

USAHAWANAN MELAYU DAN BUKAN MELAYU : ADAKAH SIFAT MEREKA BERBEZA?

Prof. Dr. Mahmood Nazar Mohamed
Pusat Penyelidikan dan Perundingan
Universiti Utara Malaysia

ABSTRAK: Usaha pihak kerajaan untuk menambah bilangan usahawan di negara ini berhadapan dengan pelbagai cabaran kejayaan. Proses pemilihan usahawan kepada sesuatu program pembangunan usahawan oleh pelbagai agensi dikenalpasti sebagai satu batasan yang perlu diteliti dengan lebih mendalam lagi memandangkan kadar atau bilangan usahawan yang berjaya bertahan dalam bidang ini adalah tidak banyak. Lantas ini kajian ini bertujuan untuk mengenalpasti ciri sahsiah usahawan agar ia boleh digunakan untuk tujuan pemilihan dan penapisan. Ujian 16 Personality Factors (16PF) digunakan untuk tujuan penelitian ke atas 106 usahawan yang mengendalikan perniagaan berskala kecil di sekitar negeri-negeri Kedah, Pulau Pinang dan Perlis. Kajian mendapati bahawa profil usahawan yang diteliti condong ke arah mudah bersosial, cerdas, tekun, spontan, suka mencuba sesuatu yang baru dan yakin akan kebolehan diri sendiri. Bagi usahawan bumiputra, kecenderungan sifat ialah ke arah gemar bersosial, dan bagi usahawan bukan bumiputra, kecenderungan sifat ialah ke arah sifat-sifat serius, pesimistik serta yakin akan kebolehan diri sendiri. Sementara perbezaan sifat-sifat ini boleh digunakan sebagai input ke dalam program pembangunan usahawan, ia harus digunakan dengan teliti dengan mengambilkira batasan kajian ini. Tret usahawan yang dikenalpasti serta instrumen 16PF yang digunakan didapati boleh diaplikasi untuk proses pengambilan dan penapisan usahawan ke dalam program-program pembangunan usahawan.

Pergerakan negara ke arah status negara perindustrian menjelang tahun 2020 memerlukan lebih ramai rakyatnya melibatkan diri dalam aktiviti-aktiviti keusahawanan dan perniagaan yang boleh menampung pelbagai permintaan negara industri. Sejak akhir tahun 1980-an negara telah dengan begitu aktiviti

signifikan sumber tenaganya untuk bergiat dalam aktiviti-aktiviti keusahawanan dan perniagaan. Ini disokong oleh program-program pembangunan perniagaan dan keusahawanan yang dianjurkan oleh pelbagai agensi seperti MARA, Unit-unit Perancang Ekonomi Negeri (UPEN), PUNB, Taman-Taman Teknologi, Perbadanan-Perbadanan Kemajuan Ekonomi Negeri dan banyak yang lain. Semua usaha ini diarahkan agar mereka dapat satu 'pool' usahawan tempatan yang berkebolehan, gigih dan berkemampuan untuk memberi sokongan langsung ke arah merealisasikan kedudukan negara sebagai negara industri menjelang tahun 2020.

Walaupun demikian, dalam dunia perniagaan yang kian mencabar, usahawan yang tidak mempunyai daya saing yang tinggi berkemungkinan besar akan gagal dalam perniagaannya. Lantas dalam banyak program pembangunan usahawan kini, pemilihan calon untuk mengikuti program pembangunan perniagaan atau yang akan mendapat bantuan kewangan atau sebagainya perlulah dikenalpasti terlebih dahulu sebagai mempunyai potensi untuk berjaya dalam bidang yang diceburi.

Usaha mengenalpasti calon yang mempunyai potensi untuk berjaya sebagai usahawan telah lama dilakukan. Dua pendekatan teoritikal dan metodologikal yang paling kerap digunakan dalam usaha mengenalpasti ciri-ciri potensi usahawan ini ialah dengan menggunakan teori-teori personaliti (yang menekankan kecenderungan sahsiah atau tret) dan menggunakan maklumat demografi ataupun fizikal (seperti jantina, bangsa dan seumpamanya) (Robinson, Stimpson, Heufner & Hunt, 1991).

Kajian ini memberikan tumpuan kepada pendekatan yang pertama, iaitu meneliti kecenderungan ke arah sifat usahawan dengan menggunakan maklumat personaliti individu berkenaan. Ini bertitik-tolak daripada senario bahawa penilaian psikologi (*psychological evaluation*) dan penaksirat personaliti (*personality assessment*) bagi penempatan individu dalam vokesyen tertentu telah lama diamalkan di negara-negara maju dan telahpun mula digunakan di negara ini sejak beberapa tahun kebelakangan. Pemilihan ke dalam sesuatu vokesyen atau pekerjaan dengan meneliti kecenderungan sahsiah individu sering kali diutamakan kerana ia dapat memaksimumkan sumbangan, penglibatan, pengeluaran dan produktiviti dalam kerjaya yang diceburi (Caird, 1991).

Kesesuaian seperti kecenderungan, keinginan dan kemahuan dalam melaksanakan sesuatu tugas juga menyumbang ke arah faktor kepuasan, komitmen dan penglibatan secara total para pekerja dengan tugasannya. Lantaran itu aplikasi psikologi dan penilaiannya mula memainkan peranan penting dalam proses penapisan ini bagi membantu pihak pengurusan membuat keputusan penapisan, pemilihan dan pengambilan guna tenaga yang bersesuaian dengan tugas yang perlu dilaksanakan.

Pemilihan calon-calon usahawan atau peniaga untuk tujuan mengikuti program-program pembangunan perniagaan dan usahawan telah dilakukan dengan pelbagai pendekatan (Hosmer, Cooper & Vesper, 1977; Hull, Bosley & Udell, 1980). Kebanyakan daripada prosedur pemilihan ini berpandukan kepada penelitian fizikal terhadap kebolehan atau kemungkinan kebolehan seseorang calon untuk terus berdaya maju sebagai seorang usahawan. Justeru itu, adalah imperatif usaha mengenalpasti satu alat ukuran yang dapat untuk meneliti sifat dan sahsiah usahawan dilakukan agar ia digunakan dengan lebih meluas lagi. Ini akan dapat membantu proses keputusan pemilihan calon untuk program keusahawanan dengan kadar yang lebih segera di samping tepat dan konklusif.

Matlamat kajian ini ialah untuk mengenalpasti sifat atau personaliti usahawan yang dominan dengan merujuk kepada ujian *16 Personality Factors*. Perbezaan tret di antara usahawan mengikut ras akan diperhatikan. Kesesuaian ujian 16PF untuk tujuan ini juga sama-sama diteliti.

ULASAN KARYA TERPILIH

Banyak usaha telah dijalankan bagi meneliti kesesuaian tret atau sahsiah dengan sesuatu vokesyen (pekerjaan atau kerjaya), antara lainnya pernah diusahakan oleh Olson (1969) dan Lawlis (1971). Olson (1969) umpamanya melihat hubungan di antara personaliti dan kepuasan kerja mengenalpasti bahawa individu yang memaparkan sifat-sifat berdikari dan ekstrovert mudah mengecapi kepuasan kerja; manakala mereka yang pendiam, tidak gemar bergaul, tidak suka bersosial dan tidak memaparkan ciri-ciri berdikari mahupun kepemimpinan sukar berpuas hati dengan kerja yang mereka lakukan.

Lawlis (1971) pula meneliti faktor-faktor motivasi dalam suasana pekerjaan dengan sahsiah individu. Beliau mendapati individu yang mempunyai daya motivasi yang tinggi juga mempunyai sifat-sifat berdikari, bertanggungjawab dan sering bertindak sebagai pemimpin. Sifat-sifat ini melambangkan tahap dorongan dalaman (*internal drive*) yang tinggi, yang juga dirumuskan sebagai sifat-sifat dominan bagi mereka yang mempunyai daya pencapaian yang tinggi (Gronemann & Lear, 1985).

Dua kajian ini dianggap antara kajian awal yang penting yang melihat kepada ciri-ciri vokesyen dengan profail personaliti. Juga ia banyak memberi asas kepada kajian-kajian yang lanjut terutama sekali dalam bidang pengurusan, perniagaan dan keusahawanan.

Mengenai kerjaya usahawan, banyak penulisan dan kajian telah dilakukan ke arah melihat sifat dan sahsiah mereka, antaranya adalah oleh Hosner, Cooper & Vesper, (1977); Niehonse, (1984); Chell, (1985); Caird (1989; 1991); Mahmood, (1990); Robinson et al. (1991); Mohd Taib Ariffin & Mahmood (1993); Sabitha & Mahmood (1994); Seiichiro (1984) dan Sexton & Auken (1982). Hampir kesemua kajian, penelitian mahupun penulisan-penulisan ini bersetuju bahawa terdapat satu kesamaan (*commonality*) pada ciri-ciri dan sifat-sifat usahawan. Ciri-ciri ini juga dikenalpasti sebagai merentasi batasan budaya, bangsa, jantina dan faktor-faktor demografi yang lain.

Sebelum meninjau dengan lebih lanjut sahsiah dan sifat-sifat usahawan, maksud konsep ini harus diperjelaskan. Mengikut takrifan Burch (1986), keusahawanan ialah "*the act of being an entrepreneur*", manakala perkataan "*entrepreneur*" pula mempunyai asal dari perkataan Peranchis "*entrepreudre*" yang bermaksud "*to undertake, to pursue opportunity, to fulfill needs and wants through innovative ideas and starting business*".

Dalam erti kata yang lain, seorang usahawan harus mempunyai sifat-sifat asas seperti pandai mencari dan mengejar peluang, memenuhi keinginan melalui idea-idea inovatif serta baru dan berkebolehan untuk memulakan perniagaan yang berdaya maju.

Burch (1986) juga mentakrifkan usahawan sebagai "*the person who under-*

takes to venture, organises it, raises capital to finance it, and assumes all or major portion of the risk". Daripada definisi ini beberapa ciri usahawan boleh dikenalpasti iaitu seorang yang berdaya maju, berdikari, kuat usaha ke arah kejayaan dan berani mengambil risiko.

Rata-rata, kajian menunjukkan bahawa usahawan mempunyai sifat yang '*universal*' merentasi ras, budaya mahupun batasan geografikal. Sifat-sifat seperti kecerdasan dan kecelikan abstrak (Danco, 1994), berwawasan, berpandangan jauh, yakin diri, kuat usaha, tidak putus asa, berdikari dan berani mencuba (Meeks & Sullivan, 1992; Herron & Sapienza, 1992; Boatler, 1992; Smith, 1992) '*imaginating*' dan kreatif (Doescher, 1992) dan banyak lagi. Malah di Malaysia juga, penulisan-penulisan oleh Sudin Haron (1990); Suhaimi Mansor (1991); Yep Putih (1985) dan Mahmood Nazar Mohamed (1988) bersetuju dengan sifat-sifat khusus usahawan-usahawan Malaysia yang maju.

Penulis-penulis lain seperti Sexton & Van Auken (1982), Bloom (1987), Caird (1985; 1991), mencatatkan beberapa persefahaman pada takrifan ini dan ciri-ciri yang ada pada diri seseorang usahawan. Mereka mengatakan bahawa sifat-sifat seperti ekstroversi, mengambil risiko, gemar mencuba sesuatu yang baru, kreatif, berpandangan ke hadapan, bertanggungjawab dan berdikari adalah amat perlu dalam diri usahawan. Walaupun seseorang itu tidak terlibat dengan aktiviti keusahawanan, namun kehadiran sifat-sifat sedemikian akan boleh membuat seseorang itu usahawan yang berjaya jikalau ia menceburi bidang ini.

Dalam hal yang sama, Niehouse (1986) menekankan bahawa kedinamikan dan individu dalam menguruskan sesuatu usahaniaga adalah faktor penting yang mendorong usahawan atau peniaga untuk terus berdaya maju. Usahawan yang berdaya maju dikenalpasti sebagai mempunyai tahap tanggungjawab yang tinggi terhadap diri sendiri, pekerja-subordinat dan terutama sekali kepada pelanggan.

Bagi masyarakat Jepun, Seiichiro (1984) mencatatkan kesamaan sifat usahawan Jepun dengan usahawan di negara lain. Beliau juga mengatakan bahawa sifat-sifat seperti asertif, tegas, degil, berfikiran kritikal, kreatif, inovatif, berkesinambungan, berfikiran terbuka dan bertanggungjawab

adalah jelas di kalangan usahawan Jepun. Mengikut beliau lagi, sifat-sifat ini sering diperhatikan di kalangan para usahawan Jepun yang sentiasa mengarahkan diri mereka dan perniagaan kepada tahap '*competitive edge*', lantaran membuat mereka berkebolehan untuk bersaing bukan sahaja di kalangan ahli peniaga Jepun, malah di pasaran antarabangsa.

Di Malaysia, pelbagai kajian dan penulisan banyak diusahakan untuk meneliti sifat dan sahsiah usahawan. Kajian Mahmood (1990) telah berjaya meneliti sifat dan sahsiah usahawan yang mengendalikan perniagaan berusaha kecil (*small-scale businesses*). Beliau mengenalpasti sifat-sifat gemar bersosial, cerdas, cerdik, asertif, mudah berhubung dengan orang lain, spontan, degil, imaginatif, analitikal, gemar mencuba sesuatu yang baru, berdikari dan kawalan diri yang tinggi. Sifat-sifat yang dikenalpasti melalui ujian 16PF ternyata memperlihatkan tret yang sama dengan sifat yang dicatatkan oleh penyelidik di negara barat mahupun di Jepun.

Lanjutan dari itu, penulisan-penulisan oleh Mahmood (1993), Sabitha & Mahmood (1994a, 1994b), Mohd Taib & Mahmood (1993a, 1993b) juga menyatakan tentang profil personaliti usahawan yang sama.

Rumusannya, pelbagai kajian yang dilakukan di negara-negara barat, Jepun mahupun di Malaysia mendapati profil sahsiah usahawan yang '*common*' serta '*universal*' ada pada individu yang berjaya menceburkan diri dalam bidang ini. Dengan itu, usaha mengenalpasti sifat serta sahsiah usahawan melalui pengukuran yang empirikal serta objektif boleh dianggap berguna untuk tujuan program-program pembangunan usahawan.

METODOLOGI

Kajian ini diusahakan ke atas 106 orang usahawan yang mengendalikan perniagaan berskala kecil (modal berbayar tidak melebihi RM 50, 000.00) yang dipilih secara purposif di sekitar negeri-negeri Kedah, Perlis dan Pulau Pinang. Senarai usahawan daripada PKNK, PKNPs, MARA dan PERDA (melalui IPK-UUM) digunakan sebagai panduan mengenalpasti usahawan yang sudah agak berjaya dalam perniagaan masing-masing. Responden diminta menduduki ujian personaliti disamping menjawab beberapa soalan yang berkaitan dengan perniagaan mereka.

Ujian personaliti yang digunakan dalam kajian ini ialah ujian *Cattel Sixteen Personality Factors* (16PF). Ujian 16PF dalam tinjauan ini telahpun diterjemahkan ke Bahasa Malaysia mengikut prosedur "*back translation*", satu kaedah yang diperkenalkan oleh Brislin (1970). Ujian 16PF mengandungi 187 soalan yang mengukur 16 sifat atau faktor-faktor personaliti. Setiap soalan menawarkan tiga alternatif jawapan. Calon perlu memilih satu dari tiga alternatif berkenaan. Jawapan calon dicatatkan di atas lembaran jawapan yang disediakan.

Faktor-faktor personaliti yang terdapat dalam 16PF adalah seperti berikut (Cattell & Stice 1962);

Faktor A - Kecenderungan Bersosial : Faktor personaliti ini meneliti kecenderungan individu untuk bersendirian atau gemar bersosial. Skor yang rendah memperlihatkan individu yang pendiam, kaku, gemar bekerja dengan objek-objek bersendirian. Ia selalu melakukan sesuatu tugas dengan tepat, dan sering berpandukan kepada standard sendiri. Manakala skor yang tinggi pula memperlihatkan kecenderungan individu untuk bersosial, bergaul, yang gemar bekerja dengan orang daripada dengan objek-objek dan mudah membuat kawan baru, ekspresif, mudah menerima kritikan, berbudi bahasa dan mempunyai ingatan yang baik terhadap nama-nama orang.

Faktor B - Kecerdasan : Faktor ini meneliti darjah kecerdasan serta bentuk pemikiran yang dominan dalam diri seseorang itu. Skor yang rendah memperlihatkan individu yang lembap, lambat menangkap sesuatu yang baru serta berpemikiran konkrit. Manakala skor tinggi pula mencerminkan kebolehan mempelajari sesuatu yang baru dengan cepat, cerdas, pintar dan berpemikiran abstrak.

Faktor C - Kestabilan Emosi : Faktor ini meneliti kestabilan emosi seseorang individu. Skor yang rendah memperlihatkan emosi yang kurang stabil, mudah dipengaruhi perasaan, mudah kecewa dan sukar menerima tekanan. Skor yang rendah selalu dicatatkan pada individu yang mengalami gangguan neurotik dan kematangan, mudah berhadapan dengan realiti, tetapi adakalanya, kaku dan keras.

Faktor E - Dominan : Faktor ini pula memperlihatkan darjah

kebergantungan individu kepada orang lain atau persekitaran. Skor yang rendah memperihalkan sifat individu ke arah laku bergantung, pasif, patuh dan keanak-anakan. Skor yang tinggi pula memperihalkan individu yang tegas, berdikari dan ada kalanya agresif dan tidak hormat pada autoriti.

Faktor F - Surgensi : Individu yang mendapat skor rendah bagi faktor ini cenderung ke arah sifat introspektif, serius, penahan dan pendiam tetapi ia boleh diharapkan. Sebaliknya, bagi mereka yang mendapat skor yang tinggi lebih berwatak riang, pendiriannya dan sering dipilih sebagai ketua dalam sesebuah kumpulan.

Faktor G - Ketelitian (*Conscientiousness*) : Faktor ini meneliti tret anti-sosial dan sifat tanggungjawab. Skor yang rendah menunjukkan sifat-sifat individu yang sukar patuh pada peraturan dan undang-undang. Ia juga mencerminkan sifat anti-sosial. Skor yang tinggi pula menunjukkan sifat-sifat seperti tanggungjawab, tekun, tabah, bermoral dan patuh setia.

Faktor H - Ekstroversi : Faktor ini meneliti darjah introversi-ekstroversi pada seseorang individu. Orang yang mendapat skor yang rendah lazimnya bersifat pemalu, berhati-hati tidak begitu ekspresif, tidak gemar kawan-kawan yang ramai dan tidak suka pada pekerjaan yang banyak berhubung dengan manusia. Skor yang tinggi pula memperihalkan tret seperti gemar bergaul atau bersosial, mencuba sesuatu yang baru, tidak mengambil kisah tentang hal-hal yang kecil dan spontan.

Faktor I - Sensitiviti : Individu yang mendapat skor yang rendah pada faktor ini secara umumnya adalah seorang yang serius, degil, praktikal, tidak bersifat bergantung, bertanggungjawab dan lebih bersifat kekelakuan atau maskulin. Manakala skor yang tinggi pula memperihalkan sifat-sifat suka pada yang lembut, bergantung, gemar berkhayal, artistik dan lebih bersifat kewanitaan atau feminin. Adakala individu yang mendapat skor tinggi pada faktor I mempunyai sifat kurang sabar, tidak gemarkan orang-orang yang kasar serta pekerjaan yang berunsurkan kekasaran.

Faktor L - Kecenderungan Paranoid : Skor yang rendah memperihalkan individu yang riang, tidak cemburu, amat ambil kisah tentang hal orang lain, tidak gemar bersaing dan mudah bekerja dalam sesuatu kumpulan.

Skor yang tinggi pula mencerminkan sifat-sifat tidak percaya pada orang lain, syak wasangka dan sukar bekerja dalam sebuah kumpulan.

Faktor M - Konvensional - tidak konvensional : Skor yang rendah memperihalkan kecenderungan individu yang sentiasa mesti betul, berhati-hati, konvensional, tidak imaginatif dan tegang. Manakala skor yang tinggi pula mencerminkan individu yang imaginatif, kreatif, tidak konvensional, bermotivasi dan tidak begitu ambil kisah tentang hal-hal harian. Sifat-sifat keindividuan ini ada kalanya menyebabkan dirinya tidak diterima di dalam aktiviti-aktiviti kumpulan.

Faktor N - Kecanggihan : Individu yang skornya rendah mempunyai sifat-sifat sentimental, ringkas, tidak canggih serta mudah dipuaskan. Manakala individu yang mempunyai skor yang tinggi pula lebih bersifat tegas, analitikal, lebih intelek dan berpengalaman dalam pendekatan sehariannya. Individu ini juga amat sofistikated dan adakala cenderung ke arah sinis.

Faktor O - Kebimbangan : Skor yang rendah memperihalkan sifat-sifat kepercayaan terhadap diri yang tinggi, tegas, rasa selamat, periang, yakin dan matang. Adakala kebimbangan, ragam, kemurungan, sukar untuk melibatkan diri dalam kumpulan yang besar. Ia sering merasakan dirinya tidak diterima dalam sesuatu kumpulan.

Faktor Q1 - Radikalisme : Individu yang tidak suka perubahan atau inovasi di samping bersifat terlalu berhati-hati dan konservatif mempunyai rendah. Ia juga yakin diri, tetapi tidak minat kepada pemikiran yang berbentuk analitikal dan intelektual. Skor yang tinggi pula mencerminkan individu yang skeptik dan minat terhadap sesuatu yang bersifat intelektual. Individu ini lebih mengambil maklum tentang peristiwa di sekelilingnya, gemar mencuba sesuatu yang baru dalam hidup dan lebih bertoleransi terhadap pembaharuan.

Faktor Q2 - Berdikari : Skor yang rendah mencerminkan kecenderungan individu menjadi seorang pengikut. Tingkah lakunya adalah bergantung kepada kelompok dan sering membuat keputusan dengan berdasarkan kepada pendapat orang ramai. Manakala skor yang tinggi pula mencerminkan darjah kebebasan dari orang lain, cenderung untuk menjadi

pemimpin kumpulan, tegas dan gemar membuat keputusan dan mengambil tindakan sendiri.

Faktor Q3 - Pengawalan Kendiri : Individu yang tidak kisah tentang protokol dan sering ikut perasaannya mempunyai skor yang rendah pada faktor ini. Manakala skor yang tinggi pula mencerminkan individu yang mempunyai kawalan yang tinggi ke atas diri dan tingkah lakunya, berhati-hati dan sentiasa berada dalam keadaan yang berjaga-jaga. Pemimpin yang berkesan mempunyai skor Q3 yang tinggi.

Faktor Q4 - Tekanan Id : Skor yang rendah memperihalkan individu yang santai, selalu berpuas hati, malas dan kurang produktif, manakala skor yang tinggi pula mencerminkan sifat-sifat tegang, mudah terganggu, gelisah dan kurang sabar.

Ujian 16PF mencatatkan nilai-nilai kebolehpercayaan dan keesahan yang memuaskan. Noran Fauziah Yaakun (1988) melaporkan kebolehpercayaan uji-uji kembali (*test-retest*) yang mempunyai julat daripada 0.70-0.90 untuk jangka waktu beberapa hari. Korelasi uji-uji kembali (dua bulan) pula mempunyai julat dari 0.63 hingga 0.88 dengan median sebanyak 0.78. Mahmood (1995) juga melaporkan korelasi uji-uji kembali dengan populasi yang khusus di antara 0.64 hingga 0.89.

Bagi korelasi keesahan pula, Cattell & Stice (1962) melaporkan keesahan gagasan secara langsung pada setiap faktor di antara 0.41 hingga 0.92 untuk borang A dan 0.44 hingga 0.81 untuk borang B. Bagi keesahan gagasan tidak langsung untuk faktor-faktor 16PF, ia adalah di antara 0.63 hingga 0.96.

DAPATAN KAJIAN

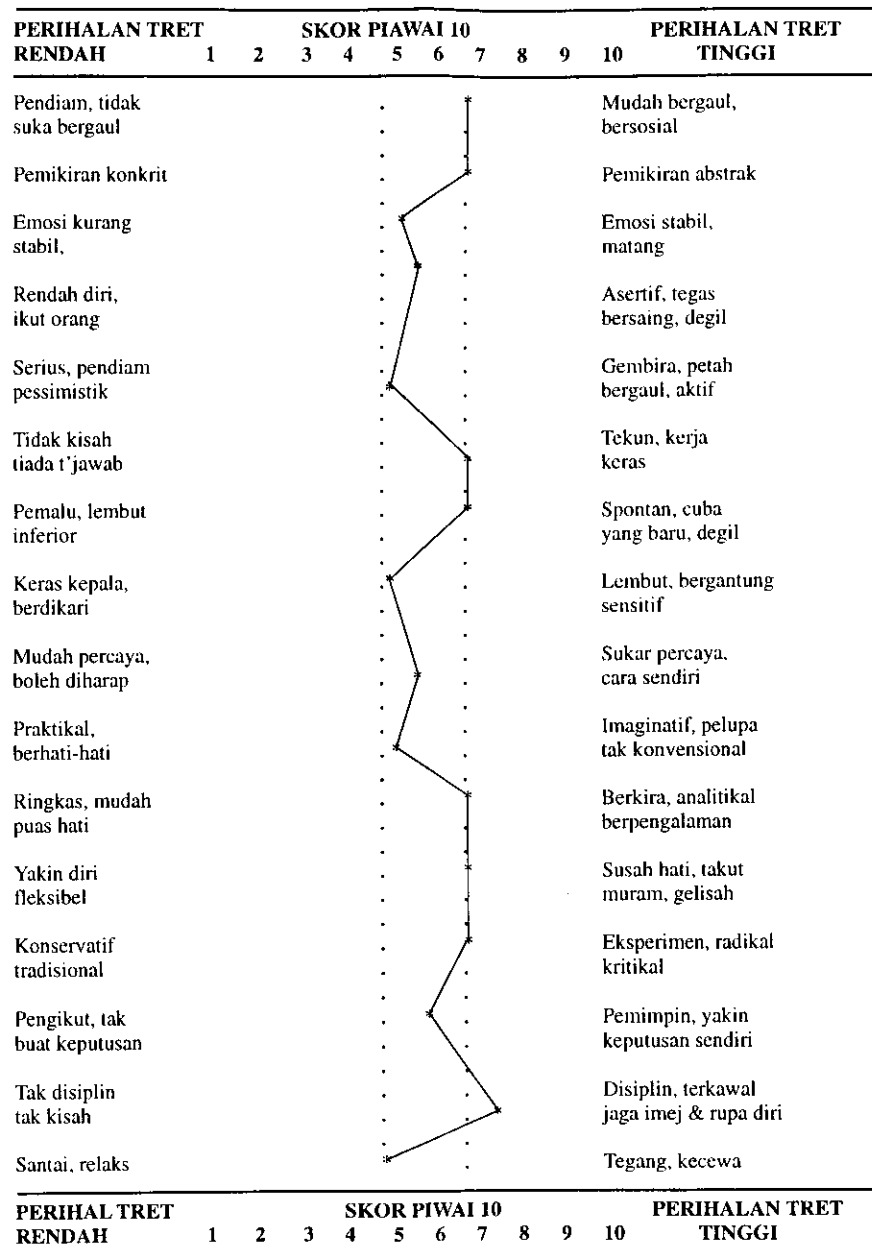
Dapatan kajian ini dibahagikan kepada tiga bahagian. Pertama ialah laporan mengenai profil personaliti responden kajian, kedua ialah meneliti hubungan satu sifat dengan sifat yang lain dan ketiga ialah profil personaliti dengan merujuk kepada gender dan ras usahawan.

Pertama, profil personaliti responden kajian seperti yang dicatatkan dalam Jadual 1 menunjukkan kecenderungan kepada sifat-sifat A+, B+, G+, H+, Q1+ dan Q3; bermakna bahawa responden mempunyai kecenderungan ke arah sifat-sifat mudah bersosial, cerdas, tekun, spontan, suka menentu sesuatu yang baru dan yakin akan diri sendiri.

JADUAL 1
Julat Markat Tinggi/ Rendah
dan Min bagi semua responden

Faktor personaliti	markat minimum	markat maximum	nilai min
A	3	10	6.4
B	1	10	6.6
C	1	10	5.0
E	2	10	5.4
F	2	9	4.8
G	2	10	6.8
H	3	10	6.7
I	1	8	4.7
L	1	9	5.6
M	1	9	5.2
N	1	10	5.7
O	1	10	5.7
Q1	3	10	6.3
Q2	1	10	5.4
Q3	3	10	7.2
Q4	1	8	4.6

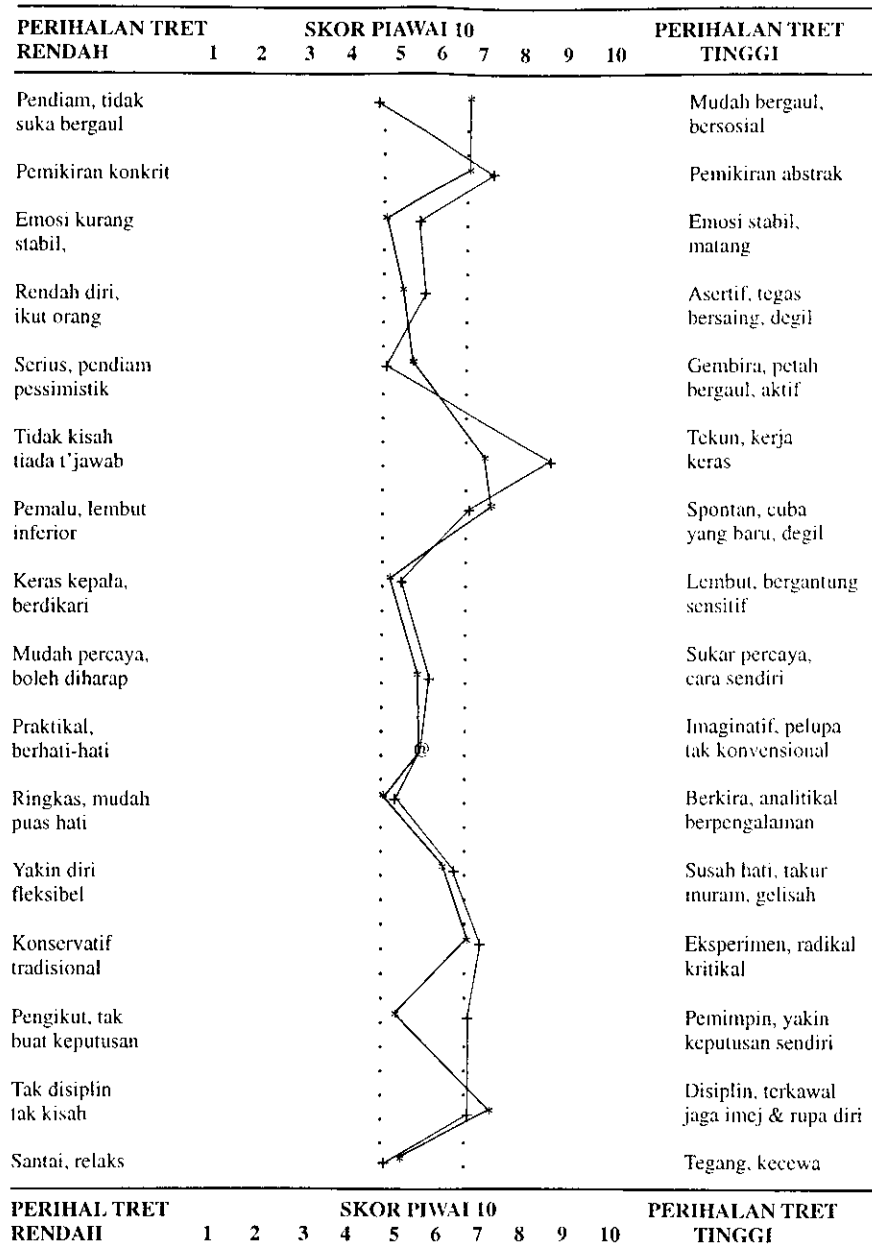
Rajah 1 : Profail Personaliti Umum Usahawan (n=106)



JADUAL 2
Profail Usahawan-Usahawan Bumiputra dan Bukan Bumiputra

Faktor Personaliti	Bumiputra		Bukan Bumiputra	
	min	sp	min	sp
A	6.73	1.65	4.84	1.11
B	6.59	1.80	6.73	2.32
C	4.86	1.84	5.47	2.41
E	5.29	1.40	5.68	1.33
F	5.09	1.52	3.78	1.18
G	6.67	1.78	7.42	1.74
H	6.78	1.87	6.15	1.53
I	4.71	1.80	5.00	1.76
L	5.59	1.72	5.94	0.84
M	5.21	1.76	5.21	1.65
N	4.65	2.31	5.05	2.39
O	5.74	1.86	5.84	2.54
Q1	6.25	1.47	6.73	2.05
Q2	5.17	2.00	6.47	3.00
Q3	7.47	1.87	6.36	1.70
Q4	4.74	1.78	4.42	2.31

Rajah 2 : Profail Personaliti Usahawan Bumiputra* dan Bukan Bumiputra+



Beberapa perbezaan sifat dapat diperhatikan di kalangan usahawan bumiputra dan bukan bumiputra (Jadual 2 dan Rajah 2). Usahawan bumiputra lebih cenderung ke arah sifat-sifat gemar bersosial (A+), spontan dalam tindakan (H+), degil (F-), mudah puas hati (N-) dan lebih berdisiplin (Q3+). Usahawan bukan bumiputra pula lebih cenderung ke arah sifat-sifat cerdas (B+), emosi stabil (C+), serius (F-), yakin dengan keputusan sendiri (Q2+). Kecenderungan yang dicatatkan ini tidaklah mencerminkan perbezaan yang signifikan ($p < 0.05$), hanya apa yang diteliti ialah dari segi magnitud kecenderungan dengan merujuk kepada markat min setiap faktor sahaja.

Kedua ialah hubungan di antara sifat-sifat usahawan yang diteliti. Ujian Spearman Rank Order (ρ) dilakukan bagi meneliti hubungan yang dimaksudkan (Jadual 3).

Bagi usahawan yang cenderung ke arah bersosial (A+), mereka mencatatkan cenderung ke arah sifat-sifat gembira (F+), tekun (G+), spontan (H+), yakin (Q1+) dan disiplin (Q3+). Responden yang mendapat skor tinggi pada faktor kecerdasan (B+) pula condong ke arah sifat imaginatif (M+), fleksibel (O-) dan kurang disiplin (Q3-).

Usahawan yang mencatatkan tahap emosi yang stabil (C+) pula mempunyai kecenderungan ke arah sifat-sifat bersaing (E+), tekun (G+), spontan (H+), keras kepala dan degil (I-), imaginatif (M+), yakin (O-), suka cuba yang baru (Q1+), disiplin (Q3+) dan santai (Q4-).

JADUAL 3
Korelasi Spearman antara Faktor 16PF

Faktor	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3
B	-0.08														
C	-0.03	-0.07													
E	0.17	0.13	0.19*												
F	0.35***	0.17	-0.04	0.30**											
G	0.20*	-0.02	0.20*	0.12	0.03										
H	0.36*	0.08	0.29**	0.34***	0.42***	0.21*									
I	-0.08	-0.14	-0.36***	-0.21*	-0.17	-0.49***									
L	-0.11	0.01	0.11	0.14	0.08	-0.08	0.13	-0.41***							
M	-0.04	0.33***	0.19*	0.07	0.18	0.11	0.16	-0.26**	0.04						
N	0.02	0.01	-0.10	-0.00	-0.32***	0.06	-0.37***	0.31**	0.05	-0.12					
O	0.01	-0.22*	-0.34***	-0.11	-0.22*	-0.25**	-0.33***	0.27**	0.14	-0.30**	0.34***				
Q1	-0.04	0.12	0.27**	0.23	-0.10	0.23*	0.34***	-0.29**	0.21*	0.16	-0.14	-0.14			
Q2	-0.47***	-0.05	-0.13	-0.25**	-0.47***	-0.38***	-0.49***	0.32***	-0.11	0.13	0.12	0.03	0.03		
Q3	0.30**	-0.29**	0.24*	-0.03	0.06	0.19*	0.28**	-0.17	-0.15	0.06	0.03	-0.20*	0.11	-0.11	
Q4	-0.14	-0.03	-0.45***	-0.09	-0.16	0.21*	-0.55***	0.31***	0.02	-0.12	0.218	0.41***	-0.28**	0.23*	-0.32***

* p < 0.05
** p < 0.01
*** p < 0.001

Bagi usahawan yang tegas dan asertif pula (E+), mereka cenderung ke arah sifat gembira (F+), spontan (H+), degil (I-), suka cuba yang baru (Q1+) dan tidak suka membuat keputusan (Q2-).

Usahawan yang cenderung ke arah sifat gembira (F+), di samping hubungan yang dinyatakan dengan faktor-faktor di atas, juga bercenderung ke arah sifat spontan (H+), degil (I-), ringkas (N-), yakin (O-) dan tidak suka membuat keputusan (Q2-).

Bagi usahawan yang bersifat tekun (G+), mereka juga condong ke arah sifat-sifat spontan (H+), yakin (O-), suka cuba yang baru (Q1+), tidak suka buat keputusan (Q2-), disiplin (Q3+) dan santai (Q4-).

Manakala bagi yang mempunyai sifat suka bekerja secara spontan (H+) di samping hubungan yang disebutkan di atas, mereka juga condong ke arah sifat-sifat berdikari (I-), ringkas (N-), yakin (O-), suka cuba yang baru (Q1+), tak gemar buat keputusan (Q2-), disiplin (Q3+) dan santai (Q4-).

Seterusnya usahawan yang bersifat lembut dan sensitif (I+) menunjukkan hubungan dengan sifat-sifat mudah percaya (L-), berhati-hati (M-), susah hati (O+), konservatif (Q1+), yakin dengan keputusan sendiri (Q2+), kurang condong untuk berdisiplin (Q3-) dan tegang (Q4+). Sifat-sifat ini tidak dijangka dalam diri usahawan yang berdaya maju.

Bagi faktor sukar percaya kepada orang lain, (L+) pula, hanya dua sifat diperhatikan sebagai berhubung dengannya iaitu degil (I-) dan suka cuba sesuatu yang baru (Q1+); manakala usahawan yang bersifat imajinatif (M+), condong ke arah sifat susah hati (O+).

Usahawan yang mengira (*calculating*) atau tret (N+), juga cenderung ke arah sifat susah hati (O+) dan tegang (Q4+). Manakala yang bersifat susah hati (O+) pula condong ke arah sifat-sifat yakin keputusan sendiri (Q3+) dan tegang (Q4+) di samping hubungan lain yang dinyatakan di atas.

Bagi faktor Q1+ (suka mencuba sesuatu yang baru), bermimpi (Q2+) dan disiplin diri (Q3+), ini berhubung dengan santai (Q4-), tegang (Q4+) dan santai (Q4-) mengikut urutannya. Lain-lain hubungan adalah seperti yang dicatatkan di atas.

Ketiga ialah meneliti perbezaan di antara profil personaliti usahawan bumiputra dan bukan bumiputra. Bagi melihat perbezaan ini ujian median digunakan (Jadual 4). Ia menunjukkan tiga perbezaan yang signifikan; usahawan bumiputra lebih gemar bersosial ($z = -4.47$, $p < 0.05$) manakala usahawan bukan bumiputra lebih bersifat serius dan pesimistik ($z = -3.40$, $p < 0.05$) dan pemimpin dan yakin akan keputusan sendiri ($z = 1.79$, $p < 0.05$).

JADUAL 4

Ujian Median 2-tail (Wilcoxon Rank Sums) bagi tret Usahawan Bumiputra dan bukan Bumiputra

	Faktor Bumiputra (n=87)		Bukan Bumiputra (n=19)		z	P
	sum score	mean	sum score	mean		
A	5188	59.6	483	25.4	-4.47	0.0001*
B	4598	52.8	1073	56.4	0.46	0.6396
C	4540	52.1	1130	59.5	0.45	0.3413
E	4498	51.7	1173	61.7	1.31	0.1885
F	561	58.1	610	32.1	-3.40	0.0007*
G	4528	52.0	1142	60.1	1.06	0.2873
H	4809	55.2	862	45.3	-1.28	0.1991
I	4606	52.9	1065	56.1	0.40	0.6879
L	4654	52.0	1143	60.1	1.06	0.2851
M	4697	53.9	974	51.2	-0.35	0.7219
N	4564	52.4	1106	58.2	0.74	0.4549
O	4746	54.5	925	48.6	-0.76	0.4462
Q1	4482	51.5	1188	62.5	1.45	0.1451
Q2	4438	51.0	1233	64.8	1.79	0.0722*
Q3	4950	56.9	720	37.9	-2.46	0.0136
Q4	4714	54.2	956	50.3	-0.49	0.6189

* $P < 0.05$

PERBINCANGAN

Meneliti kembali kepada matlamat kajian, ini bertujuan untuk mengenalpasti tret usahawan yang dominan serta perbezaan tret ini di kalangan usahawan dengan merujuk kepada faktor ras. Walaubagaimanapun, sebelum perbincangan diteruskan, adalah wajar diteliti kembali batasan dalam kajian ini, iaitu teknik persampelan yang purposif menghadkan hasil kepada sampel yang diteliti sahaja, serta usahawan yang mengusahakan perniagaan yang berskala kecil dengan modal berbayar tidak melebihi RM 50, 000 sahaja.

Dari segi profil umum, dapat diperhatikan bahawa usahawan yang mengusahakan perniagaan berskala kecil mempunyai kecenderungan ke arah sifat-sifat seperti gemar bertindak secara spontan, cerdas, tekun, mudah bergaul dengan orang lain, serta yakin atas kebolehan diri sendiri. Sifat-sifat ini adalah selaras dengan ciri-ciri usahawan yang dicatatkan oleh Burch (1986), Caird (1989; 1991), Chell (1985), Hosmer et.al, (1977), Mahmood (1988), Niehause 91984), Robinson et. al., (1991), Seiichiro (1984), Simurda (1994), Suhaimi Mansor (1990), Wei-shi & Chow-How (1994) dan Yep Putih (1985). Rata-rata boleh dikira sifat-sifat ini adalah 'universal' dalam diri usahawan. Namun demikian, terdapat beberapa sifat usahawan yang dianggap sejadi dan penting tidak diperhatikan pada kelompok ini, antara lainnya ialah imaginatif serta kreatif, berkira (*calculating*), suka mengambil risiko atau mencuba sesuatu yang baru, ciri-ciri kepimpinan yang tinggi dan selalunya yakin akan keputusan yang dibuat sendiri.

Perbezaan yang dicatatkan oleh usahawan bumiputra dan bukan bumiputra, walaupun hanya tiga daripada 16 tret sahaja, tetapi adalah agak menarik. Usahawan bukan bumiputra (dalam kajian ini, kebanyakan daripada responden adalah berbangsa Cina) sudah diiktiraf sebagai 'the businessmen' oleh masyarakat kita menunjukkan kecondongan kepada sifat-sifat serius, pesimistik, yakin dan sebagai pemimpin berbanding dengan usahawan Melayu. Namun, ketrampilan sifat-sifat seperti bertindak secara spontan, mengira dan gemar mencuba sesuatu yang baru tidak jelas di kalangan responden kategori ini. Perihal usahawan bukan bumiputra (Cina) ini walaupun tidak beberapa tepat dengan penelitian oleh Wei-Shi dan Cho-How (1994), namun masih ada kesamaannya kerana mengikut penulis berkenaan, rata-rata usahawan Cina banyak berpandukan kepada adat dan kepercayaan dalam mengusahakan sesuatu perniagaan.

Usahawan bumiputra pula mencatatkan sifat gemar bersosial daripada yang bukan bumiputra. Perbezaan ini walaupun tidak begitu besar menunjukkan bahawa usahawan Melayu harus lebih berani untuk mengambil risiko (*calculated risk*), lebih bersifat spontan dalam tindakan serta lebih serius dalam usaha mereka sebagai usahawan.

Secara umumnya juga 16PF didapati bersesuaian untuk menguji sifat keusahawanan dalam diri seseorang, dan boleh digunakan sebagai ujian psikometrik untuk tujuan penapisan dan pengambilan calon usahawan ke dalam program-program pembangunan usahawan.

RUJUKAN

- Bloom, C.B. (1987). Lending to Entrepreneurs. *Commercial Lending Review*, 2, 24, 15-20.
- Boatler, R.W. (1992). Worldminded attitudes of International Division Managers. *Southwest Journal of Business and Economics*, 9 (2):22-26.
- Brislin, R. W. (1970). Back Translation for Cultural Research. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 1:85-116.
- Burch, J. G. (1986). *Entrepreneurs*. New York: Wiley.
- Caird, S. (1989). 'What does it mean to be Enterprising', *British Journal of Management*, 1 (3): 34-40.
- Caird, S. (1991). Testing Enterprising Tendency in Occupational Groups. *British Journal of Psychology*, 2: 177-186.
- Cattell, R. B. (1946). *Description and the Measurement of Personality*. New York: World Books.
- Cattell, R. B. & Stice, G. F. (1962). *Handbook for the 16PF Questionnaire*. Champaign, Ill.: IPAT
- Chell, E. (1985). 'The Entrepreneurial Personality: A Few Ghost Laid To Rest?'. *International Small Business Journal*, 3 (3): 15-21.
- Danco, L. A. (1994). The new business. *Agency Sales Magazine*, 24 (1): 42-46.
- Doescher, W. F. (1992). Pioneering in the new Russia. *D & B Reports*, 40 (3): 10-11.
- Graham, S. (1992). Entrepreneurs: When and how to let go. *Business Quarterly*, 56 (3): 102-106.
- Groneman, C & Lear, R.N. (1985). *Corporate PhD: Making The Grade in business*. New York: Fact on File Publication.
- Hall, C & Lindzay, G. (1984). *Introduction to Theories of Personality*. New York: Wiley.
- Herron, L. & Sapienza, H. J (1992). The entrepreneurs and the initiation of new venture launch activities. *Entrepreneurship*, 17 (1): 49-55.
- Hull, D. L., Bosley, J. J. & Udell, G. G. (1980). Renewing the Hunt for the Hellalump: Identifying Potential Entrepreneurs by Personality Characteristics. *Journal of Small Business Management*, 18 (1): 11-19.
- Lawlis, G. F., (1971). Motivational Factors Reflecting Employment Stability. *Journal of Social Psychology*, 84,2,215-223.
- Mahmood, N. M. (1988) An exploration of the personality profile of small scale business bumiputra and non-bumiputra entrepreneurs. *Malaysian Management Review*, Aug., 28 (2): 19-28.
- Mahmood, N. M. (1993). Bolehkah Usahawan Mengurus. *Usahawan*, Jul-Ogos, 60-63.
- Mahmood, N. M. (1995) Perubahan psikologi penagih dadah yang mengikuti program pemulihan Serenti. Tesis Ph.D tidak diterbitkan. UKM. Bangi.

- McGarvey, R. (1994). The New Order: The Customer comes First? Think Again. *Entrepreneur*, April: 133-135.
- McGarvey, R. (1994). Public Image: Looking the part helps you get the business. *Entrepreneur*, June: 110-115.
- Mohd. Taib Ariffin & Mahmood Nazar Mohamed (1993). Siapa Usahawan Tulen. *Usahawan*, Jan-Feb, 12-15.
- Mohd. Taib Ariffin & Mahmood Nazar Mohamed (1993). Lahirkan Usahawan Berjaya Perlu Ada Strategi. *Usahawan*, Mei-Apr, 20-21.
- Noran Fauziah Yaakub. (1988). The relationship between personality traits, motives for teaching and teachers' trainers attitude towards their teaching performance. Tesis Ph.D. tidak diterbitkan: Pulau Pinang: USM.
- Niehouse, D. L. (1984). Just Who are these Entrepreneurs. *Management World*, 15, 8, 7-8.
- Olson, H. J. (1969). Relationship between Personality and Job Satisfaction. *Delta Phi Epsilon*, 11,3, 4-20.
- Permodalan Nasional Berhad. (1990). *Budaya Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Utusan Printcorp.
- Robinson, R. B., Stimpson, D. V., Huefner, J. C. & Hunt, H. K. (1991). An Attitude Approach to Prediction of Entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15 (21): 11-31.
- Sabitha Marican & Mahmood Nazar Mohamed. (1994a). Usahawan Wanita: Cabaran dalam Usahaniaga. *Usahawan*, Mac-Apr, 26-29.
- Sabitha Marican & Mahmood Nazar Mohamed, (1994b). Usahawan Wanita: Bagaimana Meningkatkan Prestasi. *Usahawan*, Mei-Jun, 27-29.

- Saunders, P. (1989). *The Cranfield New Entrepreneur: Making Your Ideas Work*. London: Sidgwick & Jackson.
- Seiichiro, Y. (1984). Entrepreneurship and Innovative Behavior of Kawasaki steel: The Post World War II Period. *Discussion Paper # 120*. Hitotsubashi University, Tokyo: Institute of Business Research.
- Sexton, D. C. & Van Auken, P. M. (1982). *Experiences in Entrepreneurship & Small Business Management*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Simurda, S. J. (1994). Trade Secrets. *Entrepreneur*, May: 99-103.
- Sudin Haron. (1990). *Ke Arah Menjadi Usahawan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.
- Suhaimi Mansor. (1990). *Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Percetakan Watan Sdn. Bhd.
- Wei-Shi, L. & Chow-Hou, W. (1994). The Chinese Entrepreneurs: An Exploratory Study. *Journal of Small Business Entrepreneurship*, 11 (3): 27-38.
- Yep Putih (1985). *Keusahawanan*. Kuala Lumpur: Dewan Bahasa dan Pustaka.