

KEUSAHAWANAN PELADANG DI LEMBAGA KEMAJUAN PERTANIAN MUDA (MADA): KAJIAN DARI SUDUT PENDEKATAN SIKAP

MOHD NOOR MOHD SHARIFF
SAMSURI SAMSUDIN
*Kolej Perniagaan
Universiti Utara Malaysia*

ABSTRAK

Penentuan keusahawanan dari sudut pendekatan orientasi sikap telah dijalankan secara meluas di negara maju. Kajian ini menggunakan pendekatan orientasi sikap dalam menentukan keusahawanan di kalangan peladang di Lembaga Kemajuan Pertanian Muda (MADA). Sampel kajian adalah terdiri daripada 74 peladang yang mendapat bimbingan keusahawanan dan 126 peladang yang tidak mendapat bimbingan keusahawanan daripada pihak MADA. Alat skala Orientasi Sikap Keusahawanan (EAO) telah digunakan terhadap kedua-dua kumpulan responden bagi menentukan kesahan diskriminan (discriminant validity). Hasil kajian mendapati terdapat perbezaan yang signifikan di antara kedua-dua kumpulan tersebut bagi empat sub-skala EAO (kawalan personal, penghargaan diri, inovasi, pencapaian); di mana semua sub-skala di masukkan dalam fungsi stepwise discriminant kecuali inovasi. Beberapa cadangan dikemukakan untuk pihak MADA meningkatkan lagi sikap keusahawanan di kalangan peladang.

Kata kunci: *Peladang; Keusahawanan; Sikap Keusahawanan; MADA.*

ABSTRACT

An attitude approach to the prediction of entrepreneurship has been the subject of extensive research in the developed world. This study used the entrepreneurial attitude orientation approach in determining entrepreneurship among farmers in the Muda Agriculture Development Authority (MADA). The sample of the study consisted of 74 farmers receiving entrepreneurship guidance and 126 farmers who had not received guidance from MADA. The Entrepreneurial Attitude Orientation (EAO) scale was tested and the

discriminant validity was validated to test the known groups. There was a significance difference between known groups for all four of the EAO subscales (personal control, self-esteem, innovation and achievement); all subscales except innovation was entered into a stepwise discriminant function. On the basis of the research findings presented here, the authors were able to put forward a number of recommendations to improve the entrepreneurial attitudes of the farmers.

PENGENALAN

Sektor pertanian telah memainkan peranan penting dalam pembangunan sosial dan ekonomi Malaysia. Pada peringkat awal, tanaman makanan seperti padi, sayur-sayuran, buah-buahan serta kegiatan menangkap ikan dan aktiviti penternakan menjadi sumber makanan, mewujudkan peluang pekerjaan dan pendapatan kepada penduduk-penduduk tempatan. Kegiatan pertanian pada masa itu merupakan pertanian sara diri dan tradisional.

Di antara cabaran-cabaran baru yang akan dihadapi oleh sektor pertanian ialah keperluan untuk menjamin bekalan makanan yang mencukupi, selamat, berkhasiat serta bermutu tinggi pada harga yang berpatutan dan keperluan untuk memperkukuhkan daya saing sektor pertanian negara bagi memastikan pembangunan pertanian dan perhutanan yang mampan. Bagi menghadapi cabaran-cabaran tersebut dasar pertanian negara telah digubal agar dapat disesuaikan dengan perkembangan-perkembangan terbaru yang berlaku di dalam dan di luar negara.

Keusahawanan masih lagi sesuatu yang baru dan asing bagi masyarakat di negara ini terutamanya bidang pertanian. Penglibatan bidang pertanian dalam keusahawanan masih rendah berbanding dengan bidang lain seperti perkhidmatan dan pembuatan. Begitu juga dalam sub-sektor pertanian seperti perladangan, jumlah mereka yang terlibat dalam keusahawanan dalam bidang ini tidak begitu memberangsangkan. Penyertaan komuniti peladang dalam aktiviti-aktiviti perniagaan masih pada tahap yang rendah. Ini kerana kebanyakan mereka tidak berpendidikan tinggi, sikap terhadap usaha untuk meningkatkan pendapatan melalui perniagaan dan kemungkinan pemikiran hanya terbatas kepada aktiviti tanaman padi sahaja untuk memenuhi keperluan hidup seharian. Mereka masih lagi ditahap yang lama, tidak berpandangan jauh dan tidak mempunyai wawasan untuk memajukan diri dan masyarakat.

Mereka juga tidak dapat melihat sektor pertanian sebagai satu peluang untuk meningkatkan pendapatan dan peluang pekerjaan kepada masyarakat di sekeliling mereka.

Dalam usaha membantu komuniti peladang untuk meningkatkan pendapatan mereka, pihak kerajaan melalui agensi-agensi di bawah Kementerian Pembangunan Usahawan dan Koperasi (*MECD*) dan Kementerian Pertanian dan Industri Asas Tani (*MoA*) telah berusaha menjalankan program-program ke arah melahirkan usahawan-usahawan di kalangan komuniti peladang. Kajian ini cuba melihat keusahawanan di kalangan peladang di Lembaga Kemajuan Pertanian Muda (*MADA*) di bawah MOA. *MADA* telah ditubuhkan pada 30 Jun di bawah satu Dekri Darurat dengan nama asal Pihak Berkuasa Kemajuan Pertanian Muda yang diluluskan oleh Parlimen di bawah Akta 70, Akta Lembaga Kemajuan Pertanian Muda, 1972. Di antara tugas-tugas *MADA* adalah seperti berikut:

- i. Memaju, menggalak, membantu dan mengusahakan pembangunan ekonomi dan sosial dalam kawasan Muda;
- ii. Merancang dan mengusahakan dalam kawasan Muda apa-apa kemajuan pertanian mengikut sebahagian yang diperuntukkan kepadanya oleh pihak berkuasa negeri bagi Negeri Kedah dan Perlis.

Dua matlamat utama dibentuk oleh *MADA* yang diasaskan kepada aspek-aspek kemanusiaan dan komoditi iaitu:-

- i. Memajukan kesejahteraan hidup sebahagian besar penduduk desa.
- ii. Melebihkan hasil untuk keperluan negara.

Bagi merealisasikan objektif tersebut, pihak *MADA* telah mewujudkan satu projek pembangunan usahawan iaitu Projek Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana – Asas Tani (*PKS-AT*). Projek ini memberi keutamaan kepada usaha-usaha membangunkan usahawan pengeluaran produk makanan. Aktiviti-aktiviti projek yang dilaksanakan dapat mempelbagaikan pendapatan peladang-peladang dalam kawasan Muda. Di samping itu, projek ini juga dijangka berupaya mewujudkan peluang pekerjaan tambahan kepada peladang dan anak-anak peladang. Antara program yang dirancang bagi mencapai objektif projek ini adalah:

- i. Program Pembangunan Usahawan
- ii. Program Pembangunan Produk
- iii. Program Pemodenan Infrastruktur serta Peralatan Pemprosesan
- iv. Program Pemasaran Produk *PKS-AT*

Melalui pelaksanaan projek PKS-AT ini, pada tahun 2004 pihak MADA telah berjaya membimbing seramai 40 orang usahawan tani untuk menjadi usahawan yang berdaya maju dengan mengeluarkan produk yang berdaya saing.

Kajian lalu telah membuktikan bahawa terdapat potensi untuk mewujudkan golongan usahawan di kalangan tenaga akademik, setelah mereka meletak jawatan atau bersara wajib atau pilihan daripada perkhidmatan Kerajaan (Louis, Blumenthal, Gluck, & Stoto, 1989; Robert, 1991). Kajian-kajian yang dijalankan oleh penyelidik-penyelidik tersebut adalah berdasarkan kepada dua pendekatan, iaitu pendekatan personaliti atau sifat dan pendekatan demografi. Pendekatan ini dikritik oleh Robinson, Stimpson, Huefner, dan Hunt, (1991) yang mengatakan bahawa kedua-dua pendekatan ini mempunyai kelemahan tersendiri dan didapati kurang sesuai dan tidak menghasilkan keputusan yang tepat dalam pengukuran orientasi keusahawanan.

Teori personaliti digunakan dalam situasi yang lebih luas bagi mengukur orientasi keusahawanan dan didapati pengukuran personaliti seringkali hilang keberkesannya apabila digunakan untuk sesuatu bidang yang khusus seperti bidang keusahawanan. Kajian yang dijalankan oleh Ajzen dan Fishbein (1977), mendapati bahawa kehilangan keberkesanan adalah kerana wujudnya pertambahan ralat yang dikaitkan dengan semua situasi di mana instrumen itu digunakan dan ianya tidak ada kaitan dengan sesuatu konsep yang sedang dikaji. Pendekatan demografi juga mempunyai masalah tersendiri dalam mengukur orientasi keusahawanan kerana ia lebih menjuruskan kepada generalisasi sesuatu kelompok individu kepada satu populasi.

Pendekatan demografi mengandaikan bahawa gelagat manusia ditentukan atau dipengaruhi kuat oleh ciri-ciri demografi seperti jantina, bangsa atau susunan kelahiran untuk menentukan orientasi keusahawanan. Namun begitu, andaian ini dipertikaikan oleh Rychlak (1981) yang mengatakan bahawa tindakan masa depan tidak dipengaruhi oleh ciri-ciri demografi tetapi sebaliknya ditentukan oleh tindak balas yang khusus kepada situasi. Dengan lain perkataan, orientasi keusahawanan ditentukan oleh satu tindak balas yang khusus kepada keadaan dan bukannya oleh satu set ciri-ciri demografi yang dimiliki oleh individu yang memiliki ciri-ciri yang sama.

Kelemahan-kelemahan dan kekurangan yang wujud dalam kedua-dua pendekatan ini dapat diatasi dengan menggunakan pendekatan

sikap dalam menentukan orientasi keusahawanan (Robinson *et al.*, 1991).

Susunan artikel ini di bahagikan kepada beberapa bahagian seperti berikut iaitu bahagian yang membincangkan mengenai pernyataan masalah dan diikuti dengan persoalan kajian. Bahagian selanjutnya mengupas isu-isu yang penting dalam ulasan karya mengenai orientasi pendekatan sikap dan perbincangan berkisar kepada metodologi yang digunakan bagi menjalankan kajian. Bahagian seterusnya pula membincangkan keputusan kajian dan cadangan diakhiri dengan bahagian perbincangan, cadangan dan rumusan.

PENYATAAN MASALAH

Bidang perniagaan merupakan satu bidang yang memerlukan seseorang individu mempunyai kemahiran, pengetahuan serta ketahanan fizikal dan mental bagi menghadapi segala bentuk masalah yang mungkin timbul dalam dunia perniagaan. Bakal usahawan-usahawan peladang memerlukan sokongan bukan sahaja dalam bentuk khidmat nasihat tetapi juga dalam bentuk kemudahan kewangan untuk memasuki pasaran yang telahpun dikuasai oleh peniaga-peniaga lain.

Memandangkan penyertaan usahawan-usahawan peladang dalam bidang perniagaan perlu dipertingkatkan, pihak MADA bukan sahaja memberi peluang kepada golongan peladang yang layak untuk mengikuti pelbagai kursus keusahawanan dan bantuan kewangan untuk membuka perniagaan sendiri tetapi peluang ini juga dibuka kepada peladang yang berminat melalui Projek PKS – AT.

Kajian ini ingin melihat dan membentuk kefahaman yang mendalam terhadap sikap usahawan di kalangan peladang-peladang di kawasan Muda. Di samping itu, kajian ini cuba mengkaji sama ada wujud perbezaan di antara peladang yang pernah dibimbing dengan peladang yang tidak pernah dibimbing oleh pihak MADA melalui program kursus dan latihan keusahawanan dari sudut pendekatan orientasi sikap. Adakah dengan bimbingan pihak MADA melalui program-program keusahawanan tersebut dapat membezakan peladang yang dibimbing dan peladang yang tidak dibimbing terhadap sikap mereka menjalankan perniagaan bagi menambahkan pendapatan dan peluang pekerjaan kepada ahli masyarakat di kawasan Muda?

PERSOALAN KAJIAN

Memandangkan bidang keusahawanan merupakan satu bidang yang diberi perhatian khusus oleh kerajaan sesuai dengan matlamat Wawasan 2020 iaitu pewujudan usahawan peladang di samping melahirkan usahawan peladang yang bertaraf dunia, kajian ini dijalankan untuk;

- i. Melihat dan membentuk kefahaman yang mendalam terhadap sikap usahawan yang ada di kalangan peladang-peladang di kawasan Muda.
- ii. Mengkaji sama ada wujud perbezaan di antara peladang yang pernah dibimbing dengan peladang yang tidak pernah dibimbing dengan sub-skala sikap usahawan iaitu inovasi, keperluan kepada pencapaian, kawalan personal dan penghargaan diri di mana setiap sub-skala mengandungi tiga komponen utama sikap iaitu afektif, kognitif dan konatif (perilaku).

ULASAN KARYA

Pendekatan Sikap

Fisbein dan Ajzen (1975) menyatakan sikap adalah suatu gejala psikologi yang tidak dapat dilihat secara keseluruhannya melalui perlakuan. Sikap hanya dapat dilihat melalui perlakuan yang ditunjukkan tetapi segala yang tersirat di dalam individu itu sebagai dorongannya untuk bertindak dan melakukan sesuatu. Ia juga mengatakan bahawa sikap bukannya dilahirkan tetapi diperoleh daripada pengalaman lepas yang dipelajari dan berkecenderungan untuk membawa suatu perlakuan pada masa depan. Ostrom (1969) pula menyatakan sikap terdiri daripada kepercayaan perasaan dan kecenderungan bertindak terhadap sesuatu objek dan keadaan.

Menurut Robinson et al. (1991) untuk mengukur sikap yang spesifik perlu ada model pengukuran yang spesifik. Beliau berpendapat bahawa teori sikap telah banyak digunakan dalam penyelidikan dan ianya mampu memberikan kebaikan sama ada dalam bentuk teori dan praktikal dalam kajian mengenai keusahawanan. Hasil kajian yang dijalankan oleh Robinson et al. (1991) telah menunjukkan bahawa darjah kebolehppercayaan ujian Entrepreneurial Attitude Orientation Scale (EAO) adalah dalam piawaian yang boleh diterima manakala kumpulan usahawan dan bukan usahawan mempunyai perbezaan yang signifikan

bagi setiap satu daripada empat skala iaitu keperluan kepada pencapaian, kawalan personal, penghargaan diri dan inovasi. Bagi setiap skala ini pula ianya mempunyai komponen sikap afektif, kognitif dan konatif (gelagat). Beliau menjelaskan komponen kognitif mengandungi kepercayaan dan pemikiran yang seseorang individu mempunyai suatu objek sikap. Komponen afektif mengandungi perasaan positif atau negatif ke arah objek. Komponen konatif atau kelakuan mengandungi hasrat kelakuan dan perpindahan kelakuan dalam cara yang diberikan ke arah objek.

Chaiken dan Stangnor (1987) dalam *Annual Review of Psychology* yang dipetik oleh Robinson et al. (1991) menyatakan pandangan mengenai pelbagai sikap tidaklah bercanggah kepada model nilai-jangkaan yang dicadangkan oleh Fishbein dan Azjen (1975). Beliau menambah bahawa Bogozzi (1984), telah memeriksa lebih jauh model Fishbein dan Azjen (1975) dan menunjukkan rangka kerja tersebut hanya satu daripada bilangan unidimensional dan multidimensional pembentukan nilai jangkaan yang boleh digunakan bagi mewakili sikap. Robinson et al. (1991) menambah hubungan model tripartite terhadap definisi sikap dalam karya psikologi sosial yang telah diberikan oleh Breckler (1984). Beliau melihat tiga komponen sikap sebagai tindak balas alternatif sungguhpun pandangan lain mengenai tiga komponen itu sebagai tiga bidang yang berbeza. Chaiken dan Stangor (1987) melihat tiga komponen sikap tersebut berasaskan pertimbangan penilaian. Robinson et al. (1991) menjelaskan terdapat banyak bukti menyokong pendekatan tripartite dan skel Orientasi Sikap Keusahawanan dibangunkan berasaskan kepada pendekatan ini.

Drucker (1970); Gasse (1985); Greenberger dan Sexton (1988); Olson dan Bosserman (1984) yang dipetik oleh Robinson *et al.* (1991) menyatakan sungguhpun ramai penyelidik dan ahli teori telah mengenali kepentingan sikap dalam memahami usahawan, tetapi tidak ramai di kalangan mereka yang mengenali teori sikap sebagai suatu pendekatan alternatif terhadap model personaliti.

Gasse (1985) telah menyediakan contoh terbaik mengenai model sikap dengan reka bentuk kajian pendekatan berasaskan model dimensi kognitif sikap. Greenberger dan Sexton (1987) juga telah menggunakan model sikap dalam pendekatan kajian mereka mengenai keusahawanan.

Menurut Robinson *et al.* (1991) terdapat empat kelemahan yang wujud dalam pendekatan personaliti atau sifat iaitu:-

- i. terdapat sedikit sahaja instrumen yang dibentuk khususnya untuk tujuan penyelidikan keusahawanan.
- ii. terdapat instrumen berbeza dibentuk untuk mengukur konsep yang sama tetapi memberi keputusan yang berbeza iaitu pada tahap korelasi yang lemah.
- iii. teori personaliti bertujuan untuk digunakan dalam situasi yang lebih luas bagi mengukur kecenderungan.
- iv. kajian semasa mengenai gelagat manusia lebih menekan kepada model – model yang bersifat intraaktif iaitu model yang mempengaruhi dan dipengaruhi oleh aktiviti-aktiviti dalam persekitaran.

Memandangkan teori personaliti digunakan dalam situasi yang lebih luas bagi mengukur kecenderungan, didapati pengukuran personaliti sering kali hilang keberkesannya apabila digunakan untuk sesuatu bidang yang khusus seperti bidang keusahawanan. Kewujudan keadaan ini bertepatan dengan kajian yang dijalankan oleh Ajzen dan Fishbein (1997). Mereka mendapati hilangnya keberkesanan kerana wujudnya pertambahan ralat yang dikaitkan dengan semua situasi di mana instrumen itu digunakan dan ianya tidak ada kaitan dengan sesuatu konsep yang sedang dikaji. Pendekatan demografi juga mempunyai masalah tersendiri dalam mengukur kecenderungan keusahawanan kerana ia lebih menjurus kepada generalisasi satu kelompok individu kepada satu populasi. Mengikut pendekatan ini, orang yang mempunyai latar belakang yang sama diandaikan mempunyai ciri-ciri yang sama dan stabil. Andaian ini menyatakan bahawa dengan mengenal pasti ciri-ciri demografi usahawan yang telah dikenal pasti, ianya dapat digunakan pula untuk meramalkan keusahawanan di kalangan populasi yang tidak diketahui yang dianggap mempunyai ciri-ciri demografi yang sama.

Penggunaan kaedah demografi dalam mengukur kecenderungan keusahawanan menimbulkan beberapa masalah utama (Robinson *et al.*, 1991) iaitu:-

- a) Terdapat penyelidik-penyelidik yang menggunakan ciri-ciri demografi sebagai menumpang kepada ciri-ciri personaliti dengan menghubungkan sifat-sifat personaliti berdasarkan kepada ciri-ciri demografi. Bagi penyelidik-penyelidik ini, bukanlah ciri-ciri demografi yang kuat mempengaruhi keusahawanan sebaliknya sifat-sifat atau ciri-ciri personaliti yang stabil yang dimiliki oleh seseorang mempengaruhi kecenderungan keusahawanannya. Namun begitu, kenyataan

ini telah ditolak oleh Watkins yang menyatakan bahawa kaitan di antara kecenderungan keusahawanan dengan susunan kelahiran mempunyai perkaitan yang lemah dan tidak mempunyai bukti yang empirikal yang kukuh.

- b) Kaedah demografi juga tidak dapat digunakan untuk menentukan sama ada seseorang itu berkemungkinan menjadi usahawan ataupun tidak. Ini kerana pendekatan ini tidak dapat dikaitkan dengan kriteria-kriteria lepas yang wujud bagi tujuan penilaian penyelidikan dan teori sains sosial. Pandangan ini disokong oleh penyelidik seperti Hisrich dan Peters (1998) yang menyatakan bahawa pengetahuan mengenai susunan kelahiran, tahap pendidikan atau pewarisan keluarga telah menghasilkan keputusan yang berbeza dalam menentukan kecenderungan keusahawanan. Selain itu, faktor-faktor ini telah berlaku pada masa lepas dan dengan itu tidak boleh digunakan untuk mempengaruhi perkembangan gelagat-gelagat keusahawanan di kalangan individu atau kumpulan sama ada pada keadaan semasa atau pada masa depan. Ciri-ciri demografi adalah dalam keadaan statik dan dengan itu tidak dapat menghuraikan keadaan atau fenomena yang lebih dinamik.

Pendekatan Sikap dalam Menentukan Orientasi Keusahawanan

Pengkaji-pengkaji seperti Ajzen (1982) dan Rosenberg dan Hovland (1960) telah mendefinisikan sikap sebagai keadaan di mana fikiran seorang berada dalam keadaan bersedia untuk bertindak balas sama ada dalam gelagat yang baik atau kurang baik terhadap objek sikap. Objek sikap wujud dalam perbagai kategori seperti seseorang yang khusus, tempat, benda, peristiwa, aktiviti, konsep mental, orientasi kognitif, gaya hidup ataupun gabungan kategori-kategori tersebut. Beberapa pengkaji seperti Ajzen (1982); Ajzen dan Madden (1986) dan Ajzen dan Fishbein (1977), menyatakan bahawa sikap juga wujud pada peringkat am atau khusus bagi kebanyakan objek. Justeru, sikap yang khusus mestilah dipadankan dengan pengukuran yang khusus. Dengan itu sikap untuk pencapaian (objek am) tidak sama dengan sikap untuk pencapaian dalam keusahawanan (objek khusus). Memadankan sikap khusus dengan pengukuran khusus dapat memenuhi dua perkara iaitu akan meningkatkan ketepatan pengukuran di dalam "domain" yang khusus dan keduanya akan meningkatkan darjah ramalan instrumen pengukuran kerana peningkatan dalam ketepatan instrumen ini.

Pengkaji-pengkaji mengenai sikap seperti Allport (1935) serta beberapa pengkaji lain berpendapat bahawa sikap memiliki tiga

dimensi atau komponen atau tindak balas iaitu dimensi kognitif, dimensi afektif dan dimensi konatif (perilaku). Hal yang sama juga dinyatakan oleh Abdullah dan Ainon (1997). Dimensi kognitif merujuk kepada kepercayaan dan pemikiran seseorang individu terhadap sesuatu objek sikap. Sikap yang wujud dalam diri seseorang adalah hasil yang dipelajarinya bukan datang secara semulajadi. Dengan itu, ia mempengaruhi tingkah laku dan tabiat seseorang individu. Dimensi afektif mengandungi perasaan positif dan negatif terhadap sesuatu objek. Ianya mempengaruhi perasaan seseorang individu. Dimensi konatif atau perilaku merujuk kepada hasrat dan tabiat untuk bertindak balas terhadap sesuatu objek. Dengan lain perkataan, dimensi ini dapat menentukan tabiat dan perbuatan seseorang individu.

Robinson *et al.* (1991) berpendapat bahawa teori sikap telah banyak digunakan dalam penyelidikan dan mampu memberikan kebaikan-kebaikan sama ada dalam bentuk teori dan praktikal dalam pengkajian mengenai keusahawanan. Bagi membuktikan kenyataan ini, Robinson, *et al.* (1991) telah menjalankan satu kajian untuk menentukan kesahan pengujian "Entrepreneurial Attitude Orientation Scale" (EAO) dengan mengambil 63 orang pelajar ijazah pertama sebagai kumpulan bagi tujuan pembentukan dan pengesahan ujian EAO, manakala seramai 54 orang usahawan dan 57 orang bukan usahawan diambil sebagai kumpulan untuk membentuk "discriminant validity" terhadap ujian EAO. Hasil kajian menunjukkan bahawa darjah kebolehpercayaan ujian EAO adalah dalam piawaian yang boleh diterima manakala kumpulan usahawan dan bukan usahawan mempunyai perbezaan yang signifikan bagi setiap satu daripada empat skala "subscale" iaitu inovasi, keperluan kepada pencapaian, kawalan dalaman dan penghormatan diri. Bagi setiap skala ini pula ianya mempunyai komponen sikap seperti afektif, kognitif dan konatif.

Pendapat dan hasil kajian Robinson *et al.* (1991) ini sebenarnya didokong oleh kajian terdahulu yang dijalankan oleh Carson (1985) di mana beliau menyatakan bahawa kecenderungan seseorang individu terhadap keusahawanan dapat dilihat dengan mengukur sikapnya (yang mengandungi komponen afektif, kognitif dan konatif) terhadap keperluan kepada pencapaian, kawalan personal, inovasi dan penghargaan diri.

HIPOTESIS KAJIAN

Berdasarkan kepada hasil-hasil kajian lepas dan kerangka teori, hipotesis yang dikemukakan di dalam kajian ini ialah:

H₁: Terdapat perbezaan yang signifikan bagi nilai sub-skala sikap keusahawanan yang tinggi bagi kumpulan peladang dibimbing berbanding dengan kumpulan yang tidak dibimbing oleh MADA.

H₂: Keempat-empat sub-skala sikap keusahawanan iaitu penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian memberi sumbangan yang signifikan kepada bimbingan yang di berikan oleh MADA.

METOD KAJIAN

Reka bentuk kajian ini mengaplikasikan kaedah tinjauan keratan rentas yang menggunakan soal selidik yang diedarkan kepada peladang di dalam kawasan Muda. Soal selidik dibahagikan kepada dua (2) bahagian. Bahagian A mengandungi soalan-soalan berkaitan dengan latar belakang responden serta pengalaman kerja dan kursus atau seminar mengenai perniagaan atau keusahawanan yang pernah dihadiri oleh responden. Bahagian B pula terdiri daripada 75 soalan yang mana ianya mengandungi komponen utama sikap iaitu afektif, kognitif dan konatif serta empat sub-skala yang berkaitan dengan sikap keusahawanan iaitu inovasi, kawalan personal, penghargaan diri serta keperluan kepada pencapaian.

Saiz sampel adalah 380 orang responden, dipilih daripada jumlah populasi seramai 48,850 orang peladang dengan menggunakan kaedah persampelan rawak mudah daripada Krejcie dan Morgan (1970). Borang diedarkan kepada dua kumpulan responden iaitu 190 peladang yang telah mendapat bimbingan keusahawanan daripada pihak MADA manakal 190 borang lagi untuk peladang yang tidak pernah mendapat bimbingan keusahawanan. Senarai usahawan peladang bimbingan MADA peroleh daripada Unit Pembangunan Keusahawanan Tani, Bahagian Pertanian MADA manakala peladang tidak dibimbing daripada peladang kawasan MADA. Sejumlah 200 orang responden (53.7%) telah mengembalikan borang soal selidik dalam tempoh kajian selama setahun. Daripada jumlah tersebut, 126 responden terdiri daripada peladang yang tidak pernah mendapat bimbingan keusahawanan dan selebihnya adalah peladang yang telah mendapat bimbingan keusahawanan dari MADA. Data-data yang di peroleh daripada kaji selidik ini di analisis dengan menggunakan perisian "Statistical Package for Social Science" (SPSS).

Ujian Kebolehpercayaan

Bagi menentukan kebolehpercayaan atau *reliability* instrumen bagi 75 soalan mengenai profil sikap responden (Robinson *et al.*, 1991; Mohd Noor *et al.*, 2004), prosedur *Reliability Analysis* atau Analisis Kebolehpercayaan (*Cronbach's Alpha*) digunakan. Di dalam soalan-soalan tersebut dibahagikan kepada empat subskala orientasi sikap keusahawanan iaitu inovasi, keperluan kepada pencapaian, kawalan personal dan penghargaan diri dan tiga komponen utama sikap iaitu afektif, kognitif dan konatif. Item-item dalam instrumen disingkirkan bagi membaiki pekali kebolehpercayaan bagi instrumen tersebut daripada 75 item kepada 60 item.

Berdasarkan kepada keputusan ujian tersebut diperoleh nilai alpha adalah 0.944 (Jadual 1). Jika diukur nilai ini adalah tinggi dan keputusan ini menunjukkan bahawa jawapan yang diberikan oleh responden tidak diragui dan kebolehpercayaan berada di tahap yang tinggi iaitu menghampiri 1 (satu).

Jadual 1

Keputusan Ujian Analisis Kebolehpercayaan Jawapan Responden

Koefisien Kebolehpercayaan

Kes-kes bagi N = 200

Item-item bagi N = 60

Alpha = 0.944

Jadual 2

Nilai Cronbach's Alpha untuk 4 Subskala dan 3 Komponen Sikap Berdasarkan 60 Item EAO

	Cronbach's Alpha	Bilangan Item
<hr/>		
Subskala		
Pencapaian	.92	19
Penghargaan Diri	.62	8
Kawalan Personal	.80	8
Inovasi	.84	25
<hr/>		
Komponen		
Afektif	.86	22
Kognitif	.92	22
Konatif (Gelagat)	.72	26

Sumber: Robinson et al. (1991), Jadual 1

Jadual 2 menunjukkan keputusan *Cronbach's Alphas* bagi 60 item untuk setiap empat subskala dan setiap tiga komponen sikap. Menurut Nunnally (1967), *Cronbach's Alphas* lebih daripada 0.70 adalah di terima untuk kajian peringkat awal manakala *Alphas* lebih daripada 0.80 menunjukkan bahawa ukuran dapat mengecilkkan ralat. Zaidatun dan Mohd Salleh (2003) menyatakan *Alphas* kurang daripada 0.60 dianggap mempunyai kebolehpercayaan dalaman yang rendah bagi semua kajian.

KEPUTUSAN KAJIAN

Pengujian Hipotesis

Untuk menguji hipotesis-hipotesis yang dikemukakan, dua ujian telah di pilih iaitu Ujian Analisis Multivariat (*MANOVA*) dan Ujian Analisis *Discriminant*. Bagi menguji H_1 , ujian *MANOVA* dijalankan untuk menguji samada peladang-peladang yang dibimbing (usahawan) mempunyai nilai subskala sikap yang tinggi berbanding dengan peladang yang tidak dibimbing (bukan-usahawan) (Jadual 3). Ada perbezaan yang signifikan di dapati di antara kedua-dua kumpulan bagi penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian. Kriteria Pillai Trace menunjukkan bahawa kesan multivariate terhadap bimbingan dari MADA, adalah signifikan ($F_{4, 196} = 74.686, p < 0.01$). Jadual 3 juga menunjukkan keputusan ujian-F univariat bagi min kedua-dua kumpulan (Dibimbing dan tidak dibimbing). Walau bagaimana pun dari ujian-F univariat bagi setiap subskala sikap (penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian) terhadap bimbingan yang diberi, hanya pemboleh ubah penghargaan diri sahaja yang signifikan terhadap bimbingan tersebut. Tiada kesan utama yang signifikan terdapat bagi pemboleh ubah bersandar yang lain (kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian).

Bagi hipotesis H_2 pula, pengujian *Stepwise Discriminant* di jalankan bagi menguji keempat-empat nilai subskala prediktif. Analisis *Wilks' lambda* di gunakan bagi meramalkan (*predict*) peladang yang dibimbing (usahawan) dan peladang yang tidak dibimbing (bukan usahawan) oleh MADA, berpandukan kepada keempat-empat subskala tersebut. Analisis *Stepwise Discriminant* dalam Jadual 4, menunjukkan fungsian diskriminan mempunyai $\lambda = 0.396$ ($\chi^2 = 182.212, df = 3, p < .0001$). Ini menunjukkan bahawa penghargaan diri dan kawalan personal memberi sumbangan yang tinggi kepada

fungsi diskriminan di sebabkan dalam mengoperasikan peladang yang dibimbing (usahawan) dalam kajian ini, penekanan diberikan kepada semangat mereka menjalankan perniagaan dan kebolehan mereka selepas menjalani program keusahawan yang di anjurkan oleh MADA. Ini bertepatan dengan kajian yang di buat oleh Rao (1985) yang mendapati kawalan personal mempunyai hubungan dengan penghargaan diri di segi kebolehan menjalankan aktiviti keusahawanan. Bidang perniagaan yang dijalankan oleh peladang yang dibimbing tidak mengoperasikan definisi peladang yang dibimbing (usahawan) dari segi penggunaan jenis inovasi dan pencapaian dalam kajian ini.

Jadual 3

Ujian Analisis Multivariat Varian (MANOVA) di antara Peladang yang pernah dibimbing dan Peladang yang tidak pernah dibimbing dengan Subskala Sikap Keusahawanan.

Ujian Univariat of Significance	F	df	Sig.	Min Kumpulan	
				Tidak dibimbing	dibimbing
Penghargaan Diri	99.955	1,198	.000*	7.2361	8.2382
Kawalan Personal	4.191	1,198	.042	7.9901	7.8514
Inovasi	0.369	1,198	.544	7.6689	7.6389
Keperluan kepada Pencapaian	0.496	1,198	.482	8.6713	8.7333

* $p < 0.001$

Bagi meramalkan secara tepat (*accuracy*) kumpulan tersebut klasifikasi koefisien fungsi *function coefficient* digunakan dan menunjukkan ketepatan sebanyak 93.5% (Jadual 5). Ini lebih tinggi ketepatan yang di dapati daripada kajian ini berbanding dengan kajian Robinson, *et al.* (1991) yang mempunyai ketepatan sebanyak 77.0%.

Jadual 4
 Analisis Stepwise Discriminant di antara Peladang yang pernah
 Dibimbing dan Peladang yang tidak pernah Dibimbing dengan
 Subskala Sikap Keusahawanan.

Subskala Lambda	F	Wilk's	Sig.	Klasifikasi Koefisien Fungsian	
				Tidak Dibimbing	Dibimbing
Step1: Penghargaan Diri	220.69	.841	.000*	-5.964	-0.805
Step 2: Kawalan Personal	66.420	.530	.000*	52.951	44.356
Step 3: Keperluan kepada Pencapaian	5.292	.406	.000*	-7.858	-5.836
(Constant)				-156.356	-146.322

*p < 0.05

Jadual 5
 Keputusan Klasifikasi daripada Discriminant Analysis di antara
 Peladang yang pernah Dibimbing dan Peladang yang tidak pernah
 Dibimbing

Kumpulan Kes Sebenar	Kumpulan Yang Di Ramalkan		
	Jumlah Kes	Peladang Tidak Dibimbing	Peladang Dibimbing
Peladang Tidak Dibimbing	126	126 (100%)	0 (0%)
Peladang Dibimbing	74	13 (17.6%)	61 (82.4%)

Peratusan kes di klasifikasikan betul : 93.5%

PERBINCANGAN DAN CADANGAN

Secara keseluruhannya, hasil analisis menunjukkan bahawa pendekatan sikap lebih sesuai di buat kajian bagi keusahawanan berbanding dengan pendekatan personaliti atau demografi. Instrumen Orientasi Sikap Keusahawanan (EAO) di uji di mana kebolehpercayaannya masih di tahap standard yang ditetapkan. Bagi hipotesis H_1 menunjukkan bahawa terdapat perbezaan yang signifikan di antara kedua-dua kumpulan bagi penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian. Walau bagaimanapun ujian-F univariate bagi setiap subskala sikap (penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan keperluan kepada pencapaian) terhadap bimbingan yang diberikan, menunjukkan pemboleh ubah penghargaan diri sahaja yang signifikan terhadap bimbingan tersebut. Bagi hipotesis H_2 , pengujian *Stepwise Discriminant* di jalankan bagi menguji keempat-empat nilai subskala prediktif. Hasil dapatan menunjukkan tiga dari empat subskala sikap keusahawanan memberi sumbangan signifikan kepada fungsian diskriminan.

Kajian ini menunjukkan bahawa pendekatan sikap boleh digunakan bagi mengkaji kumpulan usahawan dan bukan usahawan di bidang perladangan. Oleh kerana sikap boleh menerima perubahan, sikap keusahawanan boleh di pengaruhi oleh pihak yang berkepentingan seperti MADA bagi membuat perubahan di segi pemikiran, perasaan dan tindakan perilaku peladang (Rosenberg, 1960) yang berkaitan dengan keusahawanan dan sikap seperti penghargaan diri, kawalan personal, inovasi dan pencapaian.

Berdasarkan kepada perbincangan di atas, beberapa cadangan dikemukakan iaitu:

- Penekanan ke atas penawaran kursus, seminar dan bengkel mengenai keusahawanan haruslah dipertingkatkan dari masa ke semasa kepada peladang dan kakitangan MADA. Ini bagi menambahkan lagi pengetahuan dan mengembangkan penghargaan diri dan kawalan personal terhadap bidang keusahawanan. MADA akan menjadi sebuah entiti korporat kelak (Berita Harian, 2006) dan sebagai persediaan awal kakitangan MADA yang berminat dengan bidang perniagaan digalakkan mengikuti Projek Pembangunan Perusahaan Kecil dan Sederhana – Asas Tani (PKS-AT). Syarat untuk mengikuti kursus anjuran MADA perlu dilonggarkan dimana para peserta tidak perlu meletak jawatan sebagai staf MADA apabila tamat mengikuti kursus ini. Mereka sebaliknya digalakkan menubuhkan perniagaan berasaskan industri asas tani melalui

Skim Inkubator atau Skim Payung sebagai langkah pertama untuk meneruskan perniagaan sehingga dapat membina asas yang kukuh sebelum meletakkan jawatan untuk menceburi bidang perniagaan yang sebenarnya.

- Penyertaan dalam sesuatu kursus atau seminar belum menjamin sepenuhnya untuk meningkatkan sikap keusahawanan. Oleh itu pembabitan secara langsung dengan dunia perniagaan adalah dirasakan lebih sesuai. Dengan itu program Rakan Perniagaan hendaklah diusahakan untuk memberi kebiasaan kepada peladang untuk turut serta dalam dunia perniagaan.
- Bentuk-bentuk kursus yang ditawarkan pula mestilah memenuhi kehendak peladang. Ini kerana kursus-kursus yang tidak berkualiti akan hanya merugikan pihak MADA apabila peruntukan yang diberikan tidak memberi sebarang kesan kepada golongan sasaran iaitu peladang. Tempoh sesuatu latihan dan kursus yang dijalankan mestilah bersesuaian dengan keperluan peladang. Pihak MADA mestilah mengambil kira faktor umur, jantina, tahap pendidikan, minat dan pengalaman yang dimiliki oleh peladang sebelum memilih pihak yang akan mengendalikan sesuatu kursus dan latihan. Ini kerana faktor-faktor tersebut mempengaruhi sikap keusahawanan peladang kearah melahirkan usahawan di kalangan peladang. Selain dari itu, penekanan perlu dibuat terhadap empat subskala sikap keusahawanan iaitu pencapaian, penghargaan diri, kawalan personal dan inovasi. Ini kerana faktor ini menunjukkan perbezaan sikap keusahawanan diantara peladang dibimbing dan peladang yang tidak dibimbing.
- Golongan peladang digalakkan agar meluaskan pergaulan dan komunikasi mereka dengan golongan peniaga dimana dengan cara ini mereka dapat mempertingkatkan pengetahuan mengenai bidang perniagaan dan seterusnya dapat memberi motivasi dan galakan kearah menjadi usahawan dalam bidang pertanian.
- Pembangunan keusahawanan tidak hanya ditumpukan kepada melahirkan usahawan sahaja, tetapi golongan peladang perlu diasuh dan dididik dengan sifat-sifat keusahawanan seperti berani mengambil risiko, bermotivasi tinggi, berkaliber serta mempunyai keyakinan untuk menceburi bidang keusahawanan.
- Pihak MADA juga boleh mewujudkan usahawan dalaman (intrapreneurship) dan "spin-off" untuk staf menubuhkan dan menjalankan perniagaan mereka. Kakitangan MADA yang berminat dan mempunyai modal dibenarkan menjalankan perniagaan mereka. Mereka boleh menjalankan perniagaan

di dalam kawasan Muda dengan menjalankan perniagaan berbentuk memberi perkhidmatan seperti menguruskan alat-alat perladangan, tapak semaian, dan kenderaan pertanian. Mereka juga boleh menjalankan khidmat perundingan seperti khidmat simpan kira dan perakaunan, pengurusan projek dan pengurusan untuk peladang.

KESIMPULAN

Bidang keusahawanan merupakan satu bidang yang diberi tumpuan oleh Kerajaan kerana ianya berkait rapat dengan usaha-usaha Kerajaan untuk meningkatkan penyertaan kaum peladang dalam kegiatan ekonomi sebagaimana yang telah digariskan dalam Dasar Pembangunan Negara.

Seseorang usahawan mempunyai beberapa ciri tertentu antara lainnya ialah sanggup mengambil dan menanggung risiko, berinovasi, beriniatif, mempunyai penghargaan diri yang tinggi, berkehendak kepada pencapaian dan seterusnya mempunyai kawalan personal. Kajian-kajian lepas telah menunjukkan bahawa individu-individu yang mempunyai ciri-ciri ini mempunyai sikap tinggi untuk menjadi seorang usahawan.

Kajian mengenai orientasi keusahawanan diasaskan kepada beberapa pendekatan seperti pendekatan personaliti atau sifat, demografi dan sikap. Pendekatan personaliti atau sifat menekankan kepada motif pencapaian atau keperluan kepada pencapaian manakala pendekatan demografi menumpukan kepada kedudukan dalam keluarga, "*role model*", taraf perkahwinan, umur, tahap pendidikan ibu/bapa dan diri sendiri, status sosioekonomi, pengalaman kerja yang lepas dan tabiat kerja. Pendekatan sikap pula lebih menumpukan kepada satu set gelagat tertentu dan ianya dapat diukur dengan menggunakan soalan-soalan yang direkabentuk khusus untuk mengukur tahap orientasi sikap keusahawanan seseorang individu.

Keputusan kajian menunjukkan pendekatan sikap merupakan pendekatan yang sesuai bagi memajukan keusahawanan berbanding dengan personaliti atau demografi peladang. Cadangan-cadangan yang di berikan oleh penyelidik diharap dapat membantu pihak-pihak yang berkenaan untuk melahirkan ramai lagi peladang dan staf mereka menjadi usahawan-usahawan peladang di peringkat dunia dan dijadikan "*role model*" untuk dicontohi oleh generasi usahawan peladang akan datang.

RUJUKAN

- Abdullah Hassan, & Ainon Mohd. (1997). *Daya pengaruh dan perubahan sikap*. Kuala Lumpur: Utusan Publication & Distributors Sdn. Bhd.
- Ajzen, L., & Fishbein, M. (1997). Attitudes behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychology Bulletin*, 84, 888-918.
- Ajzen, L. (1982). On behaving in accordance with one's attitudes. In M.P. Zanna, E. T. Higgins & C.P. Herman (Eds), Consistency on social behaviour. *The Ontario Symposium*, 2, 3-15.
- Ajzen, L., & Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intention and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Allport, G. W. (1935). Attitudes in C.Murchison (Ed.). *Handbook of Social Psychology*. 798-884.
- Bagozzi, R. P. (1984). Expectancy-value attitude models: An analysis of critical measurement issues. *International Journal of Research Marketing*, 1, 43-60.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1191-1205.
- Carson, S. D. (1985). Consistency of attitudes components: A new proposal for an old problem, *Dissertation Abstracts International*, 46 (9B), 3261.
- Chaiken, S., & Stangor, C. (1987). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 38, 575-630.
- Drucker, P. F. (1970). Entrepreneurship in business enterprise. *Journal of Business Policy*, 1, 10-11.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior*. New York: Addison-Wesley Publishing Company, Inc.
- Gasse, Y. (1985). A strategy for the promotion and identification of potential entrepreneurs at the secondary school level. In J. A. Hornaday, B. Shils, J. A. Timmons, & K. H. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*, 538-559. Wellesley, MA: Babson College.
- Greenberger, D. B., & Sexton, D. L. (1988). An interactive model for new venture creation, *Journal of Small Business Management*, 263, 107-18.
- Hisrich, R. F., & Peters, M. P. (1998). *Entrepreneurship*. Boston: Irwin McGraw Hill.
- Louis, K. S., Blumenthal, D., Gluck, M. E., & Stoto, M. A. (1989). Entrepreneur in academe: An exploration of behaviors among life scientist, *Administrative Science Quarterly*, 34(1), 110-113.

- Mohd Noor M. S., Ooi, Y. K., & Mohd. Zin M. (2004). Kecenderungan keusahawanan: Satu kajian empirikal di kalangan tenaga akademik Politeknik-Politeknik Malaysia. *International Journal of Management Studies*, 11 (2), 171-194.
- Nunnally, J. C. (1967). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
- Olson, P. D., & Bosserman, D. A. (1984). Attributes of the entrepreneurial type. *Business Horizons*, May-June, 53-56.
- Ostrom, T. M. (1969). The relation between the affective, behavioral and cognitive components of attitude. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 12-30.
- Rao, T. V. (1985). *The entrepreneurial orientation inventory: Measuring the locus of control*. The 1985 Annual Developing Human Resources, San Diego: University Associates.
- Robert, E. B. (1991). *Entrepreneur in high technology: Lessons from MIT and beyond*, New York: Oxford University Press.
- Robinson, P. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C., & Hunt, H. K., (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(4), 13-31.
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioural components of attitudes. In Rosenberg, M. J., Hovland, C. I., McGuire, W. J. Abelson, R. P., & Brehm, J. W. (Eds.), *Attitude organisation and change: An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, CT: Yale University.
- Rychlak, J. F. (1981). *Introduction to personality and psychotherapy: A theory – construction approach* (2nd ed). Boston: Houghton Mifflin.
- Zaidatun, T., & Mohd Salleh, A. (2003). *Analisis data berkomputer spss 11.5 for windows*. Kuala Lumpur: Venton Publishing.