 Issue 1 pp.82-100.
- Sumber; <http://www.sayangsabah.com/aim-bantu-usahawan-ibu-tunggal/> (15/2/2017).
- William AK. Bunyau, Haris Abd. Wahab (2013) Kesejahteraan Hidup Masyarakat Luar Bandar Yang Terlibat Dalam Skim Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) Di Daerah Telupid, Sabah. *Prosiding PERKEM VIII, Jilid 3* (2013) 1315-1330, ISSN: 2231-962X